

Patronat naukowy:

Katedra Ekonomii

Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu



Problemy gospodarki światowej

Tom IV

**pod redakcją
Magdaleny Kuczmarskiej i Ilony Pietryka**

Instytut Badań Gospodarczych

**Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
Oddział w Toruniu**

Toruń 2014

Recenzenci:

dr Adam P. Balcerzak, dr Małgorzata Jaworek, dr Agata Kubiczek,
dr Marcin Kuzel, dr Justyna Łapińska, dr Michał Moszyński, dr Michał
Pietrzak, dr Małgorzata Szałucka, dr Aneta Szóstek, dr Dorota Żuchowska

Redaktor prowadzący:

dr Adam P. Balcerzak

Korekta:

Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietryka

Projekt okładki:

Jarosław Cholewiński

© Copyright by Instytut Badań Gospodarczych i Polskie Towarzystwo
Ekonomiczne Oddział w Toruniu

**Wydanie monografii zostało dofinansowane przez
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu**

ISBN 978-83-937843-3-2

Instytut Badań Gospodarczych
e-mail: biuro@badania-gospodarcze.pl
www.badania-gospodarcze.pl

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
Oddział w Toruniu
e-mail: pte@umk.pl
www.pte.umk.pl

ul. Kopernika 21
87-100 Toruń

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

Spis treści

Przedmowa (Michał Moszyński)	13
Wprowadzenie (Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietryka)	15

CZĘŚĆ I

RYNEK FINANSOWY A WSPÓŁCZESNA GOSPODARKA

Radosław Ślosarski

WPŁYW POSZCZEGÓLNYCH INSTRUMENTÓW

FINANSOWYCH NA GOSPODARKI WYBRANYCH KRAJÓW

W LATACH 2003-2011	19
Wprowadzenie	20
Wykorzystanie kredytów <i>Subprime</i>	21
Charakterystyka instrumentów CDS	24
Zmiany wskaźników gospodarczych wybranych krajów w latach 2003-2011	26
Wpływ hipertrofii rynków finansowych na wybrane gospodarki... 29	
Zakończenie	31
Literatura	32

Jarosław Pawłowski

OBLIGACJE WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE.....	35
Wprowadzenie	36
Charakterystyka obligacji	36
Analiza międzynarodowego rynku obligacji.....	40
Zakończenie.....	47
Literatura	47

Łukasz Topolewski

PRZEJRZYSTOŚĆ POLITYKI PIENIĘŻNEJ WYBRANYCH BANKÓW CENTRALNYCH	49
Wprowadzenie	50
Istota przejrzystości polityki pieniężnej.....	51
Badania przejrzystości wybranych banków centralnych.....	54
Zakończenie.....	61
Literatura	61

Monika Dankiewicz, Sonia Korytkowska, Wioleta Lewandowska

WPŁYW AGENCJI RATINGOWYCH NA GOSPODARĘ ŚWIATOWĄ... 	63
Wprowadzenie	65
Charakterystyka agencji ratingowych	65
Pierwsze sygnały niekompetencji agencji ratingowych.....	69
Kontrowersje związane z ocenami wybranych gospodarek europejskich	70
Zakończenie.....	74
Literatura	75

CZĘŚĆ II

PAŃSTWO, WOLNOŚĆ, RYNEK

Daniel Setcki

PRZYKŁADY OGRANICZEŃ WOLNOŚCI

GOSPODARCZEJ W POLSCE	79
Wprowadzenie	80
Ideologia <i>Welfare State</i>	81
Swoboda działalności w Polsce.....	82
System podatkowy w Polsce	83
Wysokość opodatkowania pracy w Polsce	84
Inne obciążenie administracyjne w Polsce	85
Reglamentacja dostępu do zawodów w Polsce	85
Wolność gospodarcza a kryzys demograficzny	86
Zakończenie.....	87
Literatura	88

Michał Ziółkowski

KIERUNKI ROZWOJU POLITYKI ENERGETYCZNEJ

UNII EUROPEJSKIEJ	91
Wprowadzenie	92
Początki polityki energetycznej Unii Europejskiej	93
Nowe koncepcje dotyczące polityki energetycznej krajów Unii Europejskiej.....	97
Nowa strategia energetyczna dla Europy na lata 2011-2020	98
Zakończenie.....	100
Literatura	101

Karolina Oszwa, Olexandr Petushyns'ky

EKOLOGICZNE NASTĘPSTWA DZIAŁALNOŚCI CZŁOWIEKA

– POSZUKIWANIE I WYDOBYCIE GAZU Z ŁUPKÓW

(DOŚWIADCZENIA AMERYKAŃSKIE, PROGNOZY DLA POLSKI)... 103

Wprowadzenie	104
Działalność człowieka skutkująca dewastacją i degradacją środowiska	105
Wydobycie gazu z łupków – doświadczenia amerykańskie	109
Stan poszukiwania gazu z łupków w Polsce	111
Prognozy dotyczące ekologicznych następstw poszukiwania i wydobywania gazu z łupków w Polsce	114
Zakończenie.....	116
Literatura	116

CZĘŚĆ III

ROZWÓJ GOSPODARCZY I JEGO ZABURZENIA

Andrzej Geise

**ANALIZA ZBIEŻNOŚCI CYKLI KONIUNKTURALNYCH GOSPODARKI
POLSKIEJ ORAZ RYNKU ROPY NAFTOWEJ**

W LATACH 2000-2013..... 121

Wprowadzenie	122
Pomiar cykli koniunkturalnych – zastosowanie filtrów do dekompozycji „trend-cykl”	124
Pomiar wahań aktywności gospodarczej	126
Badanie synchronizacji cykli koniunkturalnych występujących na rynku ropy naftowej oraz w gospodarce polskiej	133

Zakończenie.....	143
Literatura	144
Bartosz Totleben	
DETERMINANTY WZROSTU GOSPODARCZEGO.....	147
Wprowadzenie	148
Wzrost gospodarczy – podstawowe pojęcia.....	148
Przegląd badań.....	150
Charakterystyka zmiennych użytych w modelu.....	153
Model.....	155
Zakończenie.....	159
Literatura	160
Michał Litwiński	
ROLA PAŃSTWA W OSIĄGANIU WYSOKIEGO WZROSTU GOSPODARCZEGO – PORÓWNANIE DOŚWIADCZEŃ INDII I PAKISTANU	163
Wprowadzenie	165
Analiza neoklasycznych czynników wzrostu.....	167
Wpływ instytucji państwa	173
Zakończenie.....	178
Literatura	178
Sandra Rataj	
KLIMAT INWESTYCYJNY W INDIACH	181
Wprowadzenie	182
Determinanty atrakcyjności inwestycyjnej Indii.....	183
Bariery inwestycyjne w Indiach oraz determinanty ryzyka.....	187

Zakończenie..... 190

Literatura 192

Anna Katarzyna Nowak

**MIĘDZYNARODOWE PRZEPŁYWY CZYNNIKÓW PRODUKCJI
JAKO PRZEJAW GLOBALIZACJI 195**

Wprowadzenie 196

Globalna rzeczywistość..... 197

Międzynarodowe przepływy czynników produkcji 198

Zakończenie..... 204

Literatura 204

CZĘŚĆ IV

SYTUACJA DEMOGRAFICZNA I ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW

Natalia Przybylska

**KONDYCJA POLSKIEGO SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH
PRZEDSIĘBIORSTW W DOBIE GLOBALIZACJI..... 207**

Wprowadzenie 208

Globalizacja a obecna sytuacja gospodarcza Polski..... 209

Implikacje dla polskiego sektora MSP 211

Potencjał konkurencyjny polskiego sektora MSP..... 214

Zakończenie..... 216

Literatura 217

Maja Żychlewicz

CSR JAKO NARZĘDZIE OBRONY PRZED NEGATYWNYMI SKUTKAMI GLOBALIZACJI.....	219
Wprowadzenie	220
Istota CSR	221
Rozwój procesu globalizacji i jego współczesna definicja.....	223
Skutki globalizacji	224
CSR jako narzędzie obrony przed negatywnymi skutkami globalizacji.....	226
Zakończenie.....	228
Literatura	229

Kamila Rybicka

PROBLEMY DEMOGRAFICZNE W POLSCE I W WYBRANYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ	231
Wprowadzenie	232
Proces starzenia się społeczeństw jako konsekwencja przemian demograficznych.....	233
Analiza wybranych mierników wpływających na sytuację demograficzną w poszczególnych krajach Unii Europejskiej.....	235
Zakończenie.....	244
Literatura	244

Marta Kuc

KONWERCENCJA SPOŁECZNA W EUROPIE.....	247
Wprowadzenie	248
Konwergencja społeczna i jej pomiar	249

12 Spis treści

Poziom życia i jego pomiar	252
Analiza empiryczna.....	254
Zakończenie.....	258
Literatura	259

Przedmowa

Nie ma nic bardziej pasjonującego od gospodarki. To hasło reklamowe znanego niemieckiego tygodnika „Wirtschafts Woche” powinno stanowić motto przy studiowaniu ekonomii. Czym bowiem zajmuje się ekonomista? Odkrywa tętniące życiem bogactwo relacji zachodzących w gospodarce, a następnie próbuje je zrozumieć i opisać. Do tego potrzeba pasji, zwłaszcza że takiego syzyfowego zadania nigdy nie uda nam się w pełni zrealizować. Gospodarka przecież wciąż zaskakuje zmianami, dynamiką, rosnącą złożonością i oporem w sterowaniu swoimi procesami. Dlatego zatem prawdziwi naukowcy potrafią się dziwić, zadają pytania i... często przyznają się do niewiedzy.

Wiele ważkich pytań padło w trakcie czwartej już Ogólnopolskiej Studenckiej Konferencji Naukowej pt. *Problemy gospodarki światowej*, która odbyła się wiosną 2013 r. na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. Młodzi badacze stawiali na forum wiele kwestii badawczych nurtujących ich osobiście, a w szerszym wymiarze – wielu ekonomistów na całym świecie.

Do problemów tych należy znaczenie rynków finansowych we współczesnej gospodarce, przez wielu uznawanych za „przerośnięte” w stosunku do sfery realnej i za rodzące tylko destabilizujące impulsy. Pierwsza część niniejszej pracy stanowi dobry, przekrojowy wgląd w zagadnienia dzisiejszego świata finansów.

Kolejne wątki poruszane na konferencji, a zebrane w części drugiej, dotyczyły wolności gospodarczej oraz wymiaru ekologicznego i energetycznego w polityce państwa.

Bardzo burzliwą dyskusję wśród uczestników konferencji wywołały problemy rozwoju gospodarczego i turbulentnego ich przebiegu. Debata znalazła wyraz w trzeciej części książki.

Czwarta część tomu zbiera rozważania o kondycji sektora przedsiębiorstw w dobie globalizacji i wyzwaniach demograficznych w Europie.

Przyznaję, że z dużą satysfakcją wziąłem udział w konferencji, gdyż oprócz postawionych pytań padło i wiele przekonujących odpowiedzi. Naukowa, a i pozanaukowa, atmosfera toruńskich spotkań dowodzi, że warto w nich uczestniczyć. Zadowolenie budzi obserwacja, że nauka o gospodarowaniu zdobywa wciąż młodych adeptów i wciąga ich w wir poszukiwań. Radość tym większa, gdy wielu z nich to moi studenci.

Oddając Czytelnikowi owoc czwartego akademickiego spotkania studentów i doktorantów, organizowanego przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, wybiegam myślą w przyszłość i już dziś zapraszam na jubileuszową, piątą Konferencję wiosną 2014 roku, a potem – mam nadzieję – i na kolejne edycje.

Michał Moszyński

Wprowadzenie

Oddawany do rąk czytelnika cykl wydawniczy *Problemy gospodarki światowej* stanowi zbiór przemyśleń młodych ekonomistów wyartykułowanych w gościnnych murach Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu podczas konferencji pod tym samym tytułem. Tom czwarty zawiera szesnaście artykułów pogrupowanych w cztery zwarte merytorycznie części.

Część pierwsza dotyczy oddziaływania rynku finansowego na współczesną gospodarkę. Artykuł wprowadzający w tę tematykę prezentuje wpływ kredytów typu *subprime* oraz instrumentów *Mortgage-Backed Securities*, *Collateralized Debt Obligations* i *Credit Default Swaps*. na gospodarkę USA, Niemiec, Grecji oraz Hiszpanii. Drugie opracowanie zwraca uwagę na wielkość i strukturę międzynarodowego rynku obligacji oraz jego rolę, jaką odgrywa on we współczesnej gospodarce. Artykuł trzeci przedstawia istotę przejrzystości w prowadzeniu polityki pieniężnej w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej. Autorki opracowania zamykającego część pierwszą ukazują działalność agencji ratingowych i ich wpływ na działalność inwestycyjną w gospodarce.

Część druga skupia się na wzajemnych koneksjach między państwem, wolnością i rynkiem. Autor pierwszego artykułu wskazuje na zakres regulacji, które ograniczają swobodę działalności gospodarczej w Polsce. Regulacje te, w obliczu kondycji ekonomicznej i społecznej w Europie mogą zarażać dalszemu wzrostowi poziomu życia w Polsce. Drugi artykuł ma charakter przeglądowy i skupia się na najważniejszych koncepcjach i postanowieniach w ramach wspólnej polityki energetycznej Unii Europejskiej. Opracowanie trzecie prezentuje ekologiczne następstwa działalności człowieka w kontekście poszukiwania i późniejszego wydobycia gazu z łupków. Autorzy wskazując na doświadczenia amerykańskie, badania naukowe nad metodami wydobycia tego surowca oraz rekomendacje Unii Europejskiej, które wskazują na ewentualne skutki środowiskowe i zdrowotne produkcji gazu niekonwencjonalnego w Polsce.

Trzecia część porusza tematykę wzrostu gospodarczego i jego zaburzeń. Autor pierwszego w tej części opracowania wykorzystuje zaawansowane metody ekonometryczne dla zbadania synchronizacji cyklu koniunkturalnego rynku ropy naftowej z cyklami gospodarczym oraz giełdowym w Polsce. Artykuł drugi prezentuje wyniki badania wpływu, jaki na wzrost gospodarczy w wybranych krajach mają takie czynniki jak kapitał ludzki, wydatki rządowe, innowacyjność oraz stabilność polityczna i społeczna. Autor trzeciego opracowania, wspomagając się metodami ekonometrycznymi, dokonuje analizy porównawczej determinant tempa wzrostu gospodarczego w Indiach i Pakistanie. Przedmiotem badań były zarówno czynniki wskazywane przez szkołę neoklasyczną (zasób kapitału, zasób pracy), jak i te proponowane przez ekonomię instytucjonalną (instytucje polityczne i ekonomiczne). Czwarty artykuł traktuje o stymulantach i destymulantach napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Indii. Opracowanie zamykające część trzecią porusza problematykę międzynarodowych przepływów czynników produkcji oraz zwraca uwagę na powiązania, jakie zachodzą między tym procesem a globalizacją.

Ostatnia, czwarta część niniejszej monografii, skupia się na problemach demograficznych oraz porusza tematykę rozwoju przedsiębiorstw. Autorka artykułu pierwszego analizuje proces globalizacji z perspektywy polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw i roli, którą pełni on w polskiej gospodarce. Tematykę tę uzupełnia opracowanie drugie ukazujące koncepcję CSR (*Corporate Social Responsibility*), której wdrażanie, zdaniem Autorki, przynosi korzyści przedsiębiorstwom i chroni je przed negatywnymi skutkami globalizacji. Artykuł trzeci przedstawia zmiany zachodzące w strukturze ludności w krajach, które dołączyły do UE wraz z Polską i ich wpływ na finanse publiczne, rynek pracy oraz ograniczenie inwestycji. Artykuł zamykający niniejszą monografię, z wykorzystaniem metod ekonometrycznych, analizuje proces konwergencji społecznej w grupie 30 państw europejskich.

Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietryka

CZĘŚĆ I

RYNEK FINANSOWY A WSPÓŁCZESNA GOSPODARKA



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Radosław Ślosarski*

WPLYW POSZCZEGÓLNYCH INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH NA GOSPODARKI WYBRANYCH KRAJÓW W LATACH 2003-2011

Słowa kluczowe: *kredyt subprime, Mortgage-Backed Securities, Collateralized Debt Obligations, Credit Default Swaps*

Abstrakt: Celem artykułu było pokazanie, jaki wpływ miało stosowanie ryzykownych instrumentów finansowych w celu maksymalizacji przychodu, na światowe rynki gospodarcze. Analizie został poddany rynek kredytów typu *subprime*, rozwój instrumentów *Mortgage-Backed Securities*, *Collateralized Debt Obligations* i *Credit Default Swaps*. Przedstawione zostały zależności pomiędzy tymi instrumentami finansowymi oraz ich wpływ na gospodarki USA, Niemiec, Grecji oraz Hiszpanii, a także efekt, jaki wywarły na koniunkturę tych państw. Do przedstawienia wpływu posłużono się wskaźnikami poziomu produktu krajowego brutto (PKB), inflacji mierzonej zmianą indeksu cen towarów i usług konsumpcyjnych (*Consumer Price Index* – CPI) oraz bilansu budżetowego przedstawionego jako procent PKB. Dane zostały zaczerpnięte z bazy danych Banku Światowego. Analizie zostały poddane lata 2003-2011.

* Politechnika Gdańska.

INFLUENCE OF SELECTED FINANCIAL INSTRUMENTS ON THE ECONOMIES OF PARTICULAR COUNTRIES FROM 2003 TO 2011

Keywords: *subprime credits, Mortgage-Backed Securities, Collateralized Debt Obligations, Credit Default Swaps*

Abstract: The purpose of this article is to present income-maximising risk financial instruments' effect on world economic markets. The analysis has been subjected to subprime credit market, development of Mortgage-Backed Securities, Collateralized Debt Obligations and Credit Default Swap instruments. In this paper, the relationship between those financial instruments and economic markets of the USA, Germany, Greece and Spain has been presented, as well as their impact on the economic situation of aforementioned countries. To demonstrate the scale of those financial instruments, the following indicators have been used: Gross Domestic Product, Consumer Price Index, Fiscal Balance presented as percent of GDP. The Analyzed data has been taken from World Bank database. The research covers the period from 2003 to 2011.

Wprowadzenie

Stany Zjednoczone Ameryki Północnej rozpoczęły XXI w. od *bessy*. Wyprzedaż spółek internetowych, zamach z 11 września w 2001 r. oraz obawy o wystąpienie deflacji, a w konsekwencji obawa przed spowolnieniem gospodarczym były głównymi przyczynami drastycznego obniżenia przez Federal Reserve System – FED¹ stóp procentowych. W ciągu 3 lat podstawowa stopa procentowa została obniżona z 6,5% do 1% (Krzak, 2009, s. 25-45). Tani pieniądź znalazł swoje zastosowanie przede wszystkim na rynku nieruchomości, co miało wpływ na niekontrolowany wzrost cen. Doprowadził także do wzrostu inwestycji w różnego rodzaju instrumenty finansowe.

By określić poziom ryzyka związany z pożyczkami banki podzieliły rynek na trzy segmenty (Szelałowska, 2009, s. 108):

- *prime* – kredyty udzielane podmiotom o wysokiej jakości kredytowej i znikomym ryzyku;

¹ Bank centralny Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej.

- *alt-A* – kredyty udzielane podmiotom o dobrej lub przeciętnej (ale nie złej) zdolności kredytowej, których udzielenie jest możliwe na podstawie uproszczonej procedury dokumentacyjnej;
- *subprime* – ze względu na największe ryzyko oraz wpływ jaki miały na gospodarce.

W następnym punkcie artykułu zostaną rozwinięte definicje tych kredytów.

By utrzymać płynność, banki hipoteczne łączyły najbardziej zyskowne kredyty w pakiety i sprzedawały je bankom inwestycyjnym uzyskując fundusze na dalsze pożyczki. Cały proces został przedstawiony w dalszej części artykułu. Szybki rozwój opisywanych instrumentów finansowych, ze względu na ściśle powiązanie w momencie utraty płynności, doprowadził do kryzysu, którego jesteśmy świadkami. W celu przedstawienia skutków nadużycia inwestycji przez instytucje finansowe, analizie poddane zostały gospodarki USA, Niemiec, Hiszpanii oraz Grecji.

Wykorzystanie kredytów *Subprime*

Z definicji są to kredyty o wysokim oprocentowaniu, skierowane do osób lub przedsiębiorstw z kwestionowaną historią, lub wysokim prawdopodobieństwem niewypłacalności. Mogą być udzielane także osobom w dobrej sytuacji finansowej (Alberts, 2012, s. 3-24). Przy udzielaniu kredytu banki kierowały się wartością zastawu (najczęściej hipoteki), która w większości przypadków była zawyżona (Ruman, 2007). Według definicji prezentowanej przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy, kredyt *subprime* to taki, który jest udzielany kredytobiorcy spełniającemu przynajmniej jeden z poniższych warunków (IMF, 2007b, s. 7):

- zła historia kredytowa wynikająca z opóźnień w spłacie bądź niewypłacalności klienta;
- słaby *scoring* kredytowy bądź wysoki wskaźnik *Debt-to-Income* (przekraczający 50%);
- brak, bądź niepełna historia kredytowa.

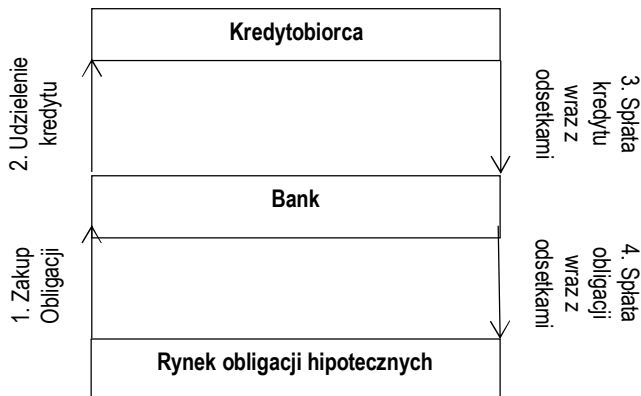
Według niektórych ekonomistów definicję tą można rozszerzyć o (Drelich-Tułodziecka, 2008, s. 2):

- wysoki wskaźnik *Loan-to-Value* (przekraczający 80%),
- denominowanie kredytu w walucie obcej,
- brak weryfikacji dochodu klienta.

Znając definicję kredytów *subprime* można założyć, że nie tylko banki inwestycyjne, czy agencje ratingowe przyczyniły się do obecnego kryzysu, ale także, a może i przede wszystkim banki kredytowe, które udzielały pożyczek przy bardzo niskich wymogach do spełnienia (Zombirt, 2008, s. 18).

Schemat 1. przedstawia sposób udzielania kredytu *subprime* przez bank. Proces ten przebiega inaczej niż w przypadku udzielenia zwykłego kredytu. Wpływa na to sekurytyzacja aktywów.

Schemat 1. Proces udzielenia kredytu *subprime*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (BBC News UK, 2007).

Terminem sekurytyzacji określa się zbiór czynności, których rezultatem jest sprzedaż papierów wartościowych opartych na przepływach pieniężnych, które nastąpią w przyszłości i są generowane przez różnego rodzaju aktywa (Chisholm, 2011, s. 254). Przykładem są papiery wartościowe *Mortgage-Backed Security* (MBS), które zabezpieczone są wierzytelnościami hipotecznymi. Do 2008 r. MBS uznawane były za bardzo zyskowny oraz bezpieczny sposób ulokowania pieniędzy. Mimo niespłacania kredytów *subprime* lub *alt-A*, od 80 do 95% papierów MBS zabezpieczonych tymi zobowiązaniami otrzymywało rating na poziomie AAA (Ashcraft, Goldsmith-Pinkham, Vickery, 2010, s. 2-9). Miało to znaczny wpływ na rozwój rynku MBS. Wysoka ocena oraz relatywnie wysokie oprocentowanie zachęcały do zakupu (Ashcraft, Goldsmith-Pinkham, Vickery, 2011, s. 115-119). Charakterystyką MBS jest pasywny sposób zarządzania portfelem

sekurytyzowanych kredytów oraz traktowanie wszystkich nabywców wyemitowanych papierów wartościowych jednakowo (Gemzik-Salwach, 2009, s. 2).

Bardziej szkodliwy wpływ na rynki finansowe miała pochodna sekurytyzacji nazywana „syntetyczną”. Proces ten polega na umownym zobowiązaniu do „przeniesienia na rzecz pierwotnego wierzyciela określonych kwot pieniężnych, w zamian za prawo otrzymywania kwot wpłacanych przez kredytobiorców w wysokości i terminach określonych w umowie kredytowej” (Borek, 2001, s. 60). Innymi słowy, spółka SPV (*special purpose vehicle*) płacąca przyszłe należności przejmuje ryzyko niespłacenia przez kredytobiorców tych wierzytelności. Spółka celowa deponuje na rachunku podmiotu sprzedającego określoną sumę, jednocześnie zobowiązując zbywcę do zwrotu i spłacenia wpłaconych środków z chwilą spełnienia świadczenia przez dłużnika sekurytyzowanych wierzytelności (Reksa, 2007, s. 5).

Sekurytyzowanie pakietów pozwalało bankom na poprawę wskaźników adekwatności kapitałowej kredytów (Zombirt, 2003, s. 41-51) oraz poprawę struktury bilansu (Borek, 2001, s. 60), poprzez zmniejszenie wartości aktywów ważonych ryzykiem (Zombirt, 2003, s. 41-51) (na przykład, poprzez sprzedaż tak zwanych złych kredytów) (Haładyj, 2007, s. 43-51). Takie działania pozwalało ominąć bardzo restrykcyjne przepisy odnośnie obowiązkowych rezerw pieniężnych. Pozyskane środki najczęściej były przeznaczone na dalsze udzielenie pożyczek typu *subprime*. W dalszej części procesu instrument MBS dzielono na udziały, odsprzedając je lub przetwarzając w *collateralized debt obligations*. Można podsumować to działanie twierdzeniem, że inwestorzy kupowali udział w spłacie kredytów *subprime*, tym samym udzielali kapitału pod dalsze pożyczki (Bhanu Murthy, Deb, 2008 s. 4). Proces ten został przedstawiony na schemacie 2.

Collateralized debt obligations (CDO) oznaczają obligacje zabezpieczone długiem pochodzącym z kredytów hipotecznych, ale i z kredytów konsumpcyjnych, kart kredytowych, i im podobnych (Gemzik-Salwach, 2009, s. 2). Podstawą tego typu papierów wartościowych były z reguły *asset-backed securities* (ABS opierające się na sekurytyzowanych aktywach), do których zalicza się także tak zwane obligacje śmieciowe. Należy podkreślić, iż według Międzynarodowego Funduszu Walutowego, w 50% do 60% przypadków, obligacje typu CDO były zabezpieczone instrumentami ABS o wyższym poziomie ryzyka (IMF, 2007a, s. 9).

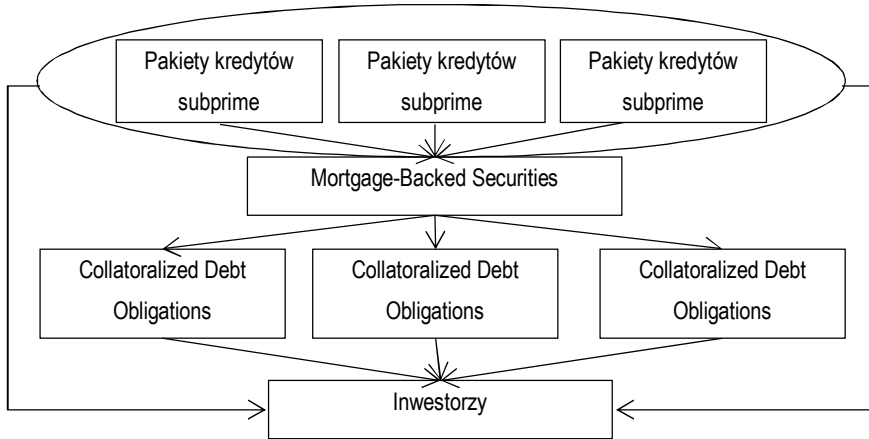
Przy emisji papierów wartościowych CDO zazwyczaj przegrupowywano zabezpieczenia, miało to szczególne znaczenie w odniesieniu do najbardziej ryzykownych transz. Wyróżnia to sposób rozliczania strat z portfela CDO. Pierwszą grupą inwestorów, którzy odczuwali straty byli właściciele transzy *equity*, najbardziej ryzykownej, ale zarazem najbardziej zyskowej puli, następnie tracili właściciele transz *mezzanine*, na końcu *senior*, która była najmniej zyskowna, lecz cechowała się najmniejszym ryzykiem nie wypłacenia odsetek (Thlon, 2009, s. 158-159). Taka struktura pozwoliła na wyodrębnienie *secondary CDO's* (CDO drugorzędnych), instrumentów inwestycyjnych, lokujących środki w inne CDO (Peck, 2012). W większości przypadków środki były lokowane w transzę *equity* ze względu na najwyższe oprocentowanie. Takie działanie tworzyło bardzo delikatną strukturę.

Przy najdrobniejszej stracie podstawowego CDO, inwestorzy drugorzędowego CDO, lokujący środki w transzy *equity* nie otrzymywali odsetek. Instrumenty CDO można podzielić na kilka podgrup, wśród których wyróżnia się (Lehman Brothers, 1998, s. 5-10):

- *collateralized loan obligations* (CLO);
- *collateralized bonds obligations* (CBO);
- *collateralized mortgage obligations* (CMO);
- *credit-linked notes* (CLN, noty powiązane z ryzykiem kredytowym).

Charakterystyka instrumentów CDS

Credit default swaps (CDS) nazwane przez W. Buffetta „finansową bronią masowego zniszczenia” (The Economist, 2009), są to transakcje swapowe, które w uproszczeniu działają jak polisa ubezpieczeniowa, zabezpieczająca przed zaprzestaniem spłat obligacji przez ich emitenta (Winiński, 2009, s. 29). Instrument ten został wynaleziony w 1994r. przez grupę pracowników JP Morgan (Guerrera, 2011), Popularny stał się dopiero w 2001 r. i był nadużywany do 2007 r., gdy doprowadził na skraj bankructwa firmę AIG (Winiński, 2009, s. 29). Ubezpieczenie się od straty jednak miało pozytywny wpływ na wiele przedsiębiorstw. Linie lotnicze, które zabezpieczały się przed wahaniami rynkowymi cen paliwa, otrzymywały dużo wyższy rating, dzięki któremu banki chętniej udzielały kredytów pozwalających zachować płynność finansową oraz wykupienie tańszych aktywów od konkurencji (The Economist, 2009).

Schemat 2. Proces inwestycji w instrumenty zabezpieczone długiem

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Bhanu Murthy, Deb, 2008, s. 4).

Odmianą *credit default swaps*, która znacząco wpłynęła na złą opinię o tych instrumentach finansowych są „nagie” CDS’y. Przez wielu są one uznawane za wysoce nieetyczne. Ich działanie polega na ubezpieczeniu się od straty z obligacji, których się nie posiada. Oznacza to w skrócie otwarcie pozycji na zaprzestanie spłaty długu przez dany podmiot. Jest to inwestycja czysto spekulacyjna. Przykładem negatywnego wpływu tego instrumentu finansowego jest bankructwo banków islandzkich (Bagus, Howden, 2009). W czasie kryzysu finansowego doszło do gwałtownego wzrostu popytu na te „nagie” CDS’y zakładające ich upadek. Doprowadziło to do zwiększenia się *spread’ów* a w konsekwencji ukazało spadające zaufanie do tych banków. By utrzymać płynność banki były zmuszone oferować wyższe stopy zwrotu inwestorom, co wpłynęło na dalszy spadek zaufania i zwiększanie popytu na ubezpieczenia. Powyższe działania doprowadziły do powstania spirali, która zakończyła się upadkiem banków islandzkich (Bagus, 2010). Podobny efekt został zaobserwowany w przypadku Grecji, jego konsekwencje zostaną przedstawione w dalszej części artykułu.

Zmiany wskaźników gospodarczych wybranych krajów w latach 2003-2011

Do przedstawienia skutku użycia powyższych instrumentów finansowych, a w konsekwencji kryzysu finansowego, zostały użyte następujące wskaźniki: poziom PKB, *Consumer Price Index* (CPI) oraz bilans budżetowy. Analizie zostały podjęte następujące kraje: Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, Grecja, Niemcy i Hiszpania. Statystyki zostały zaczerpnięte z bazy danych Banku Światowego. Informacje przedstawione w tabeli 1. opisują poziom PKB mierzony parytetem siły nabywczej w latach 2003-2011 oraz średnią roczną zmianę w USA, Grecji, Niemczech i Hiszpanii.

W latach 2003-2008 wszystkie z powyższych gospodarek doświadczały stabilnego wzrostu PKB. Był to czas w którym znacząco eksploatowano wcześniej wspomniane instrumenty finansowe, wartość kredytów hipotecznych udzielonych w USA wzrosła o ponad 4 bln USD (Board of Governors of Federal Reserve System, 2012), a szacowana wartość długu zabezpieczonego instrumentami CDS wzrosła 12-krotnie, osiągając ponad 62 bln USD (ISDA, 2012). W 2008 r. we wszystkich przypadkach zanotowano spowolnienie trendu, a następnie jego odwrócenie.

W 2010 r. gospodarka USA powróciła do trendu wzrostowego. Gospodarki Hiszpanii oraz Niemiec potrzebowały na to rok więcej, Grecja pozostała w trendzie spadkowym. W konsekwencji tego spowolnienia gospodarki zanotowały średni wzrost w latach 2003-2011 o 33,1% (należy jednak zwrócić uwagę na zawyżenie tej liczby przez znaczny przyrost PKB Hiszpanii). Gwałtowny spadek poziomu PKB, a zarazem popytu po 2008 r., uniemożliwił odpowiednio szybką reakcję przedsiębiorstw w konsekwencji pozostawiając je z pełnymi magazynami. Przedsiębiorstwa były zmuszone do poszukiwania oszczędności, co prowadziło do kurczenia się gospodarki oraz wzrostu bezrobocia. Był to jeden z powodów decyzji rządów o wsparciu finansowym w celu powstrzymania dalszego spadku poziomu PKB, co wpłynęło bezpośrednio na poziom inflacji oraz bilans budżetowy tych państw (Taylor, Weerapana, 2010, s. 158-159).

Tabela 1. Zmiana poziomu PKB w wybranych państwach

Rok	USA	Niemcy	Hiszpania	Grecja
2003	11 089 300	2 423 815	883 840	192 850
2004	11 797 800	2 726 341	1 044 612	227 950
2005	12 564 300	2 766 254	1 130 799	240 076
2006	13 314 500	2 902 749	1 236 352	261 713
2007	13 961 800	3 323 807	1 441 427	305 432
2008	14 219 300	3 623 686	1 593 420	341 594
2009	13 898 300	3 298 636	1 455 956	321 016
2010	14 419 400	3 284 474	1 380 109	292 305
2011	14 991 300	3 600 833	1 476 882	289 627
Zmiana całkowita	26%	32,7%	40,2%	33,4%
Średnia roczna zmiana w latach 2003-2008	4,8%	7,6%	11,1%	10,7%
Średnia roczna zmiana w latach 2009-2011	1,7%	-0,5%	-2,8%	-5,7%

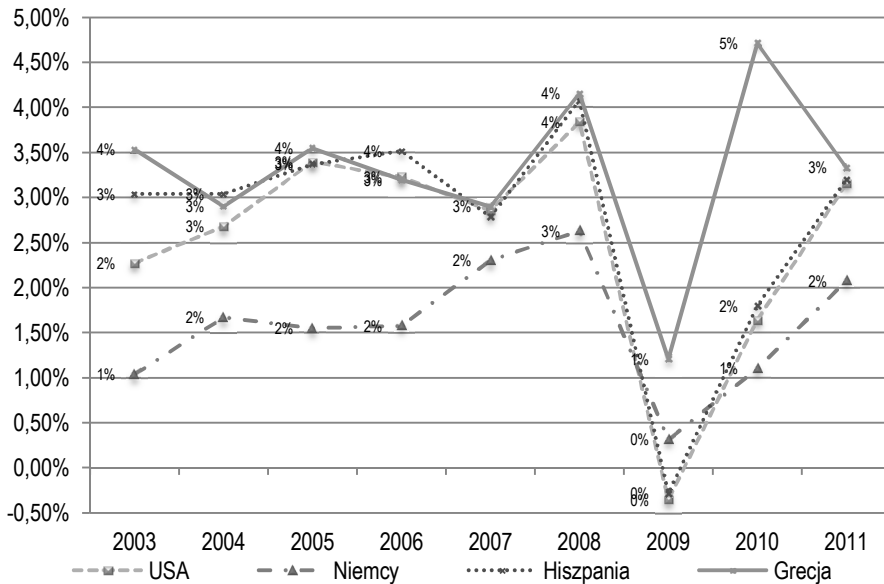
Oznaczenia: PKB mierzony parytetem siły nabywczej w mln USD, USA, Niemiec, Hiszpanii i Grecji w latach 2003-2011.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (World Bank, 2012c).

Na wykresie 1. zostały przedstawione fluktuacje w rocznym poziomie inflacji mierzonej zmianą indeksu cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI), USA, Niemczech, Hiszpanii i Grecji w latach 2003-2011. Do 2007 r. poziom inflacji w Grecji, Hiszpanii i USA oscylował w przedziale 2,3% a 3,6%, by w 2008 r. gwałtownie wzrosnąć do odpowiednio: 4,2%, 4,1% i 3,8%. Inflacja w Niemczech stabilnie rosła od poziomu 1% w 2003 r. do 2,6% w 2008 r. W 2009 r. Grecja oraz Niemcy zanotowały spadek inflacji do 1,2% i 0,3%. USA i Hiszpania w tym czasie zanotowały deflację na poziomie 0,4% i 0,3%. W 2010 r. inflacja w Grecji wzrosła gwałtownie do poziomu 4,7%, by w następnym roku spaść do poziomu 3,3%.

W Niemczech, USA oraz Hiszpanii inflacja wzrosła do 2011 r. do poziomu odpowiednio, 2,1%, 3,2% oraz 3,2%. Jednymi z przyczyn spadku inflacji w latach 2007-2009 były wysokie stopy procentowe oraz niski popyt na dobra wszelkiego rodzaju (Taylor, Weerapana, 2010, s. 305-309). Pomoc finansowa państw oraz obniżenie stóp procentowych spowodowało wzrost inflacji po 2009 r.

Wykres 1. Inflacja mierzona za pomocą *Consumer Price Index* w USA, Niemczech, Hiszpanii i Grecji w latach 2003-2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (World Bank, 2012b).

Znaczące zmiany można było zaobserwować w statystykach deficytu budżetowego przedstawionego jako procent PKB. Jedynym państwem z dodatnim bilansem budżetowym podczas badanego okresu była Hiszpania. W latach 2003-2007 nadwyżka budżetowa wyniosła średnio 1,6%. W tym samym okresie w USA, Niemczech i Grecji średni deficyt budżetowy wyniósł odpowiednio: 2,9%, 1,6% oraz 6,3%. Od 2007 r. w USA, Hiszpanii i Grecji doszło do gwałtownego pogłębienia się deficytu, który do 2009 r. wzrósł następująco do poziomu 10,5%, 8,6% i 15,6%. Od tego roku deficyt w tych państwach stopniowo malał. Powiększenie się deficytu budżetowego w Niemczech było łagodniejsze, lecz trwało do 2010 r. osiągając maksimum na poziomie 3,2%. W następnym roku deficyt gwałtownie zmalał do poziomu 0,4%. Szczegółowe dane zostały przedstawione w tabeli 4. Powyższy stan zmusza wszystkie z badanych państw do dalszego zadłużania się w celu pokrycia deficytu, doprowadza on także od ciągłego wzrostu odsetek płaconych przez państwa od tego zadłużenia (Taylor, Weerapana, 2010, s. 342-343).

Tabela 2. Bilans budżetowy w wybranych państwach w latach 2003-2011 (w % PKB)

Rok	USA	Niemcy	Hiszpania	Grecja
2003	-3,8%	-2,2%	0,7%	-5,8%
2004	-3,6%	-2,4%	-0,3%	-7,4%
2005	-2,9%	-2,3%	1,6%	-5,6%
2006	-1,9%	-1,3%	2,3%	-5,9%
2007	-2,3%	-0,3%	2,5%	-6,7%
2008	-5,4%	-0,4%	-2,3%	-9,9%
2009	-10,5%	-2,2%	-8,6%	-15,6%
2010	-10,4%	-3,2%	-5,2%	-10,6%
2011	-9,4%	-0,4%	-3,5%	-9,8%
Średnia	-5,6%	-1,6%	-1,4%	-8,6%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (World Bank, 2012a).

Wpływ hipertrofii rynków finansowych na wybrane gospodarki

Na rynkach finansowych w USA obracano wszystkimi opisanymi w niniejszej pracy instrumentami na dużą skalę. Łatwy dostęp do kredytu oraz instrumentów inwestycyjnych, tj. MBS i CDO przyczynił się znacznie do wzrostu gospodarczego USA, który w latach 2003-2008 wynosił średnio 4,8% w skali roku. Duża ilość inwestorów ubezpieczała się od strat wykupując instrumenty typu CDS. Cały mechanizm działał prawidłowo do momentu, gdy część kredytobiorców okazała się niewypłacalna, a hipoteki zabezpieczające dług przewartościowane. W 2008 r. w wyniku takiej sytuacji doszło do załamania całego procesu a wraz z nim rynku finansowego. Wiele instytucji finansowych przestało być wypłacalnych w związku z niską wartością instrumentów MBS oraz brakiem zysku z CDO. Instytucje ubezpieczeniowe takie jak AIG ze względu na zbyt dużą ekspozycję nie były w stanie wypłacić ubezpieczeń od straty (Nawrot, 2009, s. 10). Doprowadziło to do spowolnienia rozwoju gospodarki w latach 2009-2011 do poziomu 1,7% w skali roku. Stany Zjednoczone zostały zmuszone do wykupienia dużych instytucji, by nie doprowadzić do ich bankructwa oraz do ciągłego pobudzania gospodarki, co odbiło się na deficycie budżetowym, który w latach 2009-2011 wyniósł średnio 10,9%.

Według P. Kuczyńskiego, głównego analityka domu inwestycyjnego Xelion, dwiema głównymi przyczynami kryzysu w Hiszpanii były kredyty

subprime, które doprowadziły do *boomu* budowlanego oraz ataki spekulacyjne wykorzystujące instrumenty CDS (Smoleński, 2011).

Rynek budowlany tworzył znaczną część hiszpańskiego PKB, dlatego na przestrzeni lat 2003-2008, gospodarka rozwijała się w średnim tempie 11,1%. W latach 2009-2011, gdy doszło do bankructw wielu firm za sprawą braku popytu na rynku mieszkaniowym, gospodarka kurczyła się średnio o 2,8% w skali roku. Znaczny wpływ na deficyt budżetowy miał ciągły wzrost oprocentowania obligacji państwowych. Był on spowodowany atakami spekulacyjnymi (ubezpieczaniem się od bankructwa Grecji) na dużą skalę, za pomocą instrumentów CDS. Doprowadziło to do wzrostu deficytu do średniego poziomu 5,8% w latach 2009-2011 z nadwyżki w wysokości 0,7% w latach 2003-2008.

Głównymi przyczynami kryzysu w Grecji były słabość strukturalna państwa oraz przystąpienie do strefy euro (Ministerstwo Finansów, 2010, s. 4-14). Bardzo duży wpływ miały także ataki spekulacyjne za pomocą instrumentów CDS na dużą skalę. Odbiły się one na wysokim oprocentowaniu obligacji greckich, które w przypadku 10-letnich obligacji w grudniu 2011 r. osiągnęło 36,1% (Bloomberg, 2012). Wysokie oprocentowanie miało duży wpływ na powiększający się deficyt budżetowy, który w latach 2009-2011 osiągnął średnio 12%. By przedstawić wpływ kryzysu na Grecję należy zwrócić także uwagę na procentowe zmiany wzrostu gospodarczego, który w latach 2003-2008, wynosił średnio 10,7%, by w okresie 2009-2011 osiągnąć -5,7%.

Gospodarka niemiecka ucierpiała przede wszystkim z powodu kurczącego się eksportu oraz wysokiego zadłużenia banków eurostrefy wobec banków niemieckich (Forbes, 2012). Odbiło się to na wroście gospodarczym który w latach 2003-2008 wynosił średnio 7,6% by w okresie 2009-2011 osiągnąć -0,5%. Jednak ze względu na niską ekspozycję na ryzykowne instrumenty inwestycyjne Niemcy stały się filarem podtrzymującym strefę euro. Pomoc dla krajów Unii Europejskiej dotkniętych kryzysem, na przykład Grecji, odbił się (nieznacznie) na bilansie budżetowym Niemiec (BBC News Europe, 2012). Średni deficyt budżetowy w latach 2009-2011 urósł do 1,9% PKB w porównaniu z 1,5% w latach 2003-2011.

Zakończenie

W artykule zostało przedstawione powiązanie pomiędzy kredytami *subprime*, instrumentami MBS, CDO i CDS oraz ich pochodnymi a obecnym kryzysem finansowym. Oddziaływały one także na światowe gospodarki. Miała na to wpływ globalizacja oraz powstanie wzajemnie zależnej gospodarki światowej (European Commission, 2010). Podczas obecnego kryzysu wiele państw ze względu na wysoki deficyt budżetowy, ujemny bilans handlowy (Wieczorek-Szymańska, Marek, 2011, s. 232-233) oraz bezrobocie przekraczające 20% (Forsal, 2012) znalazło się na skraju bankructwa. Zaobserwowanych zostało wiele negatywnych efektów społecznych powyższych wydarzeń. Po pierwsze, spadło zaufanie do banków i innych instytucji finansowych, skutkujące odpływem kapitału, co z kolei wpłynęło znacznie na płynność rynków finansowych (IAR, 2012). Następnie został zaobserwowany psychologiczny efekt ubożenia, wiele osób jak i instytucji odczuło go za sprawą spadających cen hipotek oraz papierów wartościowych (Wieczorek-Szymańska, Marek, 2011, s. 233-234). Doprowadziło to do ograniczenia wydatków, skutkując spadkiem handlu międzynarodowego w 2009 r. o około 40% (Żakowski, 2009).

Z powyższych faktów można wywnioskować, iż wykorzystanie tych ryzykownych, aczkolwiek dochodowych instrumentów finansowych na wielką skalę, przyczyniło się do pogorszenia sytuacji gospodarczej na całym świecie. Nie oznacza to zalecenia ich delegalizacji. Należy jednak nałożyć większy nacisk na ich regulację prawną, monitorowanie sytuacji rynkowej oraz „przepływ” wcześniej wymienionych instrumentów. Pozwoli to uniknąć podobnych sytuacji w przyszłości oraz umożliwi dalszy rozwój rynków finansowych oraz gospodarek. Efekty tych inwestycji dotknęły nie tylko instytucje finansowe, ale przede wszystkim zwykłych obywateli, którym z dnia na dzień pogarszał się standard życia za sprawą długów oraz utraconych oszczędności. Doprowadziło do tego wiele czynników, m.in była to chęć maksymalizacji zysków, brak szybkiej reakcji ze strony rządów, nieetyczność działań oraz zapomnienie o podstawowych prawach ekonomii takich jak prawo popytu i podaży.

Literatura

- Ashcraft A., Goldsmith-Pinkham P., Hull P., Vickery J. (2011), *Credit Ratings and Security Prices in the Subprime MBS Market*, „American Economic Review: Papers & Proceedings”, No. 101:3.
- Ashcraft A., Goldsmith-Pinkham P., Vickery J. (2010), *MBS Ratings and the Mortgage Credit Boom*, *Federal Reserve Bank of New York*, Staff Report No. 449.
- Bagus P., Howden D. (2009), *Iceland's Banking Crisis: The Meltdown of an Interventionist Financial System*, <http://mises.org/daily/3499> (20.10.2012).
- Bagus P. (2010), *The Social Function of Credit-Default Swaps*, <http://mises.org/daily/4502> (20.10.2012).
- BBC News Europe (2012), German MPs approve Greece bailout cash by big majority, <http://www.bbc.co.uk/news/world-europe-20554951> (30.11.2012).
- BBC News UK (2007), The downturn in facts and figures, <http://news.bbc.co.uk/2/hi/7073131.stm> (05.01.2013).
- Bhanu Murthy K., Deb A. (2008), Sub Prime Crisis in US: Emergence, Impact and Lessons, http://www.igidr.ac.in/money/mfc-11/BhanuMurthy_KV_Deb_%20Ashis.pdf (12.05.2013).
- Bloomberg (2012), *Greece Govt Bond 10 Year Acting as Benchmark*, <http://www.bloomberg.com/quote/GGGB10YR:IND> (13.05.2013r.).
- Board of Governors of Federal Reserve System (2012), *Mortgage Debt Outstanding*, <http://www.federalreserve.gov/econresdata/releases/mortoutstand/current.htm> (05.05.2013).
- Borek M. (2001), *Techniki sekurytyzacyjne w zarządzaniu bilansem banku*, „Bank”.
- Chisholm A. (2011), *Wprowadzenie do międzynarodowych rynków finansowych*, Wolters Kluwer Polska.
- Drewicz-Tułodziecka A. (2008), *Ocena ewentualnych analogii i skutków kryzysu subprime w USA na polskim rynku kredytów hipotecznych*, „Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego”, Warszawa.
- European Commission (2010), *Toward a green and innovative economy*, http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/lisbon_strategy_evaluation_pl.pdf (23.11.2012).
- Forbes (2012), *Niemcy coraz mniej odporne na kryzys w eurostrefie*, <http://www.forbes.pl/artykuly/sekcje/wydarzenia/niemcy-coraz-mniej-odporne-na-kryzys-w-eurostrefie,30382,1> (27.11.2012).
- Forsal (2012), *Bezrobocie w Europie: zobacz dane Eurostatu za luty 2012*, http://forsal.pl/artykuly/607439,bezrobocie_w_europie_zobacz_dane_eurostatu_za_luty_2012.html (22.11.2012).
- Gemzik-Salwach A. (2009), *Innowacje finansowe jako przyczyna kryzysu na rynkach międzynarodowych*, http://www.e-finance.com/artykuly_eng/121.pdf, (28.11.2012).

- Guerrera F. (2011), *Current Account: Let's Give Some Credit To Credit-Default Swaps*, <http://online.wsj.com/article/SB10001424052970203503204577037742049147310.html#articleTabs%3Darticle> (20.04.2013).
- Haładyj K. (2007), *Sekurytyzacja – potrzeba zmian*, „Przegląd prawa handlowego”.
- Informacyjna Agencja Radiowa (2012), *Banki detaliczne-spadek zaufania-raport*, http://www.money.pl/archiwum/wiadomosci_agencyjne/iar/artukul/banki,detaliczne-spadek,zaufania-raport,15,0,1134607.html (25.11.2012).
- International Monetary Fund (2007a), *Global Financial Stability Report Market Developments and Issues*, International Monetary Fund, Kwiecień 2007.
- International Monetary Fund (2007b), *Global Financial Stability Report*, <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2007/0/pdf/text.pdf>. (10.11.2012).
- ISDA (2012), *Market Survey*, http://internationalinvest.about.com/gi/o.htm?zi=1/XJ&zTi=1&sdn=internationalinvest&cdn=money&tm=54&f=00&su=p284.13.342.ip_&tt=2&bt=8&bts=81&zu=http%3A//www.isda.org/statistics/pdf/ISDA-Market-Survey-annual-data.pdf (08.05.2013).
- Krzak M. (2009), *Sytuacja na międzynarodowych rynkach finansowych*, [w:] J. Winięcki (red.), *Kryzys globalny: początek czy koniec?*, Wydawnictwo Regan Consulting, Gdańsk.
- Lehman Brothers (1998), *Collateralized Debt Obligations: Market, Structure and Value*, Lehman Brothers Inc, June 1998.
- Ministerstwo Finansów (2010), *Kryzys grecki- geneza i konsekwencje*, http://polskawue.gov.pl/files/polska_w_ue/Euro/Ramy_dok_uzupelniajacy_gre_cja.pdf (10.05.2013).
- Nawrot W. (2009), *Zalamanie rynków papierów wartościowych na tle globalnego kryzysu finansowego*, http://www.e-finanse.com/artykuly_eng/120.pdf (20.11.2012).
- Peck G. (2012), *Salvage Your Super: Money-Making Strategies for Financing your Future at any age*, John Wiley & Sons Ltd, Milton.
- Reksa Ł. (2007), *Sekurytyzacja w krajach Unii Europejskiej oraz w polskim systemie bankowym, wyniki ankiety badawczej*, http://www.knf.gov.pl/Images/sekurytyzacja_tcm75-4773.pdf (09.11.2012).
- Ruman S., *Groźny kryzys*, www.polskieradio.pl (15.11.2007).
- Smoleński J., *Wywiad z Piotrem Kuczyńskim*, <http://www.krytykapolityczna.pl/Wywiady/KuczynskiZakryzyswHiszpaniiodpowiadajataniekredytyidumpingpodatkowy/menuid-77.html> (10.05.2013).
- Szelągowska A. (2009), *Współczesna bankowość inwestycyjna*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.
- Taylor J., Weerapana A. (2010), *Economics, Financial Crisis Updated Edition*, Cengage Learning, Mason.
- The Economist, *Business: The perils of prudence; Corporate hedging gets harder*, <http://www.economist.com/node/13881056> (29.10.2012).

- Thlon M. (2009), *Proces sekurytyzacji aktywów w kontekście kryzysu na rynku kredytów subprime*, http://www.e-finance.com/artykuly_eng/112.pdf (29.11.2012).
- Wieczorek-Szymańska A., Marek S. (2011), *Przyczyny i przewidywane skutki kryzysu finansowego*, Studia i prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr. 21.
- Winiiecki J. (2009), *Kryzys globalny. Początek czy koniec?*; Regan Press, Gdańsk.
- World Bank (2012a), *Cash surplus/deficit*, <http://data.worldbank.org/indicator/GC.BAL.CASH.GD.ZS>, (02.05.2013).
- World Bank (2012b), *CPI*, <http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG>, (02.05.2013).
- World Bank (2012c), *GDP*, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (02.05.2013).
- Żakowski J. (2009), *Łagodnie szukamy dna*, <http://www.polityka.pl/swiat/rozmowy/294667,1,soros-o-kryzysie.read> (02.11.2012).
- Zombirt J. (2003), *Sekurytyzacja w Nowej Umowie Kapitałowej*, „Prawo Bankowe”, Nr /7-8.
- Zombirt J. (2008), *Zaszkoziła wersja light...*, „Bank: przegląd finansowo-bankowy” Nr. 06.



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Jarosław Pawłowski*

OBLIGACJE WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE

Słowa kluczowe: *obligacja, rynek kapitałowy, Bank Rozrachunków Międzynarodowych*

Abstrakt: Ze względu na swoją specyfikę obligacje w ostatnim czasie stają się coraz częściej wykorzystywanym instrumentem finansowym, a znaczenie ich rynku wzrasta. W związku z tym, w niniejszym artykule została poruszona problematyka obligacji przez pryzmat międzynarodowego rynku obligacji. W ramach opracowania została podjęta próba syntetycznej charakterystyki kategorii obligacji oraz analiza wielkości i struktury międzynarodowego rynku obligacji poparta odpowiednimi wnioskami. Analizę przeprowadzono na podstawie danych zamieszczonych w sprawozdaniach przygotowywanych przez Bank Rozrachunków Międzynarodowych. Na potrzeby realizacji założonego celu wykorzystane zostały następujące metody badawcze: opisowa, porównawcza, analizy literatury oraz przypadku.

BONDS IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

Keywords: *bond, capital market, Bank for International Settlements*

Abstract: Due to its essence, bonds are more and more often used recently and the importance of bonds market has increased. Therefore, this paper focuses on the issue of bonds from the perspective of the international bond market. This article is an attempt of synthetic characteristics of bonds, analysis of size and structure of

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

international bond market and some conclusions. The analysis was based on data contained in reports of Bank for International Settlements. To accomplish this objective were used: a descriptive method, a comparative method, an analysis literature method and case studies.

Wprowadzenie

W kontekście przeobrażeń społeczno-gospodarczych ostatnich lat na znaczeniu zyskuje rynek finansowy i jego instrumenty. Jednym z aspektów odpowiedzialnych za popularyzację instrumentów finansowych jest zachodząca zmiana sposobu finansowania działalności gospodarczej podmiotów. Obserwowane przejście z systemu zorientowanego na banki na system nastawiony na rynek finansowy spowodowane jest przede wszystkim konkurencyjnym kosztem kapitału obcego pozyskanego w ten sposób, zwiększeniem się jego dostępności oraz potrzebą dywersyfikacji źródeł finansowania. Podstawowym instrumentem wykorzystywanym w tym celu są obligacje. Na przestrzeni ostatnich lat ich kategoria znacząco się rozrosła, zarówno pod względem wolumenu transakcji, jak i liczby oraz złożoności poszczególnych rodzajów obligacji. W związku z wzrastającym zainteresowaniem tymi instrumentami oraz ich znaczeniem we współczesnych warunkach gospodarczych celem niniejszego artykułu była próba syntetycznego ujęcia kategorii obligacji wraz z zaprezentowaniem ich roli we współczesnej gospodarce. Dodatkowo przeprowadzona została analiza wielkości i struktury międzynarodowego rynku obligacji. Na potrzeby realizacji założonego celu wykorzystane zostały następujące metody badawcze: opisowa, porównawcza, analizy literatury oraz przypadku.

Charakterystyka obligacji

Obecnie za podstawowy instrument rynku kapitałowego uznaje się obligacje. Powszechnie przyjmuje się, że są to dłużne papiery wartościowe o okresie zapadalności, który w momencie emisji przekracza rok (Fabozzi, 2007, s. 3). Należy jednak podkreślić, że w przypadku przepisów prawnych właściwych na gruncie krajowym dla obligacji minimalny okres zapadalności nie został określony. Jednak zazwyczaj krótkoterminowe dłużne papiery

wartościowe określa się mianem bonów¹ (Dziawgo, 2007, s. 141-142). Obligacje stanowią potwierdzenie istnienia określonego zobowiązania finansowego, które zostało zaciągnięte przez ich emitenta, wobec jej posiadacza, czyli obligatariusza. Określenie tego zobowiązania dotyczy zarówno wskazania jego kwoty, jak również szczegółowych warunków jego uregulowania (Weron, Weron, 1999, s. 58). Współcześnie obligacje funkcjonują w obrocie zarówno w tradycyjnej formie materialnej, czyli papierowego dokumentu, jak również w zdematerializowanej, czyli zapisu elektronicznego. Bez względu na formę dokument obligacji składa się z płaszcza oraz arkusza wykupu obligacji. Ponadto w skład tego papieru wchodzi arkusz kuponowy oprocentowania w przypadku okresowych płatności odsetek (Dziawgo, 2007, s. 112). Z tego względu obligacje, które nabywane są po cenie nominalnej i charakteryzują się ustalonymi płatnościami odsetek nazywane są obligacjami kuponowymi (Hubbard, O'Brien, 2012, s. 60). Drugą grupę tworzą obligacje, które charakteryzują się tym, że są emitowane z tzw. dyskontem, czyli poniżej ich wartości nominalnej, a dopiero ich odkup następuje po cenie nominalnej. Ze względu na tę specyfikę w odniesieniu do tych obligacji używa się terminu dyskontowe (Hubbard, O'Brien, 2012, s. 60) lub zerokuponowe (Fabozzi, 2007, s. 3). Znaczenie omawianej kategorii instrumentów finansowych we współczesnej gospodarce ma swoje źródła w szeregu pełnionych funkcji do których należą (Czekaj, Raganiewicz, 2008, s. 22):

- funkcja pożyczkowa, która związana jest z pozyskiwaniem określonego kapitału przez emitentów obligacji na okres i zasadach ustalonych w warunkach emisji;
- funkcja lokacyjna, polegająca na stworzeniu w drodze nabycia obligacji sposobu inwestycji wolnych środków pieniężnych;
- funkcja płatnicza, której istota wiąże się z możliwością pełnienia w określonych sytuacjach przez obligacje roli środka płatniczego;
- funkcja obiegowa, która polega na przenoszeniu praw inkorporowanych w obligacji przez właściciela na inny podmiot.

Intensywny rozwój rynków finansowych w ostatnich latach przejawia się również w ramach kategorii obligacji. Z jednej strony, dotyczy to wzrostu wolumenu i wartości transakcji, których przedmiotem są obligacje, a z drugiej strony, postępującej ich złożoności. Obecnie znany katalog obligacji powoduje, że w celu przejrzystej jego prezentacji dokonuje

¹ Jednak czasami można spotkać się z pojęciem obligacji krótkoterminowych w odniesieniu do dłużnych papierów wartościowych o cechach obligacji emitowanych na okresy krótsze niż rok (Bankier.pl, 2003).

się szeregu klasyfikacji. Ze względu na kryterium rodzaju podmiotu, który dokonuje emisji obligacji, wyróżnia się następujące ich grupy (Owsiak, 2002, s. 306):

- obligacje skarbowe, których emitentami są rządy państw;
- obligacje municypalne (komunalne), których emitentami są władze samorządowe;
- obligacje bankowe, emitowane przez banki;
- obligacje przedsiębiorstw (korporacyjne), emitowane przez przedsiębiorstwa;
- obligacje emitowane przez inne podmioty.

Ze względu na miejsce emisji obligacji dokonuje się ich podziału na (Czekaj, Raganiewicz, 2008, s. 24):

- obligacje krajowe, które charakteryzują się tym, że są emitowane jedynie w kraju emitenta i nominowane są w walucie krajowej;
- obligacje zagraniczne, których emisje przeznaczone są na rynki zagraniczne nominowane w walutach obcych.

Kolejną cechą różnicującą obligacje jest zabezpieczenie długu powstającego w efekcie ich emisji. W tym zakresie można wyróżnić poniższe rodzaje obligacji (Kudła, 2009, s. 57):

- obligacje zabezpieczone;
- obligacje niezabezpieczone.

W przypadku emisji obligacji zabezpieczonych rolę zabezpieczenia pełnić może szereg walorów, wśród których można wymienić (Kudła, 2009, s. 57):

- cały majątek emitenta, w przypadku nie uregulowania w terminie zobowiązania obligatariusze mają prawo przejąć i sprzedać całość lub część majątku emitenta celem jego zaspokojenia;
- wybrane aktywa emitenta m.in. (Choudhry, 2001, s. 326-327):
 - zabezpieczenie hipoteczne;
 - zabezpieczenie papierami wartościowymi (aktywami finansowymi);
- gwarancje udzielone przez inne podmioty, których istota polega na zobowiązaniu się gwaranta do uregulowania określonego długu emitenta w sytuacji nie wywiązania się przez niego.

Z punktu widzenia istoty instrumentu dłużnego ważną kwestią dotyczącą obligacji jest sposób wynagradzania ich nabywcy w zamian za zaangażowany kapitał. Biorąc pod uwagę sposób wyliczania premii w ramach katalogu obligacji można wyodrębnić następujące ich kategorie (Czekaj, Raganiewicz, 2008, s. 25):

- obligacje dyskontowe (zerokuponowe), które obejmowane są po cenie niższej od wartości nominalnej, stąd w ich przypadku premię dla inwestora stanowi tzw. dyskonto, czyli różnica pomiędzy wartością nominalną obligacji a ceną ich nabycia;
- obligacje o stałym oprocentowaniu, które charakteryzują się tym, że odsetki obliczane są od wartości nominalnej obligacji według określonej stopy procentowej, której wartość jest stała w całym okresie trwania obligacji;
- obligacje o zmiennych oprocentowaniu, w przypadku tych wielkość odsetek kalkuluje się od wartości nominalnej obligacji przy czym jednak wysokość stopy procentowej ustalana jest okresowo według przyjętych zasad w zależności od określonych wielkości bazowych.

Ponadto należy podkreślić, że w przypadku niektórych obligacji w dniu ich zapadalności nie następuje wykup, natomiast dokonywana jest konwersja na inne instrumenty finansowe. Możliwość oraz szczegółowe zasady zamiany określone muszą być w warunkach emisji. Ich przykładem są obligacje zamienne (*convertible bonds*), których nabywca zyskuje prawo zamiany posiadanych obligacji na akcje emitenta na określonych warunkach. Jeżeli istnieje możliwość zamiany przez nabywcę obligacji na akcje podmiotów innych niż emitent to ten rodzaj obligacji nazywany jest obligacjami wymiennymi (*exchangeable bonds*) (Fabozzi, 2002, s. 273).

Obligacje mogą również posiadać pewne specjalne uprawnienia dla ich posiadacza lub emitenta. Przykładem są obligacje z prawem pierwszeństwa oraz z prawem do wcześniejszego wykupu. W przypadku tych pierwszych charakterystyczne jest włączenie dla ich posiadacza prawa pierwszeństwa do objęcia akcji nowej emisji. Natomiast drugi wymieniony typ obligacji cechuje się uprzywilejowaniem pozycji emitenta, który to zastrzega sobie prawo do wykupu całości lub części wyemitowanych obligacji w dowolnym terminie w okresie ich trwania (Czekaj, Raganiewicz, 2008, s. 26).

Rozpatrując kwestię atrakcyjności inwestycji w obligacje z punktu widzenia inwestora zazwyczaj uwzględnia się z jednej strony poziom ryzyka, a z drugiej przewidywane korzyści. Oceniając bezpieczeństwo zaangażowania kapitału w dany rodzaj obligacji należy uwzględnić szereg czynników, wśród których wymienić można (Sopoćko, 2010, s. 30):

- renomę emitenta oraz jego ewentualne doświadczenia w przypadku poprzednich emisji,
- ocenę ryzyka inwestycyjnego emisji obligacji (ocena credit-ratingu),
- sposób zabezpieczenia emisji,
- harmonogram płatności,

- termin zapadalności,
- formę umorzenia,
- walutę nominału.

W zależności od poziomu ryzyka towarzyszącego inwestycji w dane obligacje inwestorzy spodziewają się określonej wysokości premii w postaci odsetek lub dyskonta. Dlatego ważna jest właściwa analiza ryzyka inwestycyjnego, ponieważ wraz z jego wzrostem rośnie pożądany poziom premii ze strony inwestorów. Ciekawym przykładem tej zależności są obligacje określane mianem śmieciowych (*junk bonds*) (Dziawgo, 2007, s. 126) lub tandetnych (Bień, 1998, s. 39). Charakteryzują się one wysokim poziomem ryzyka inwestycyjnego, który wynika z faktu, że służą one finansowaniu przedsięwzięć o niskim stopniu prawdopodobieństwa jego powodzenia, jak również trudnej sytuacji finansowej emitenta. W związku z tym, biorąc pod uwagę duże niebezpieczeństwo ich niewykupienia przez emitenta cechują się one wysoką stopą oprocentowania, co niejednokrotnie przekonuje inwestorów do podjęcia ryzyka (Bień, 1998, s. 39).

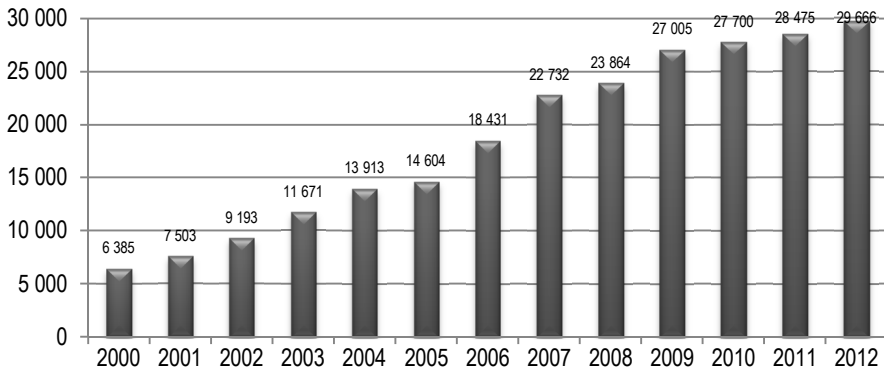
Analiza międzynarodowego rynku obligacji

W oparciu o informacje zamieszczone w sprawozdaniach przygotowywanych przez Bank Rozrachunków Międzynarodowych (*Bank for International Settlements*) w latach 2000-2012 została przeprowadzona analiza międzynarodowego rynku obligacji w tym okresie. Przedmiotem tej analizy były obligacje wyemitowane na tym rynku bez względu na typ emitenta. Oznacza, to że zostały uwzględnione emisje dokonane zarówno przez rząd, jak i prywatne podmioty. W analizowanych raportach zamieszczone są zbiorcze dane dotyczące obligacji i not. Uzasadnionym wydaje się wyjaśnienie zaliczenia tych dwóch dłużnych instrumentów do jednej kategorii i podawanie ich łącznych wartości. Spowodowane jest to względami historycznymi ponieważ przyjmowano, że obligacje są instrumentem długoterminowym o okresie zapadalności powyżej 10 lat. Natomiast noty uznawano za instrumenty średnioterminowe o okresie od roku do 10 lat. Obecnie w literaturze, jak i praktyce przyjęto określać mianem obligacji dłużne instrumenty finansowe o okresie trwania powyżej roku, a podział na noty i obligacje jest jedynie sporadycznym (Dziawgo, 2007, s. 121). Dlatego, pomimo zapisu w analizowanych sprawozdaniach Banku Rozrachunków Międzynarodowych, mówiącego o tym, że dane odnoszą się do obligacji

i not można przyjąć, że w kontekście obecnego podejścia do tej kwestii dotyczą kategorii obligacji.

Analiza międzynarodowego rynku obligacji została rozpoczęta od ustalenia wielkości międzynarodowego rynku obligacji w latach 2000-2012. W tym celu zostały wykorzystane dane dotyczące wartości obligacji wyemitowanych, a jednocześnie nieprzeterminowanych, które pozostawały do wykupu na koniec poszczególnych lat (wykres 1.).

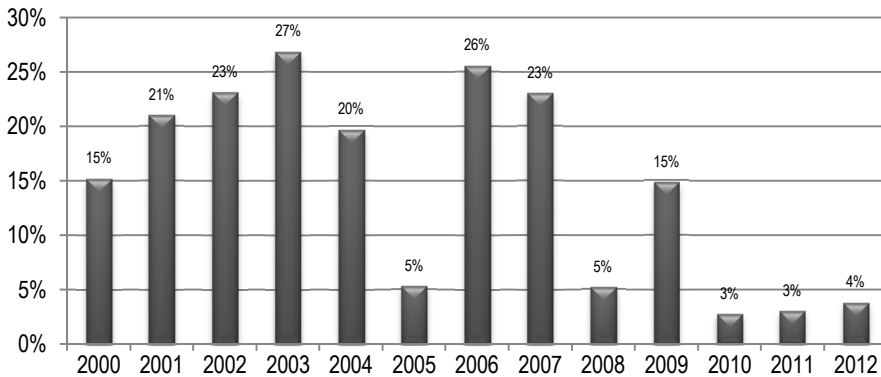
Wykres 1. Wielkość międzynarodowego rynku obligacji w latach 2000-2012 (w mld USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Bank for International Settlements, 2013).

Na początku badanego okresu wielkość międzynarodowego rynku obligacji wynosiła około 5 bln USD. W kolejnych latach obserwowany jest systematyczny jego wzrost, przekraczając już w 2003 r. 10 bln USD, a w 2007 r. 20 bln USD. W kolejnych latach, pomimo kryzysu finansowego, wartość wyemitowanych obligacji ulegała dalszemu corocznemu zwiększaniu kształtując się na poziomie 28,6 bln USD na koniec 2012 r.

Rozwój międzynarodowego rynku obligacji rozumiany jako roczne zmiany jego wielkości został przedstawiony na wykresie 2.

Wykres 2. Roczne zmiany wielkości międzynarodowego rynku obligacji w latach 2000-2012 (w %)

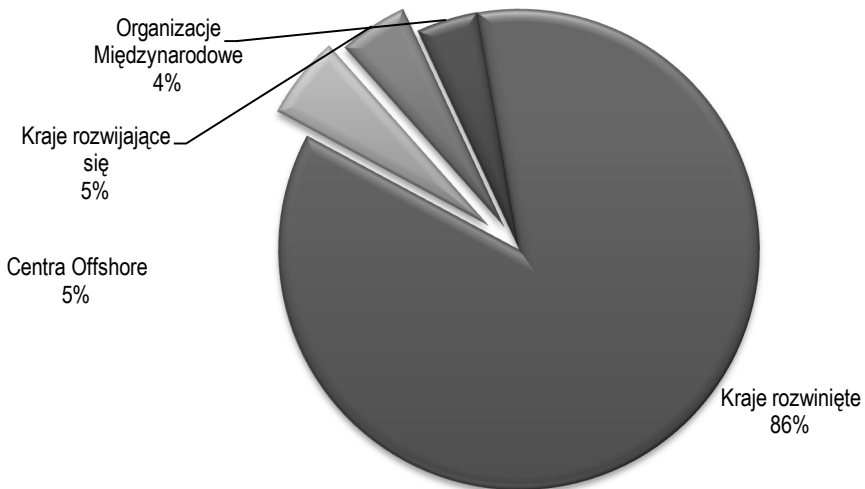
Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Bank for International Settlements, 2013).

Analizując roczne zmiany wielkości badanego rynku w latach 2000-2012 widocznym staje się fakt, że w całym okresie charakteryzował się on dodatnim tempem zmian. Oznacza to, że przez cały rozpatrywany czas wielkość tego rynku powiększała się, przy czym w poszczególnych latach tempo tych zmian było zróżnicowane. Najniższe wartości przyjmowało w latach 2010-2012, na poziomie 2-3% oraz w 2008 r. 5%. Niewątpliwie stanowi to konsekwencje ówczesnego kryzysu finansowego oraz pogorszenia się ogólnej sytuacji gospodarczej na świecie. Natomiast najwyższe tempo, bo przekraczające 20% zostało odnotowane w latach 2001-2003 oraz w 2006 r. i 2007 r. Należy zwrócić uwagę, że w 2006 r. i 2007 r. tempo wzrostu tego rynku kształtowało się na poziomie około 25%, na co mógł mieć wpływ proces intensywnej sekurytyzacji. Należy jednak podkreślić, że w całym badanym okresie średnia wartość zmian wyniosła blisko 14,5%, co potwierdza wysoką dynamikę rozwoju tego rynku.

W kontekście statusu państw i innych jednostek wszystkie podmioty dokonujące emisji obligacji ze względu na miejsce rezydencji można podzielić na następujące kategorie:

- kraje rozwinięte,
- kraje rozwijające się,
- centra *offshore*,
- organizacje międzynarodowe.

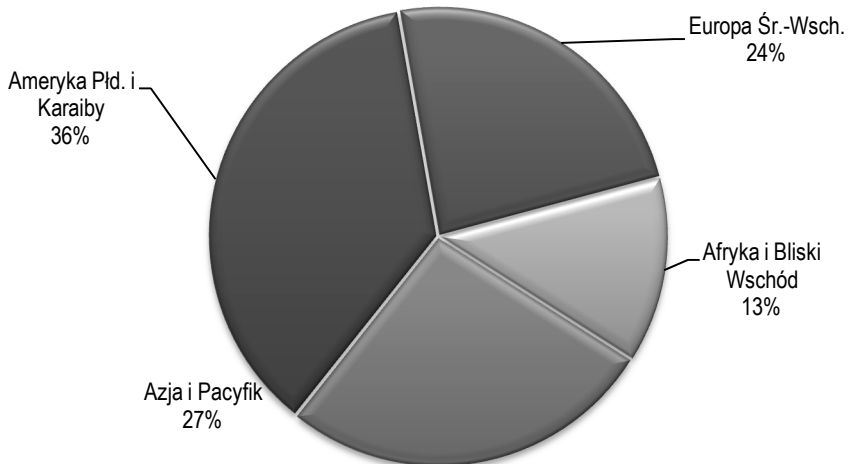
Wykres 3. Struktura międzynarodowego rynku obligacji w 2012 r. przez pryzmat statusu miejsca rezydencji emitenta (w%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Bank for International Settlements, 2013).

W 2012 r. dominującym udziałem w strukturze międzynarodowego rynku obligacji z punktu widzenia statusu podmiotu emitenta cechowały się kraje rozwinięte. Ich udział wyniósł blisko 85%. Wartość emisji podmiotów-rezydentów krajów rozwijających odpowiadała udziałowi na poziomie 5% ogólnej wielkości rynku. Ponadto 6% wartości emisji dotyczyła podmiotów z centrów *offshore*, a 4% organizacji międzynarodowych. Analizując szczegółowo strukturę krajów rozwijających się zaobserwować można, że największym udziałem w 2012 r. charakteryzowała się grupa krajów Ameryki Południowej oraz Karaibów, który wyniósł około 36%. Wartość emisji podmiotów zlokalizowanych w krajach Azji i Pacyfiku pozwoliła na udział wynoszący 27%. W przypadku Europy Środkowo-Wschodniej wartość ta kształtowała się na poziomie 24%, a dla Afryki i Bliskiego Wschodu odpowiednio 12%.

Wykres 4. Struktura krajów rozwijających się według regionu rezydencji podmiotu emitującego obligacje na międzynarodowym rynku w 2012 r. (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Bank for International Settlements, 2013).

Biorąc pod uwagę strukturę krajów rozwiniętych według kryterium państwa rezydencji najwyższym udziałem charakteryzują się USA, których udział w 2012 r. kształtował się na poziomie zbliżonym 28%. Na kolejnym miejscu znalazła się Wielka Brytania tworząc blisko 15% rynku. Następnie Niemcy, Francja oraz Holandia z udziałami na poziomie około 8%. W kontekście ostatnich wydarzeń związanych z problemem nadmiernego zadłużania się krajów Unii Europejskiej interesująco prezentuje się kwestia Hiszpanii, której udział w międzynarodowym rynku obligacji w 2012 r. wyniósł około 6,5%, natomiast w 2000 r. było to około 1,5%. Widocznym staje się więc, że emisja obligacji jest znaczącym sposobem pozyskiwania kapitału przez emitentów z tego kraju. Omawiana struktura została zaprezentowana w tabeli 1.

Tabela 1. Struktura krajów rozwiniętych przez pryzmat kraju rezydencji emitenta obligacji na rynek międzynarodowy w 2012 r.

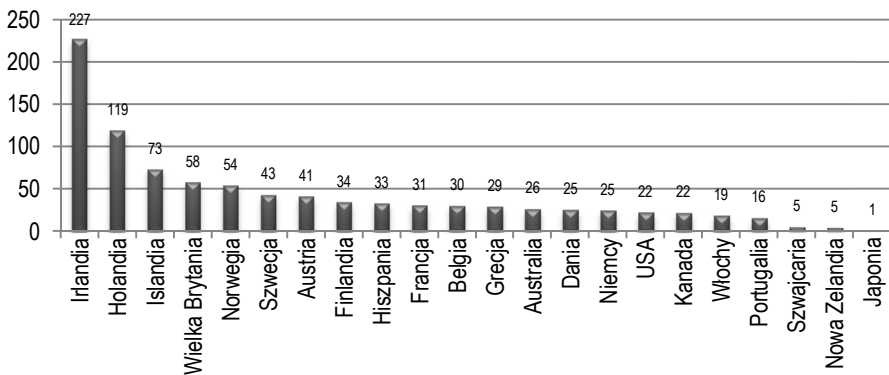
Lp.	Kraj	Wartość emisji (mld USD)	Udział (w %)
1	USA	6 915,00	28,22%
2	Wielka Brytania	3 652,60	14,91%
3	Niemcy	2 014,70	8,22%
4	Francja	2 003,80	8,18%
5	Holandia	1 993,20	8,13%
6	Hiszpania	1 560,80	6,37%
7	Włochy	1 135,40	4,63%
8	Irlandia	1 073,40	4,38%
9	Kanada	743,50	3,03%
10	Australia	569,90	2,33%
11	Luksemburg	436,80	1,78%
12	Szwecja	387,20	1,58%
13	Austria	336,70	1,37%
14	Belgia	313,70	1,28%
15	Grecja	311,80	1,27%
16	Norwegia	253,30	1,03%
17	Japonia	182,00	0,74%
18	Finlandia	179,70	0,73%
19	Portugalia	167,20	0,68%
20	Dania	140,70	0,57%
21	Szwajcaria	38,70	0,16%
22	Islandia	22,90	0,09%
23	Nowa Zelandia	19,70	0,08%

Źródło: Opracowanie własne na (Bank for International Settlements, 2013).

Dotychczas przedstawiona analiza struktury badanego rynku dotyczyła regionów lub państw według miejsca rezydencji podmiotów-emitentów. W związku z tym zostały porównane kraje o zróżnicowanej wielkości. W celu głębszego przeanalizowania tej kwestii oraz umożliwienia porównywania krajów posłużono się dodatkowym wskaźnikiem, którym jest iloraz wartości wyemitowanych obligacji na rynek międzynarodowy, które pozostają do wykupu na koniec poszczególnych lat i które dotyczą określonego kraju, oraz liczby jego mieszkańców. W efekcie przedstawionej kalkulacji dla 2012 r. otrzymano dane, które zostały zaprezentowane na wykresie 5. Należy podkreślić, że w przeprowadzonej analizie pominięto Luksemburg, który stanowi silne centrum finansowe i uwzględnienie go w tej kalkulacji mogłoby grozić błędnymi wnioskami. Potwierdzeniem tego jest

otrzymany wynik dla tego kraju na poziomie około 850 tys. USD wyemitowanych obligacji na jednego mieszkańca, który wielokrotnie przewyższa wartości wyliczone dla pozostałych krajów, spośród których najwyższym wynikiem wynoszącym blisko 230 tys. USD na jednego mieszkańca cechuje się Irlandia. Ponadto, jeszcze tylko jeden kraj charakteryzował się obliczonym wskaźnikiem na poziomie przewyższającym 100 tys. USD. Była to Holandia dla której wartość ta wyniosła prawie 120 tys. USD.

Wykres 5. Wartość emisji obligacji na rynek międzynarodowy przypadających na jednego mieszkańca w 2012 r. w wybranych krajach (w tys. USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Bank for International Settlements, 2013).

Analizując wykres 5. można sformułować wniosek, że w przypadku przeliczenia wartości wyemitowanych obligacji na jednego mieszkańca, dominacja dużych krajów nie zostaje zachowana. Odpowiednio USA, które były w rozpatrywanym zakresie, wiodącym krajem jako całość, osiągnęły wartość zmiennej na poziomie około 22 tys. USD, Niemcy 25 tys. USD, Francja 30,5 tys USD i Wielka Brytania 58 tys. USD. Otrzymane wartości ukazują znaczący dystans, który dzieli wymienione państwa w analizowanym zakresie od krajów charakteryzujących się najwyższymi wartościami badanego wskaźnika.

Zakończenie

W okresie 2000-2012 obserwowany był intensywny wzrost wielkości międzynarodowego rynku obligacji, wartość wyemitowanych i nieprzeterminowanych obligacji wzrosła niemal pięciokrotnie. Ponadto, w każdym rocznym podokresie rynek ten charakteryzował się dodatnią dynamiką zmian, co w kontekście mającego miejsce w tym czasie kryzysu finansowego nabiera szczególnego znaczenia. Notowana popularyzacja omawianego instrumentu dłużnego spowodowana jest w znacznej mierze jego konkurencyjnością w zakresie kosztów obsługi zobowiązań zaciągniętych w drodze jego emisji w stosunku do kredytu bankowego. Konkurencyjność ta wynika przede wszystkim z bezpośredniego sposobu pozyskiwania kapitałów od zainteresowanych jednostek z pominięciem pośrednika, czyli banku (Dziawgo, 2010, s. 25).

Należy również zwrócić uwagę na fakt, że rynek ten tworzą w przeważającej części emisje podmiotów o rezydencji w krajach rozwiniętych. W 2012 r. około 85% wartości emisji pochodziła z tych krajów. Na tej podstawie można wnioskować, że gospodarki krajów rozwiniętych charakteryzują się wyższym stopniem rozwoju rynków finansowych, co potwierdzałoby zależność opisywaną przez Schumpetera już w połowie XX w. (Mikita, 2009, s. 166). Nie można również pomijać roli centrów *offshore* w kontekście międzynarodowego rynku finansowego, w przypadku rozpatrywanych obligacji ich udział wynosił w 2012 r. około 6% i nawet przewyższał udział krajów rozwijających się.

Ponadto, na podstawie przeprowadzonej analizy międzynarodowego rynku obligacji wydaje się, że opisywane przeobrażenia systemów finansowych dotyczące zmian w zakresie przejścia od nastawienia na banki na zorientowanie na rynek finansowych są obecne i będą kontynuowane w kolejnych latach XXI w.

Literatura

- Bank for International Settlements (2013), <http://www.bis.org/publ> (20.05.2013).
Bankier.pl, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Kompania-Weglowa-wyemituje-obligacje-krotkoterminowe-2751968.html> (20.05.2013).
Bień W. (1998), *Rynek papierów wartościowych*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
Choudhry M. (2001), *The bond and money markets: strategy, trading, analysis*, Butterworth Heinemann, Oxford.

- Czekaj J., Raganiewicz J. (2008), *Istota i funkcje rynków finansowych*, [w:] J. Czekaj (red.), *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dziawgo D. (2007), *Rynek finansowy. Istota – instrumenty – funkcjonowanie*, Wydawnictwo SKwP, Warszawa.
- Dziawgo D. (2010), *Credit rating na międzynarodowym rynku finansowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Fabozzi F. (2007), *Bond markets, analysis, and strategies*, Pearson Prentice Hall, New Jersey.
- Fabozzi F. (2002), *The handbook of financial instruments*, John Wiley&Sons, New Jersey.
- Hubbard R., O'Brien A. (2012), *Money, banking and the financial system*, Prentice Hall Pearson, New Jersey.
- Kudła J. (2009), *Instrumenty finansowe i ich zastosowanie*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa.
- Mikita M. (2009), *Nowa rola rynku finansowego w gospodarce światowej*, [w:] J. Bednarczyk, S. Bukowski, J. Misala (red.), *Globalne rynki finansowe w dobie kryzysu*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Owsiak S. (2002), *Podstawy nauki finansów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Sopoćko A. (2010), *Rynkowe instrumenty pochodne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Weron A., Weron R. (1999), *Inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa.



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Łukasz Topolewski*

PRZEJRZYSTOŚĆ POLITYKI PIENIĘŻNEJ WYBRANYCH BANKÓW CENTRALNYCH

Słowa kluczowe: *bank centralny, przejrzystość polityki pieniężnej*

Abstrakt: Opracowanie dotyczy przejrzystości polityki pieniężnej wybranych banków centralnych. Istotność tego zagadnienia jest coraz większa i ma ogromny wpływ na politykę prowadzoną przez bank centralny. Rośnie także znaczenie innych aspektów jakościowych.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty przejrzystości polityki pieniężnej prowadzonej przez bank centralny. Przeprowadzone rozważania zostały oparte na literaturze przedmiotu oraz badaniach dotyczących tego zagadnienia.

Badania dowodzą, że transparentność jest uwarunkowana wieloma czynnikami, do których można zaliczyć między innymi: stosowaną strategię polityki pieniężnej, doświadczenia związane z przebytymi kryzysami bankowymi, jak również element nadzoru nad systemem bankowym. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że poziom przejrzystości polityki pieniężnej analizowanych banków znacznie wzrósł i prawdopodobnie tendencja ta będzie się utrzymywać w przyszłości. Banki zupełnie zmieniły swoje nastawienie w tym kontekście i stają się coraz bardziej otwarte na udzielanie informacji opinii publicznej. Wykazano, że wśród podmiotów poddanych analizie Narodowy Bank Czech i Narodowy Bank Węgier prowadzą najbardziej przejrzystą politykę monetarną.

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

TRANSPARENCY OF THE MONETARY POLICY OF SELECTED CENTRAL BANKS

Keywords: *central bank, transparency of monetary policy*

Abstract: The paper concerns the transparency of monetary policy selected central banks. The significance of this issue is growing and has a huge impact on the policy pursued by the central bank. There are also increasing importance of other quality aspects.

This article presents the transparency of monetary policy carried out by the central bank. Conducted studies are based on the literature and research on this subject.

Research shows that transparency is determined by many factors, such as: applied monetary policy strategy, experience associated with a history of banking crises, as well as part of the supervision of the banking system. The considerations conducted show that the level of transparency of the analyzed banks increased significantly, and this trend will be probably continued in the future. Banks completely changed their attitude in this regard and are becoming more open to providing information to the public. It has been shown that among the subjects analyzed, the Czech National Bank and the National Bank of Hungary lead the most transparent monetary policy.

Wprowadzenie

Do początku lat 90. dominował pogląd o prowadzeniu polityki pieniężnej za zamkniętymi drzwiami banków centralnych. Nieujawianie informacji w tym zakresie uzasadniano problemem niespójności polityki pieniężnej w czasie. Miało to na celu unikanie wpływu polityków na kształtowanie wymiennosci między inflacją a zatrudnieniem. Zwiększonej otwartości przeczył również pogląd, iż efektywność polityki monetarnej można zwiększyć poprzez kreowanie niespodzianek. Wynikało to z przekonania, że tylko i wyłącznie za pomocą nieoczekiwanych zmian podaży pieniądza bank centralny może wpływać na gospodarkę, dlatego też przejrzystość (transparentność) nie sprzyjała prowadzeniu skutecznej polityki (Wesołowski, Żuk, 2011, s. 2). Ostatnie dekady XX w. to czas, w którym banki centralne zmieniły swoje nastawienie. Wiele z nich zaczęło ponosić odpowiedzialność za kształtowanie się poziomu inflacji. W związku z tym nastąpiła ewolucja wykorzystywanego instrumentarium. Stąd wzrosło znaczenie aspektów jakościowych, do których zalicza się: niezależność, wiarygod-

ność i odpowiedzialność banku centralnego oraz przejrzystość polityki pieniężnej (Kowalak, 2006, s. 3-4).

Celem tego artykułu jest przedstawienie istoty przejrzystości polityki banku centralnego. W pierwszej części opracowania przywołane zostaną definicje literaturowe wspomnianego zagadnienia. Następnie będą zaprezentowane argumenty popierające otwartość polityki oraz tezy im przeciwstawne. Na zakończenie przedstawione zostaną badania dotyczące przejrzystości polityki pieniężnej banków centralnych w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej.

Istota przejrzystości polityki pieniężnej

Obecnie większość banków centralnych postrzega przejrzystość jako podstawowy element polityki pieniężnej, z uwagi na fakt efektywnej komunikacji oraz odpowiednich interakcji z podmiotami gospodarczymi. Najprościej przejrzystość można traktować jako ilość, jakość oraz precyzję informacji przekazywanych przez bank, na podstawie których podmioty gospodarcze podejmują decyzje oraz formułują oczekiwania. Zwiększona ilość i szczegółowość przekazywanych informacji nie wiąże się z lepszym zrozumieniem i znaczną przejrzystością, gdyż takie działania nie prowadzą do podejmowania decyzji bardziej efektywnych. Problem stanowią tu ograniczenia poznawcze. Konsekwencją dużej ilości przekazywanych danych jest potrzeba ich selekcji, uproszczenia oraz odpowiedniego sklasyfikowania. Dopiero tak przetworzone dane można interpretować i wykorzystywać przy podejmowaniu decyzji (Musielak-Linkowska, 2008, s. 151-152). Zgodnie z definicją R. Keleher przejrzysta polityka pieniężna to polityka bez „tajemnic”, którą można jednoznacznie interpretować oraz jest zrozumiała dla wszystkich podmiotów życia gospodarczego (Kałużyńska, 2008, s. 54). Z kolei B. Winkler akcentuje znaczenie stopnia zrozumienia przekazywanych informacji, tj. zgodności postrzegania komunikatu przez odbiorców z zamierzeniami nadawcy. Podkreśla fakt, że komunikacja musi być efektywna. Według niego, aby politykę pieniężną można było określić jako przejrzystą powinno ją cechować (Mackiewicz-Łyziak, 2010, s. 48):

- otwartość, czyli ilość i dokładność informacji przekazywanych przez bank centralny (*openness*);
- jasność przekazywanych informacji oraz możliwość ich odpowiedniej interpretacji (*clarity*);

- jednolitość pojmowania. Przekazywane informacje powinny być interpretowane zgodnie z zamysłem nadawcy (*common understanding*);
- szczerłość, tj. zgodność przekazywanych wiadomości z interpretacjami i analizami przeprowadzonymi przez ekspertów banku centralnego (*honesty*).

P. Geraats traktuje przejrzystość jako zakres ujawnianych informacji ważnych dla prowadzenia polityki pieniężnej (Kowalak, 2008, s. 230). Jak widać trudno jednoznacznie zdefiniować powyższe zagadnienie, z uwagi na fakt złożoności i wieloaspektowości poruszanej kwestii. W związku z tym można postrzegać przejrzystość w dwóch ujęciach. W wąskim aspekcie (instytucjonalnym) będzie to zakres ujawnianych przez władze monetarne informacji ważnych dla prowadzenia polityki monetarnej. W szerszym ujęciu (behawioralnym) jest to stopień, w jakim społeczeństwo faktycznie rozumie istotę polityki pieniężnej i działania banku centralnego (Kałużńska, 2010, s. 19-21).

W celu doboru optymalnego poziomu przejrzystości polityki pieniężnej należy przeanalizować zarówno argumenty popierające, jak i przeciwstawne. Czynnikiem przemawiającym za prowadzeniem transparentnej polityki jest wzrost wiarygodności banku centralnego. Osiąganie wcześniej założonych celów sprzyja budowaniu pozytywnego wizerunku banku (Sotomska-Krzysztofik, Szczepańska, 2006, s. 14). Poprzez prowadzenie przejrzystej polityki można wpływać na oczekiwania sektora prywatnego, co bezpośrednio wiąże się z wiarygodnością banku. Aby jednak można było postrzegać bank centralny jako instytucję wiarygodną, społeczeństwo musi posiadać wiedzę, że podmiot ten, rzeczywiście realizuje to, co zapowiedział. Stąd warunkiem koniecznym jest poinformowanie opinii publicznej o swoich zamiarach oraz umożliwienie obserwacji podejmowanych działań. Jak widać koncepcje przejrzystości i wiarygodności są ze sobą ściśle powiązane (Mackiewicz-Łyziak, 2010, s. 48). Jeżeli bank jest postrzegany jako wiarygodny ma wtedy możliwość wpływania na oczekiwania sektora prywatnego i kształtowania ich na odpowiednim poziomie. Informowanie opinii publicznej wiąże się także z eliminacją asymetrii informacji. Wpływając tym samym na zmniejszenie niepewności wśród społeczeństwa. Dzięki czemu bank oddziałuje na poziom zrozumienia przez ludzką mechanizmów polityki pieniężnej, co również można odbierać jako korzystne zjawisko. Prowadzenie przejrzystej polityki powoduje zwiększenie odpowiedzialności za swoje czyny z racji tego, że społeczeństwo może w łatwy sposób dokonać oceny działalności banku centralnego. Kolejnym aspektem

jest fakt, że stanowi to bodziec do poprawy jakości analiz, procedur decyzyjnych oraz przekazywanych informacji (Kałużyńska, 2008, s. 52).

Wielu ekonomistów jest zdania, że skuteczność polityki pieniężnej można zwiększyć poprzez pewien zakres niejawności. Chodzi tu o pogląd, że jedynie za pomocą niespodziewanych działań banku centralnego można oddziaływać na sferę realną (Pietrucha, 2008, s. 97). Nie można zapominać, że istotnym kosztem transparentności jest ryzyko utraty wiarygodności banku centralnego. Wiąże się to z tym, że opinia publiczna może w łatwy sposób zweryfikować działania banku i ocenić ich zgodność z założeniami. W przypadku wykrycia rozbieżności w tych obszarach, bank może zostać poświadczony o brak konsekwencji w działaniu, a dalej może to wpłynąć na jego wiarygodność w przyszłości i w związku z tym, będzie miał utrudnione zadanie kształtowania oczekiwań inflacyjnych opinii publicznej. Ze znaczną transparentnością związany jest także koszt niezgodności celów banku i społeczeństwa, co może niekorzystnie oddziaływać na skuteczność polityki pieniężnej (Sotomska-Krzysztofik, Szczepańska, 2006, s. 14). Kolejnym zagrożeniem jest brak możliwości zmiany wcześniej podjętych decyzji, bowiem może to być odebrane jako niekonsekwentne i w związku z tym, wiązać się z utratą wiarygodności. Takie rozwiązanie ogranicza możliwość dostosowań do zaistniałych sytuacji. Uważa się, że znaczna przejrzystość jest niewskazana w sytuacji zagrożenia kryzysem finansowym, gdyż ujawnianie wszystkich informacji posiadanych przez bank mogłoby tylko spowodować pogorszenie sytuacji i pogłębienie kryzysu. Można tu przywołać okoliczności, w których dany bank komercyjny będzie miał problemy z płynnością i taka informacja przeniknie na rynek. Wtedy będzie miał miejsce „run na bank” i nastąpi samo spełniająca się prognoza. Stąd w okresie kryzysu każda przekazywana informacja ma duże znaczenie. Do argumentów przeciwko nadmiernej przejrzystości można zaliczyć także koszty związane z gromadzeniem i opracowywaniem danych, sporządzaniem raportów czy wystąpieniami publicznymi (Kałużyńska, 2008, s. 52-53).

Wydaje się, że argumenty na rzecz prowadzenia transparentnej polityki banku centralnego stanowią część przeważającą. Należy jednak być świadomym, że optymalny poziom przejrzystości jest uzależniony od wielu czynników. Warunkują go np. stopień konserwatyizmu oraz wiarygodności banku, natomiast nie bez znaczenia jest także cel realizowany przez bank. Ważne w tym zakresie jest także odpowiednie dopasowanie kanału komunikacji (Kowalak, 2008, s. 237).

Analizując zjawisko przejrzystości polityki pieniężnej należy wziąć pod uwagę pięć aspektów (Pietrucha, 2008, s. 95):

- przejrzystość polityczną, którą należy postrzegać jako ujawnianie celów polityki monetarnej oraz ich publiczne ogłaszanie;
- przejrzystość ekonomiczną, co należy rozumieć jako upublicznianie danych makroekonomicznych, modeli oraz prognoz banku centralnego;
- przejrzystość proceduralną, która jest informowaniem opinii publicznej o strategii polityki pieniężnej oraz sposobie podejmowania decyzji, np. publikowanie protokołów ze spotkań oraz imiennych wyników głosowania;
- przejrzystość prowadzonej polityki polegająca na informowaniu opinii publicznej o wszelkich decyzjach, wyjaśnieniach czy nastawieniu polityki pieniężnej zgodnie z wcześniej określonym terminarzem;
- przejrzystość operacyjną związaną z jawnością realizacji podjętych decyzji, dyskusji na temat błędów i zakłóceń makroekonomicznych.

Badania przejrzystości wybranych banków centralnych

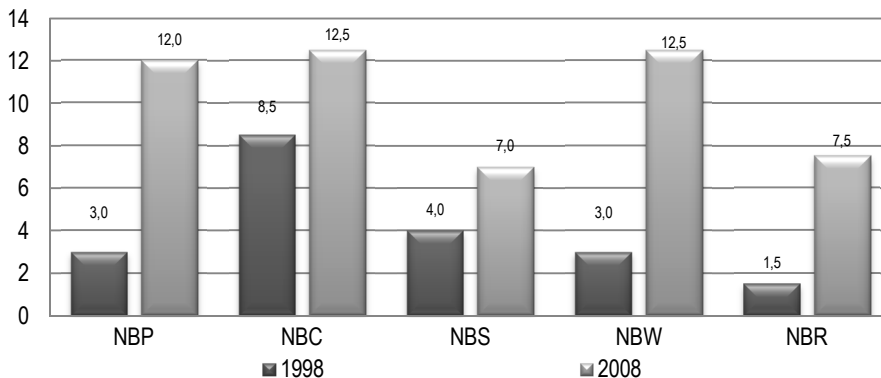
Na podstawie badania przeprowadzonego przez Sotomską-Krzysztofik i Szczepańską dotyczącego polityki informacyjnej banków centralnych, zostały sklasyfikowane trzy czynniki, które mają duży wpływ na poziom transparentności. Warto dodać, że w analizie zostało uwzględnionych 35 banków centralnych. W badaniu jako data graniczna został przyjęty koniec 2004 r. Wyciągając wnioski z dokonanych analiz, poziom transparentności banków warunkują: przebyte kryzysy bankowe, sprawowanie funkcji nadzorczej nad systemem bankowym oraz doświadczenia związane z przyjęciem strategii BCI. Jak się okazuje banki, które uzyskały najwyższy poziom przejrzystości mają za sobą w niedalekiej przeszłości poważne zagrożenia stabilności finansowej, dlatego też przywiązują one szczególną uwagę do omawianego zagadnienia. Kolejną wykazaną konkluzją jest to, że banki zaangażowane w funkcję nadzoru nad systemem bankowym charakteryzują się niższą wartością wskaźnika przejrzystości. Średni poziom przejrzystości jest wyższy dla banków, które nie zostały objęte funkcją nadzorczą. Różnica w wartości wskaźnika wynosi 2,1 pkt. Można to tłumaczyć faktem, że z uwagi na pełnione funkcje, bank centralny jest objęty tajemnicą bankową, stąd ostrożność tych podmiotów przy publikowaniu informacji. Wśród liderów prowadzenia transparentnej polityki nie ma banku, który stosowałby inną strategię polityki pieniężnej niż BCI. Można,

więc przypuszczać, że przyjęcie wyżej wymienionej strategii warunkuje większą otwartość banków centralnych (Sotomska-Krzysztofik, Szczepańska, 2006, s. 32-36).

Kolejne badania warte uwagi wykorzystują indeks GE stworzony przez P. Geraats i S. Eijffingera, który obejmuje pięć opisanych wyżej aspektów transparentności. Warte podkreślenia jest, że wskaźnik ten nie bada przejrzystości w sensie absolutnym, lecz zaledwie pewien wycinek rzeczywistości. Maksymalna wartość miernika, w tym przypadku 15 punktów, nie powinna być utożsamiana z przejrzystością idealną. Przejrzystość doskonała, powodująca zupełną eliminację asymetrii informacji pomiędzy otoczeniem gospodarczym a bankiem centralnym, byłaby po pierwsze wyjątkowo trudna do zrealizowania, a po drugie nie byłaby stanem pożądanym. Badaniem zostało objęte pięć banków centralnych, do których zalicza się Narodowy Bank Polski (NBP), Narodowy Bank Czech (NBC), Narodowy Bank Słowacji (NBS), Narodowy Bank Węgier (NBW) i Narodowy Bank Rumunii (NBR). W latach 1998-2008 działania banków centralnych były ukierunkowane na zwiększanie ilości informacji, które są dostępne dla otoczenia gospodarczego (Kałużyńska, 2012, s. 139-140).

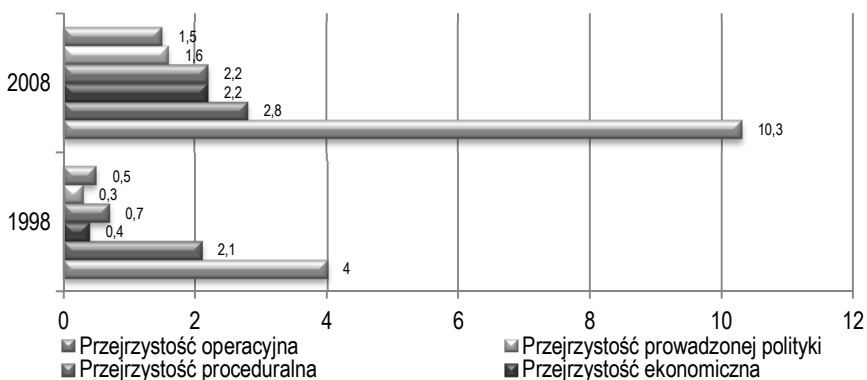
Na początku badanego okresu relatywnie niską przejrzystością cechował się Narodowy Bank Rumunii, zaledwie 1,5 pkt. Jednak przeprowadzenie odpowiednich zmian spowodowało, że w 2008 r. osiągnął 7,5 pkt. Bankami prowadzącymi najbardziej przejrzystą politykę są Narodowy Bank Czech i Narodowy Bank Węgier, osiągając 12,5 pkt. Zaraz za nimi uplasował się Narodowy Bank Polski z 12 pkt. W przypadku Polski nastąpił wzrost o 300 % (wykres 1.).

W poniższych wykresach użyto skrótu E-5, który obejmuje następujące kraje: Polskę, Czechy, Słowację, Węgry i Rumunię.

Wykres 1. Przejrzystość polityki pieniężnej w krajach E-5 w latach 1998 i 2008

Źródło: (Kałużyńska, 2012, s. 141).

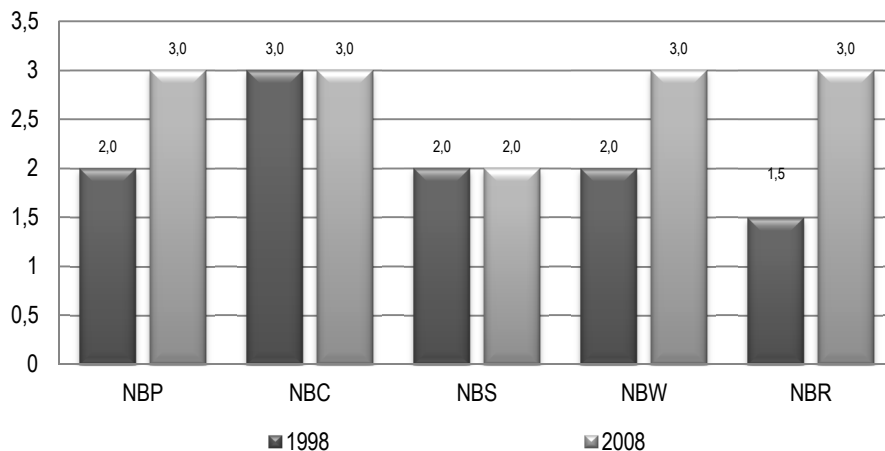
Wykres 2. przedstawia średni poziom przejrzystości w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Wzrósł on o 6,3 pkt., natomiast w 2008 r. wyniósł 10,3. Największe zmiany zaszły w obszarze przejrzystości ekonomicznej i prowadzonej polityki (wzrost o ponad 400%), a najmniejsze dotyczyły stosunkowo wysokiej przejrzystości politycznej.

Wykres 2. Średni poziom przejrzystości polityki pieniężnej krajów E-5 w latach 1998 i 2008

Źródło: (Kałużyńska, 2012, s. 142).

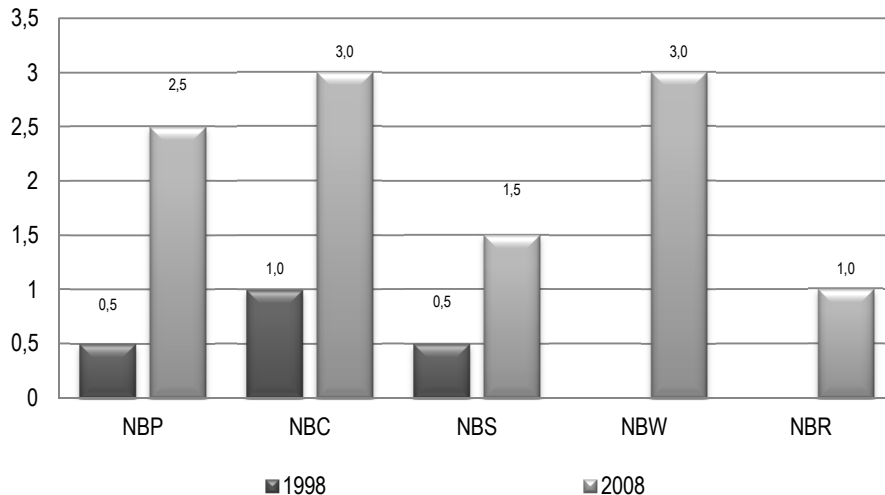
W zakresie przejrzystości politycznej cztery banki osiągnęły najwyższy poziom – 3 pkt. Jedynie Narodowy Bank Słowacji otrzymał 2 pkt. Największy wzrost w tym zakresie odnotował Narodowy Bank Rumunii – 100%.

Wykres 3. Przejrzystość polityczna w krajach E-5 w latach 1998 i 2008



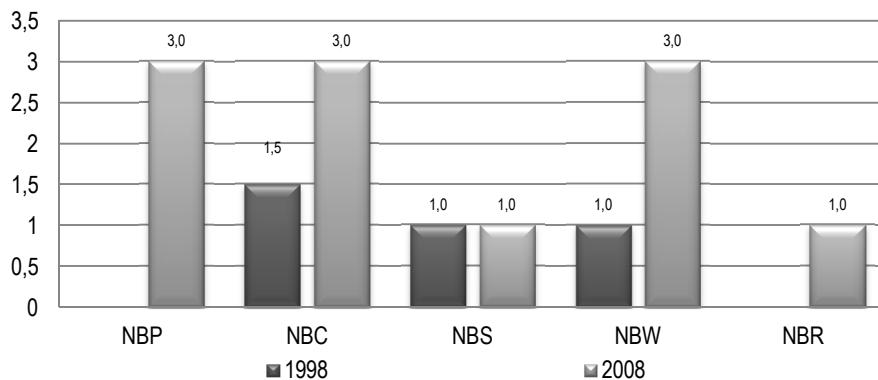
Źródło: (Kałużyńska, 2012, s. 143).

Najwyższy poziom przejrzystości ekonomicznej osiągnęły banki centralne Czech i Węgier. Nieco niższą notę otrzymał NBP. Warty podkreślenia jest fakt, że na początku okresu narodowe banki Węgier i Rumunii nie ujawniały żadnych informacji w zakresie przejrzystości ekonomicznej. Jednak od 2004 r. Narodowy Bank Węgier charakteryzuje się pełną otwartością w tym zakresie (Kałużyńska, 2012, s. 144).

Wykres 4. Przejrzystość ekonomiczna w krajach E-5 w latach 1998 i 2008

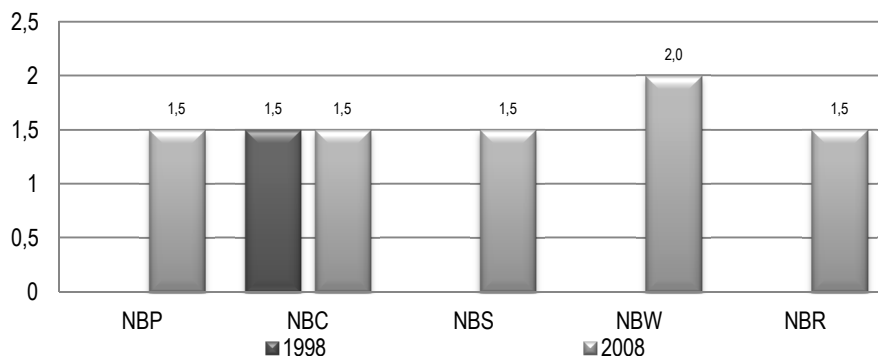
Źródło: (Kałużyńska, 2012, s. 143).

Narodowy Bank Polski w badanym okresie diametralnie zmienił swoje nastawienie w dziedzinie przejrzystości proceduralnej. W 1998 r. przekazywał jedynie ograniczone informacje dotyczące procesu decyzyjnego, co skutkowało brakiem punktów w tym obszarze. Jednak na koniec badanego okresu prowadził całkowicie otwartą politykę w tym zakresie, podobnie jak banki centralne Czech i Węgier. Najmniejsze postępy na tej płaszczyźnie poczynił Narodowy Bank Rumunii, który ogranicza się do publikowania strategii jaką stosuje dla wypełniania swoich celów. Stałą przejrzystość proceduralną prezentuje NBS, który nie zwiększył swojej otwartości, osiągając poziom 1,5 pkt. (Kałużyńska, 2012, s. 144).

Wykres 5. Przejrzystość proceduralna w krajach E-5 w latach 1998 i 2008

Źródło: (Kałużyńska, 2012, s. 144).

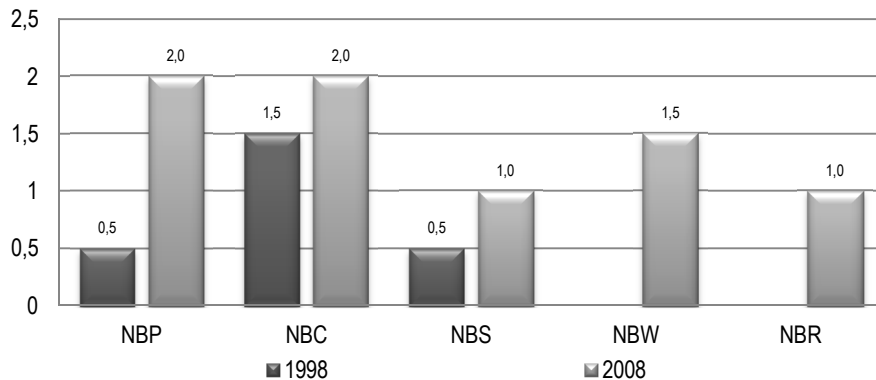
Zgodnie z danymi zaprezentowanymi na wykresie 6., na początku okresu banki centralne nie były skłonne do upubliczniania informacji z dziedziny przejrzystości prowadzonej polityki. Odmiennym podejściem charakteryzował się Narodowy Bank Czech, który ogłaszał decyzje władz monetarnych w dniu ich implementacji, ale uzasadniał je tylko w pewnym stopniu. Sytuacja uległa zmianie w 2008 r. kiedy banki zmieniły swoje podejście. Postanowiono przekazywać część informacji w tym zakresie. Wyłączając bank centralny Węgier, który miał 2 pkt. w skali GE, wszystkie pozostałe otrzymały notę 1,5 pkt.

Wykres 6. Przejrzystość prowadzonej polityki w krajach E-5 w latach 1998 i 2008

Źródło: (Kałużyńska, 2012, s. 145).

Przejrzystość operacyjna kształtuje się na względnie niskim poziomie. Najwięcej informacji w tym zakresie ujawniają NBP i NBC, które otrzymały 2 pkt. Nieco słabiej wypada Narodowy Bank Węgier, a najgorzej w tym zakresie prezentują się banki centralne Słowacji i Rumunii. Warto nadmienić, że na początku analizowanego okresu NBW i NBR nie otrzymały punktów w dziedzinie przejrzystości operacyjnej. Można potraktować to jako obszar potencjalnych zmian w ramach dalszych prac nad lepszą komunikacją banków centralnych z otoczeniem gospodarczym.

Wykres 7. Przejrzystość operacyjna w krajach E-5 w latach 1998 i 2008



Źródło: (Kałużyńska, 2012, s. 146).

Przeprowadzone badania potwierdzają, że banki wykonały szereg działań mających na celu zwiększenie przejrzystości polityki pieniężnej. Z jednej strony jest to związane ze stosowaniem strategii BCI. Przyczyną takiego stanu rzeczy można upatrywać także w tym, że wszystkie kraje objęte badaniem wstąpiły do Unii Europejskiej i może to być wynikiem zaleceń Europejskiego Banku Centralnego. Należy zwrócić uwagę, że wszystkie banki charakteryzują się wysoką przejrzystością polityczną. Najmniej informacji ujawniają w ramach przejrzystości operacyjnej i prowadzonej polityki (Kałużyńska, 2012, s. 151).

Zakończenie

Na podstawie powyższych rozważań można wysnuć wniosek, że wiele banków centralnych podjęło trudy zwiększania przejrzystości prowadzonej polityki pieniężnej. Patrząc w przyszłość można mieć nadzieję, że ten kierunek działań będzie kontynuowany. Wynika to z faktu, że poczynania takie oddziałują na oczekiwania inflacyjne, które są ważnym czynnikiem w kształtowaniu stabilności systemu finansowego. Wiele banków w ostatnim czasie przyjęło strategię bezpośredniego celu inflacyjnego, co jak wykazują badania, ma ogromny wpływ na poziom transparentności. Nadal jednak pozostaje problem optymalnego poziomu przejrzystości, który nie został rozwiązany. Można jedynie stwierdzić, że banki centralne obecnie dostrzegają wagę poruszonego zagadnienia i podejmują kolejne działania w celu optymalizacji poziomu przejrzystości. Badania potwierdzają, że banki na przestrzeni dekady zwiększyły w ogromnym stopniu zakres w jakim informują opinię publiczną o sprawach związanych z polityką monetarną. Polityka prowadzona w ten sposób motywuje bank centralny do zdobywania wiarygodności i reputacji banku antyinflacyjnego. Bo jak stwierdził prezes FED w latach 1985-1993 E.G. Corrigan: „Banki centralne mają tylko jedno liczące się aktywo – jest nim zaufanie publiczne” (Sotomska-Krzysztofik, Szczepańska, 2006, s. 5), dlatego też takie działania powodują, że poziom aktywów będzie się zwiększał.

Literatura

- Kałużyńska V. (2008), *Przejrzystość w polityce banku centralnego*, „Zeszyty studiów doktoranckich”, zeszyt 40.
- Kałużyńska V. (2010), *Przejrzystość polityki banku centralnego – istota i pomiar*, [w:] M. Sławińska (red.), *Gospodarka. Technologia. Przedsiębiorstwo*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Kałużyńska V. (2012), *Przejrzystość polityki pieniężnej banków centralnych wybranych krajów Europy Środkowej*, [w:] W. Przybylska-Kapuścińska, M. Szyszko (red.), *Wyzwania współczesnej polityki pieniężnej*, Difin, Warszawa.
- Kowalak M. (2006), *Jakościowe aspekty polityki współczesnego banku centralnego*, „Bank i kredyt”, Nr 3.
- Kowalak M. (2008), *Instytucjonalne podstawy polityki pieniężnej*, [w:] W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Współczesna polityka pieniężna*, Difin, Warszawa.
- Mackiewicz-Łyziak J. (2010), *Wiarygodność banku centralnego*, Difin, Warszawa.

- Musielak-Linkowska M. (2008), *Rola przejrzystości i odpowiedzialności polityki pieniężnej banku centralnego*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny”, zeszyt 4.
- Pietrucha J. (2008), *Ramy instytucjonalne polityki pieniężnej – teoria i pomiar*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice.
- Sotomska-Krzysztofik P., Szczepańska O. (2006), *Polityka informacyjna banków centralnych jako instrument wspierania stabilności systemu finansowego*, NBP, Warszawa.
- Wesołowski G., Żuk P. (2011), *Rola komunikacji banków centralnych z otoczeniem*, http://nbp.pl/publikacje/bci/BCI_komunikacja.pdf (14.05. 2013).



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Monika Dankiewicz*

Sonia Korytkowska*

Wioleta Lewandowska*

WPLYW AGENCJI RATINGOWYCH NA GOSPODARĘ ŚWIATOWĄ

Słowa kluczowe: *agencja ratingowa, rating, kryzys*

Abstrakt: Celem niniejszego artykułu jest ukazanie działalności agencji ratingowych i ich wpływu na procesy inwestowania w szeroko pojętej gospodarce. Globalny kryzys pokazał jak istotne jest funkcjonowanie tych organizacji. Firmy te, oceniając wiarygodność kredytową podmiotów pożyczających pieniądze, ale też samych instrumentów dłużnych, mają duży wpływ na światowe rynki finansowe oraz całą gospodarkę. Przyznawane ratingi przekładają się bowiem na konkretne decyzje inwestorów na międzynarodowych rynkach gospodarczych. Agencje ratingowe wystawiane oceny popierają odpowiednimi argumentami, ale przede wszystkim swoją wysoką reputacją. Jednakże w przypadku bankructwa wysoko ocenionego przedsiębiorstwa, czyli pomyłki i źle określonego ryzyka, agencja nie ponosi za to żadnej odpowiedzialności. Takie właśnie sytuacje miały miejsce i zaistniały przed oraz w trakcie trwania kryzysu. W czasach wzrostu zainteresowania rynkiem nieruchomości, banki obciążone dużym ryzykiem związanym z segmentem kredytów o niższych standardach zamiast wyeliminować przetrzucały ryzyko na inne podmioty, poprzez sekurytyzację i emisję takich papierów wartościowych, jak ABS czy CDS. Jednakże nierzetelne i nie całkiem obiektywne agencje ratingowe wystawiały tym papierom wysokie oceny, ignorując zagrożenie, dlatego ryzyko

* Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa we Włocławku.

związane z inwestycjami w takie instrumenty było lekceważone. Można mieć także wątpliwości co do ratingów wystawianych dla państw już po wybuchu kryzysu finansowego, a w konsekwencji gospodarczego i zadłużeniowego. W ratingu brane są bowiem pod uwagę indywidualne opinie analityków. Warto też wziąć pod uwagę oceny innych instytucji czy specjalistów. Nie można oczywiście obarczać agencji ratingowych winą za kryzys, ale należy się zastanowić na ile dobrze oceniają one wiarygodność podmiotów, które poddają własnej ocenie.

IMPACT OF CREDIT RATING AGENCIES ON THE GLOBAL ECONOMY

Keywords: *rating agency, rating, crisis*

Abstract: The purpose of this article is to present the activities of credit rating agencies and their impact on the processes of accountability to invest in the wider economy. The global crisis has shown the importance of the activities of credit rating agencies. These companies, assessing the creditworthiness of companies money lenders, but also the same debt instruments have a large impact on global financial markets and the overall economy. Granted ratings translate into concrete decisions for investors in the international economic markets. Credit rating agencies issued ratings in favor of the relevant arguments, but above all its high reputation. However, in the event of bankruptcy of a highly acclaimed company, or errors and poorly defined risk, the agency does not take any responsibility for it. It is this situation occurred before and during the crisis. Under the expansion of the real estate market banks are exposed to a high risk associated with the segment of loans with lower rather than eliminate the risk transfer it to someone else through securitization and issuance of such securities as ABS and CDS. However, unreliable and not entirely objective rating agencies staged these bonds high ratings, rather than a threat, so the risks associated with investments in those instruments were disregarded. There may be have doubts about the ratings issued for the country after the outbreak of the financial crisis and consequently, economic growth and debt. The ratings are in fact taken into account the individual opinions of analysts, so why are so respected rating agencies analysts, and not other institutions or specialists. Rating agencies shouldn't be blamed on crisis, but we should think how well they assess the credibility of the governments.

Wprowadzenie

Przyczyna ostatniego globalnego kryzysu jest niewątpliwie wielopłaszczyznowa. Nie można jednoznacznie wskazać podmiotów, elementów odpowiedzialnych za załamanie rynków finansowych. Analiza przyczyn kryzysu wskazuje jednak na podmioty, które nie bezpośrednio ale przez swoją działalność przyczyniły się do negatywnej sytuacji w globalnej gospodarce. Działalność agencji ratingowych w czasie kryzysu budzi pewne kontrowersje i sprzeczności. Z obserwacji wynika, iż wpływ tych instytucji na gospodarkę światową jest znaczący, wpływają one niewątpliwie na funkcjonowanie globalnego systemu finansowego. Największe znaczenie na rynkach finansowych mają trzy amerykańskie agencje ratingowe o zasięgu globalnym – Moody's Investor Services, Standard&Poor's (S&P) i Fitch IBCA LTD.

Charakterystyka agencji ratingowych

Agencje ratingowe są definiowane jako organizacje doradztwa inwestycyjnego, a ich głównym zadaniem jest sporządzanie analiz dotyczących wiarygodności kredytowych (Kwaśnik, Żukow, 2010, s. 125). Innymi słowy są one jednostkami badającymi zdolność do spłacenia swoich zobowiązań przez podmioty gospodarcze, instytucje finansowe oraz państwa, a także oceniającymi instrumenty dłużne będące przedmiotem transakcji na rynkach finansowych (Brylak, 2011, s. 311). Poszczególnym podmiotom, pożyczającym pieniądze, przyznawany jest rating. Rating to ocena wiarygodności kredytowej podmiotu, która odzwierciedla jego faktyczną zdolność do terminowej spłaty rat kapitałowych i odsetek z tytułu zaciągniętego długu. Ocena ratingowa nadawana przez agencje powinna być raportem przejrzystym i zrozumiałym dla dużych inwestorów zagranicznych i krajowych, a także banków, międzynarodowych instytucji finansowych oraz domów maklerskich działających na europejskich i międzynarodowych rynkach finansowych. Agencja ratingowa wystawia w ten sposób swoją opinię, co do stabilności podmiotu pożyczającego, a więc ryzyka jego niewypłacalności popierając tę opinię odpowiednimi argumentami oraz swoją reputacją. W razie bankructwa wysoko ocenionego przedsiębiorstwa agencja nie oddaje pieniędzy obligatariuszom. Agencje ratingowe odgrywają bardzo ważną rolę w świecie inwestycyjnym, gdyż stały się podstawowym

wskaźnikiem oceny inwestycji dłużnej (Grabińska, Grabiński, 2011, s. 382).

Większość z funkcjonujących agencji ma zasięg regionalny. Charakterystyka trzech najważniejszych agencji funkcjonujących na rynku amerykańskim została przedstawiona poniżej.

Tabela 1. Kategoria inwestycyjna ocen ratingowych

Ranking Międzynarodowy			
Opis znaczenia oceny	Moody's	Standard & Poor's	Fitch
Kategoria inwestycyjna			
Wyjątkowa zdolność wywiązywania się z podjętych zobowiązań finansowych	Aaa	AAA	AA
Bardzo wysoka zdolność wywiązywania się z podjętych zobowiązań	Aa1	AA+	A+
	Aa2	AA	A
	Aa3	AA-	A-
Wysoka zdolność wywiązywania się z podjętych zobowiązań, przy jednoczesnej wrażliwości na niekorzystne warunki gospodarcze i zmiany istniejących obecnie warunków	A1	A+	+
	A2	A	A
	A3	A-	-
Wystarczająca zdolność wywiązywania się z podjętych zobowiązań, przy jednocześnie większej wrażliwości na niekorzystne warunki gospodarcze i zmiany istniejących obecnie warunków	Baa1	BBB+	BB+
	Baa2	BBB	BB
	Baa3	BBB-	BB-

Źródło: (Brylak, 2011, s. 311).

Siedziba agencji Moody's Investor Service mieści się w Nowym Jorku. Pierwszy rating obligacji został sporządzony przez tę agencję w 1909 r. W 2011 r. obroty Moody's wyniosły 1,6 mld USD, a zysk 690 mln USD. Do końca 2010 r. agencja wydała 1 039 187 ratingów. Największym jej akcjonariuszem jest Warren Buffett, który poprzez fundusz Berkshire Hathaway posiada 12,47% akcji Moody's (Kaczmarek, 2010, s. 283).

Agencja Standard & Poor's powstała w 1916 r. Obecnie jej właścicielem jest koncern medialny McGraw-Hill. Siedziba agencji znajduje się w Nowym Jorku. W 2011 r. jej obroty kształtowały się na poziomie 1,8 mld USD, a zysk na poziomie 719 mln USD. Do końca 2010 r. S&P wydał łącznie 1 190 500 ratingów (Kaczmarek, 2010, s. 283).

Początek istnienia agencji Fitch IBCA LTD datuje się na 1913 r. Tak jak dwie poprzednie agencje swoją siedzibę ulokowała również w Nowym Jorku. W 2011 r. obroty agencji wyniosły 733 mln USD, a zysk 227 mln USD. Do końca 2010 r. agencja wydała 505 024 ratingów (Kaczmarek, 2010, s. 283).

Agencje badają poziom spekulacyjny i inwestycyjny danego podmiotu. Wyniki analizy są przedstawiane jako jeden z dwóch poziomów. Pierwszy z nich – poziom inwestycyjny – został przez agencje ratingowe oznaczony symbolami od AAA do BBB, gdzie AAA oznacza najlepszą zdolność finansową podmiotu. Drugi – poziom spekulacyjny – jest przedstawiany za pomocą symboli od BB do D, gdzie BB oznacza najmniejsze ryzyko zagrożenia spłat przez podmiot (Brylak, 2011, s. 312).

Poziom inwestycyjny oznacza zdolność podmiotu do spłaty odsetek i kapitału, czyli niskie lub umiarkowane ryzyko. Stosowane przez agencje ratingowe określenie "wysoka jakość" (ocena zawierająca trzy lub dwie litery "A") oznacza niskie ryzyko inwestycyjne, czyli wysokie prawdopodobieństwo spłaty zobowiązań (Kwaśnik, Żukow, 2010, s. 126).

Natomiast poziom spekulacyjny wskazuje, że ryzyko spłaty jest duże. Stosowane przez agencje ratingowe określenie oznacza niskie ryzyko inwestycyjne, czyli wysokie prawdopodobieństwo spłaty zobowiązań, a "niska jakość" to wysoki poziom ryzyka i zagrożenie spłaty zobowiązań (Kwaśnik, Żukow, s.126). Najwyższy poziom wskazujący na bardzo wysoką zdolność podmiotu do płacenia rat kapitałowych i odsetek. Ryzyko niespłacenia zobowiązania w całości w terminie jest zerowe. Wysoki poziom oznacza wysoką zdolność podmiotu do płacenia rat i odsetek. Średni poziom wskazuje na możliwość obniżenia jakości walorów przy wystąpieniu zmian w koniunkturze gospodarczej lub w sytuacji politycznej. Poziom zadowalający ukazuje odpowiednią zdolność do płacenia rat i odsetek przy jednoczesnej większej możliwości wystąpienia obniżenia jakości walorów koniunktury gospodarczej i sytuacji politycznej (Kaczmarek, 2010, s. 285).

Średni poziom wskazuje na przeciętną zdolność podmiotu do płacenia rat kapitałowych i odsetek oraz niepewność pełnego zwrotu zainwestowanego kapitału wraz z odsetkami (są to adekwatnie oznaczenia: Ba1, Ba2, Ba3 (Moody's), BB+, BB, BB- (S&P oraz Fitch IBCA)). Poziom poniżej

średniego oznacza niewystarczającą gwarancję spłaty rat i odsetek (w tabeli 2. oznaczenia: B1, B2, B3 (Moody's), B+, B, B- (S&P oraz Fitch IBCA)). Niski poziom wskazuje na możliwość nie wywiązania się podmiotu ze zobowiązań z powodu niesprzyjających warunków finansowo-ekonomicznych (oznaczenia: Caa (Moody's), CCC (S&P oraz Fitch IBCA)). Poziom bardzo niski pokazuje bardzo duże zagrożenie spłaty rat i odsetek. Ryzykowny poziom to zagrożenie spłaty z powodu wszczętego lub przewidywanego postępowania upadłościowego. Poziom bardzo ryzykowny wskazuje na niewiarygodność emitenta z powodu zaległości w płatnościach zobowiązań, a odzyskanie zainwestowanego kapitału będzie możliwe w przypadku likwidacji podmiotu (Brylak, 2011, s. 311).

Tabela 2. Kategoria spekulacyjna ocen ratingowych

Opis znaczenia oceny	Moody's	Standard & Poor's	Fitch
Kategoria spekulacyjna			
Mniej narażony w krótkim okresie, ale stoi w obliczu dużych niepewności, które mogą mieć niekorzystne skutki	Ba1	BB+	BB+
	Ba2	BB	BB
	Ba3	BB-	BB-
Bardziej narażony na niesprzyjające warunki finansowe i ekonomiczne, ale w chwili obecnej jest w stanie sprostać zobowiązaniom finansowym	B1	B+	B+
	B2	B	B
	B3	B-	B-
Obecnie zagrożony i sprostanie zobowiązaniom finansowym uzależnione jest od sprzyjających warunków finansowych i ekonomicznych	Caa	CCC	CCC
Obecnie bardzo zagrożony	Ca	CC	CC
Złożono wniosek o wszczęcie postępowania upadłościowego lub podjęto podobne działania, jednakże spłaty lub zobowiązania finansowe są kontynuowane	C	C	C
Niedotrzymanie terminu spłaty zobowiązań finansowych	D	D	DDD, DD, D

Źródło: (Brylak, 2011, s. 312).

Pierwsze sygnały niekompetencji agencji ratingowych

Prawdziwe ożywienie związane z zasadnością i wiarygodnością działania agencji ratingowych pojawiło się w dobie kryzysu. Jak powszechnie wiadomo to właśnie oceny ratingowe największych gigantów w tej dziedzinie przyczyniły się do powstania kryzysu. Czy jednak aby na pewno nieprawidłowości związane z nadawaniem ratingów ukazały się w czasie kryzysu? Śledząc działalność agencji ratingowych można zauważyć, że agencje te nadużywały swoich kompetencji już wcześniej.

Rok 2001 okazał się dla agencji ratingowym „strzałem w kolano”. Wtedy to bankructwo ogłosił amerykański gigant branży energetycznej firma Enron. Do końca swojej działalności przedsiębiorstwo szczyliło się ratingiem na poziomie AAA wówczas, gdy tak naprawdę od jakiegoś czasu już była bankrutem. W ciągu roku akcje Enronu spadły o ok. 99% (Bylinowski, 2013). Finansowy skandal ujawniony w Enronie stał się początkiem walki z tzn. kreatywną księgowością i szerzącą się w międzynarodowych korporacjach korupcją, które były przyczyną wielkiego tąpnięcia na rynku międzynarodowym (Surdykowska, 2012, s. 65). W roku 2004 prawdziwe oblicze działalności agencji ratingowych odsłoniła jedna z największych na świecie firm reasekuracyjnych Hannover Re. W otwarty sposób oznajmiła, że agencja ratingowa Moody's obniżyła ocenę ratingową, ponieważ przedsiębiorstwo nie chciało zapłacić agencji za udzielanie ratingu. O podobnych praktykach agencji Moody's można dowiedzieć się także od innych przedsiębiorstw i instytucji, z którymi współpracowały m.in.: Wydział Szkolnictwa w Kolorado (na drodze sądowej agencja otrzymała karę grzywny w wysokości 195 tys. USD) i IT Compuware (Kowalik, 2013). Podane do publicznej wiadomości stanowisko byłego wiceprezydenta departamentu instrumentów pochodnych w Moody's W. J. Harringtona ukazuje patologie funkcjonowania agencji. Zasadniczy problem będący przyczyną niekompetencji agencji ratingowych polega na tym, że to klient, któremu wystawiany zostaje rating pokrywa koszty związane z tą usługą. W tej sytuacji nie trudno więc dostrzec sposobności do nadużyć. Były pracownik agencji ukazuje również jak bagatelizowane jest stanowisko i praca największych analityków i fachowców, którzy *de facto* są odpowiedzialni za wystawiane oceny. Mimo sprzeciwów i głosów dezaprobaty ze środka organizacji, agencja nie zmienia swojej polityki, którą można by opisać chociażby w taki sposób: wysokość ratingu zależy od tego ile zapłacisz. Pojawia się tu konflikt interesów, gdyż oceny ratingowe są opłacane przez zleceniodawców, a więc podmioty, których instrumenty i zdolności finansowe poddane zostają oce-

nie. Rozwiązanie wydaje się być proste, jednak jak widać z praktycznego punktu widzenia nieoczywiste – świadczone usługi agencji ratingowych powinny być opłacane i zlecane przez inwestorów. Spekulacyjna bańka na rynku kredytowym to kolejna nierzetelna praktyka agencji ratingowych. Wysoko oceniane aktywa na rynku nieruchomości stały się aktywami toksycznymi. Udzielane przez banki kredyty, których klientami byli ogólnie rzecz ujmując ludzie bez pracy, dochodu, bez aktywów, były lokowane w instrumenty finansowe o nazwie CDO (*Collateralised Debt Obligations*). Pakiety najwyższego ryzyka sprzedawane na całym świecie były oceniane przez agencje ratingowe jako wiarygodne, miały najwyższe oceny, zbliżone do obligacji rządu Stanów Zjednoczonych. Straty inwestorów na rynku międzynarodowym sięgały 125 mln USD. W odpowiedzi na tak wielką pomyłkę i niekompetentność wystawianych ocen ze strony agencji można było jedynie otrzymać błahe wyjaśnienie: „to nie były oceny, to były poglądy” (Radomska, 2013).

Kontrowersje związane z ocenami wybranych gospodarek europejskich

Oceny wystawiane państwom przez agencje ratingowe dają obraz ryzyka ich niewypłacalności i bankructwa. Taka przeprowadzona analiza determinuje stopień atrakcyjności, stabilność czy dalsze perspektywy ocenianych gospodarek. Ciągłe obniżanie notowań zniechęca potencjalnych inwestorów do lokowania kapitału w słabo ocenianych podmiotach. Kryzys zadłużenia w strefie euro pokazał, że agencje ratingowe wywierają zbyt duży wpływ na rynki finansowe oraz na wydarzenia polityczne (Morawski, 2013). Agencje ratingowe poprzez obniżenie ocen stanu finansów publicznych, a tym samym gospodarki, wpływają na wzrost kosztów obsługi długów państwa, a przez to na rosnące raty kredytów, podwyżki podatków czy też spadki na giełdach. Mają zatem olbrzymie znaczenie dla portfeli nie tylko inwestorów, ale i zwykłych obywateli (Nawrocki, Zwoliński, 2013). Agencja ratingowa Standard&Poor's podjęła w 2011 r. decyzję o obniżeniu oceny 12 krajom strefy euro, w tym Francji, Włochom czy Hiszpanii. Wywołało to kontrowersje i powrót wątpliwości dotyczących działań agencji ratingowych. Trudno polemizować z faktem, że ryzyko niewypłacalności europejskich rządów w ostatnich miesiącach wzrosło. Pytanie tylko dlaczego S&P podjęło swoją decyzję akurat teraz, kiedy to rządy we Włoszech i Hiszpanii podjęły reformy strukturalne, Europejski Bank Centralny ratuje

stabilność systemu bankowego, a Unia Europejska wprowadza coraz to ostrzejsze zasady fiskalne. Decyzję o obniżeniu ratingu Austrii podjęto pomimo faktu, że fiskalny koszt ratowania banków w ostatnich latach odnotowano niższy niż w Niemczech. Agencje ratingowe są jednak instytucjami prywatnymi, więc mają prawo do swobody decyzji, których powody mogą być przecież różne. Nie ma bowiem idealnie skutecznych modeli oceny ryzyka niewypłacalności, a w ratingu dużą rolę odgrywiają indywidualne opinie analityków, więc dla czego akurat inwestorzy mają wierzyć tym analitykom, a nie innym. Nie można agencji ratingowych winić za kryzys, jednakże wiarygodność ich ocen stanowi wątpliwą kwestię.

Tabela 3. Ratingi Polski i wybranych krajów wystawione przez S&P, Moody's, Fitch w 2011r.

Państwo	S&P	Moody's	Fitch	Wzrost PKB (w%)	Dług publiczny do PKB (w%)	Rentowności 10-letnich obligacji
Niemcy	AA	Aa	AA	0,8	81,2	1,77
Wielka Brytania	AAA	Aaa	AAA	0,6	88,8	1,98
Francja	AA+	Aaa	AAA	0,6	89,2	3,13
USA	AA+	Aaa	AAA	1,5	105,6	1,87
Japonia	AA-	Aa3	AA	1,8	210	0,94
Hiszpania	A	A1	AA-	0,7	73,8	5,31
Polska	A-	A2	A-	2,5	57,1	5,8
Irlandia	BBB+	Ba1	BBB+	1,1	117,5	7,97
Włochy	BBB+	A2	A+	0,1	120,5	6,77
Portugalia	BB	Ba2	BB+	-3	111	12,57
Grecja	CC	Ca	CCC	-2,8	198,3	34,28

Źródło: (Nawrocki, Zwoliński, 2013).

Dlaczego na przykład ocena wiarygodności zmagającej się z recesją Hiszpanii (nawet po obniżce S&P – A) jest lepsza niż Polski (A-)? Oba kraje mają dość podobne zadłużenie publiczne, Hiszpania mimo to posiada nieco wyższy rating – więc jaki jest tego powód? Rynek zdecydowanie lepiej ocenia Polskę, co widać po niższych notowaniach kontraktów CDS (ubezpieczenie od niewypłacalności) na polskie obligacje. Zadłużenie publiczne Hiszpanii przyrasta szybciej od prognoz i wskazuje na to, że znacznie przekroczy plany rządu i wymagania UE. Ponadto PKB obniża się

w wyniku recesji. W 2011 r. deficyt budżetowy Hiszpanii wzrósł do poziomu około 8% PKB, natomiast dług publiczny przekroczył 70% PKB, czyli był wyższy aż o 30% niż przed trzema laty. Według prognoz relacja ta zwiększy się jeszcze do 80%. Dług publiczny jest więc nie tylko wysoki, ale też znajduje się na ścieżce wzrostowej. W tej dziedzinie Polska wypada znacznie lepiej. Dług publiczny jest relatywnie niski, bo na poziomie około 57% PKB i znajduje się w okresie stabilizacji. Ostatni kryzys finansowy udowodnił, że dług publiczny nie może być jedynym, a tym bardziej najważniejszym wskaźnikiem wypłacalności rządu. Jeżeli bowiem kraj posiada bardzo wysokie zadłużenie prywatne, to istnieje wysokie ryzyko, że w razie kryzysu gospodarczego dług prywatny przełoży się na dług publiczny. Ratowanie sektora bankowego poprzez zadłużenie publiczne albo obniżanie zadłużenia sektora prywatnego wywołuje konieczność automatycznego zwiększenia wydatków publicznych z powodu wzrostu bezrobocia – tak jak to jest w przypadku Hiszpanii. Dług prywatny w Hiszpanii jest wielokrotnie wyższy niż w Polsce i jednym z najwyższych w Europie. Zadłużenie przedsiębiorstw ma poziom około 150% PKB, a gospodarstw domowych około 90%. W Polsce wskaźniki te są ponad 3 razy niższe. Hiszpania jednak zmagą się z problemem związanym z wysoką ilością „złych“ kredytów. Stąd wynika wysokie zadłużenie podmiotów ograniczające możliwości rozwojowe, ale również konieczność pomocy ze strony rządu.

Innym aspektem jest wysokie uzależnienie sytuacji na rynku polskich obligacji od nastrojów na rynkach globalnych. Wskazuje to na słabszą pozycję Polski na rynkach międzynarodowych. Zaufanie do polskich papierów skarbowych jest na wysokim poziomie, jednakże wszelkie ewentualne wahania na światowych rynkach finansowych mogą Polsce poważnie zaszkodzić. Krótka analiza zadłużenia obu krajów pokazuje, że nie ma zasadnego powodu dla przyznania Hiszpanii wyższego ratingu niż Polsce. Co prawda Hiszpania ma lepiej rozwinięty rynek finansowy oraz bardziej stabilny system polityczny, ale podstawowe wskaźniki gospodarcze są znacznie gorsze niż w Polsce. Rynki finansowe także traktują Madryt jako pożyczkobiorcę bardziej ryzykownego niż Warszawę. Można jedynie przypuszczać, że dla S&P istotną przewagą Hiszpanii jest jej waluta. Przynależność do strefy euro sprawia bowiem, że państwo nie zostanie dotknięte przez kryzys walutowy, dlatego też zadłużenie jest bezpieczniejsze. Natomiast Polska jest w tym wypadku narażona na spadki kursu walutowego, co dalej przekłada się na rosnące zadłużenie zagraniczne. Jednakże według publikacji belgijskiego ekonomisty Paula de Grauwe kraje strefy euro nie

posiadają żadnej kontroli nad walutą, tak więc odpływy kapitału z tych krajów mogą powodować spadek PKB oraz rosnące stopy procentowe. Posiadanie mocnej waluty, jaką jest euro, w takiej sytuacji staje się nagle słabością, jeśli nie ma instytucji, które by zapewniły zagrożonym krajom udzielenie pożyczek. Posiadanie euro przez Hiszpanię czyni ją bardzo podatną na ryzyko. Uczciwe podejście wymagałoby zatem przyznania Hiszpanii niższego ratingu niż posiada obecnie, niższego nawet od oceny Polski (Morawski, 2013). Czy zatem agencje boją się konsekwencji rynkowych? Polska instytucja KUKI również wystawia ratingi niektórym państwom, z którymi polskie przedsiębiorstwa mają powiązania finansowe. Wyniki te są publikowane bezpłatnie. KUKI wydała Polsce pozytywną perspektywę ratingu A+, a Hiszpanii obniżyła wcześniejszą ocenę BBB+ na BBB. Spadek oceny Hiszpanii KUKI uzasadnia pogorszeniem doświadczeń płatniczych oraz wyjątkowo źle prezentującymi się perspektywami dotyczącymi gospodarki. Recesja, problemy na rynku pracy oraz w sektorze bankowym zwiększają ryzyko kontaktów z tamtejszymi podmiotami (Chinowski, 2013). Natomiast głównym atutem Polski jest fakt, że w przeciwieństwie do innych państw nie może się ona bezkarnie zadłużać. Są bowiem określone ustawowo progi ostrożnościowe dotyczące finansów publicznych (Maciejewicz, 2013a).

W USA podobną instytucją jak KUKI jest mała amerykańska agencja ratingowa Egan Jones, która wystawiając własne oceny również nie zgadza się ze swoimi trzema największymi konkurentami. Nie podoba się to jednak nadzorowi giełdowemu USA. Nie jest ona jednak lekceważona przez inwestorów, a nawet po pewnym czasie do jej opinii skłania się też tzw. „wielka trójka”. W przeciwieństwie do 3 największych agencji Egan Jones na swojej stronie internetowej publikuje publicznie raporty uzasadniające wydawane oceny, co jest w przypadku agencji rzadkością. Egan Jones zatrudnia jednak w porównaniu do S&P, Moody's i Fitch bardzo mało pracowników, których nazwiska są dodatkowo utajnione (poza Fitch), a raporty anonimowe. Agencja nie ma też departamentu prasowego i kontaktu email dla mediów. Jednakże główną cechą odróżniającą Egan Jones od „wielkiej trójki” jest inna zasada zarabiania pieniędzy, ponieważ ratingi nie są opłacane przez emitentów akcji czy obligacji, ale inwestorów, co zdecydowanie ogranicza konflikt interesów. Poza tym trafność ocen Egan Jones była na przełomie stuleci o wiele wyższa niż wielkich agencji, jak na przykład w przypadku słynnych bankrutów jak WorldCom czy Enron.

Agencje ratingowe znalazły się wśród instytucji, które obarczane są odpowiedzialnością za wybuch kryzysu, ponieważ zbyt długo nie dostrze-

gały zagrożeń zarówno w gospodarce USA, jak i krajów strefy euro (Maciejewicz, 2013a). Amerykańskie agencje Fitch, Standard&Poor's oraz Moody's najpierw zbyt długo ignorowały zagrożenia, co w ostateczności doprowadziło do wybuchu kryzysu finansowego, teraz natomiast ich reakcja jest zbyt impulsywna i bez wyraźnego uzasadnienia obniżają aż o kilka stopni ratingi kolejnym państwom (Maciejewicz, 2013b).

Zakończenie

Wystawiane przez agencje ratingowe oceny ryzyka inwestycyjnego są wykorzystywane w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych. Podmioty rozważając możliwość ulokowania kapitału w danym kraju, chcą znać ryzyko z tym związane. Nie mają jednak potrzebnych do takiej oceny informacji, których dostępność jest bardzo ograniczona. Dlatego też inwestorzy nie posiadając specjalistycznej wiedzy, opierają się na ocenach wystawianych przez zajmujące się tym agencje ratingowe. Agencje mają zatem przez swoje oceny wpływ na całą gospodarkę. Wzrost ratingu zachęca, a obniżenie zniechęca potencjalnych inwestorów. Działalność agencji budzi jednak kontrowersje. Powstają pytania o zasadność i wiarygodność ocen tych instytucji. Te wątpliwości nasiliły się w dobie kryzysu, kiedy okazało się, że to właśnie oceny ratingowe wielkiej trójki amerykańskich agencji przyczyniły się do jego powstania. Mają one silną pozycję i duży wpływ na światowe rynki finansowe. Jednakże kwestia błędów i wypaczeń przy ocenach wydawanych przez agencje ratingowe stała się powodem pojawienia się koncepcji ograniczenia samowoli S&P, Fitch i Moody's poprzez objęcie ich nadzorem i wprowadzeniem możliwości ich zaskarżania. Zapowiadanych zmian i regulacji nie wprowadzono jednak do dziś. Reakcja inwestorów, którzy to pomimo obniżenia ocen, na przykład USA czy Włoch, zwiększyli zaangażowanie w obligacje tych krajów, świadczy o tym, że rynki same wydały wyrok na wymienione agencje, a skutki ich oddziaływania maleją.

Literatura

- Brylak J. (2011), *Agencje ratingowe na rynku inwestycji. Prawne aspekty instytucji*, Zeszyty Naukowe Nr 11, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków.
- Bylinowski K. (2013), *Enron – upadek Giganta*, <http://historiagospodarcza.pl/enron-upadek-giganta/> (25.04.2013).
- Chinowski N. (2013), *KUKE pozostawiła bez zmian ocenę i perspektywę ratingu dla Polski (A+)*, <http://finanse.wp.pl/kat,7069,title,KUKE-pozostawila-bez-zmian-oceny-i-perspektywy-ratingu-dla-Polski-A-KUKE-opinia,wid,14861022,wiadomosc.html?ticaid=110810> (25.04.2013).
- Grabińska B., Grabiński K. (2011), *Agencje ratingowe, a kryzys finansowy na rynku subprime*, Zeszyty Naukowe Nr 10, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków.
- Kaczmarek T. (2010), *Zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*, Diffin, Warszawa.
- Kowalik F. (2013), *Nosił wilk razy kilka... Co czeka agencje ratingowe?* <http://www.forbes.pl/artykuly/sekcje/wydarzenia/nosil-wilk-razy-kilka----co-czeka-agencje-ratingowe,25503,1> (25.04.2013).
- Kwaśnik Z., Żukow W. (2010), *Współczesne problemy ekonomiczne jako wyzwania zmieniającej się gospodarki*, Radomska Szkoła Wyższa, Radom.
- Maciejewicz P. (2013a), *KUKE ocenia gospodarki: Polska na A+ Hiszpania na BBB* http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,12342829,KUKE_ocenia_gospodarki_Polska_na_A_Hiszpania_na_BBB (25.04.2013).
- Maciejewicz P. (2013b), *Polska na A+, Grecja na B, czyli KUKE jak Standard and Poor's*, http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,9968841,Polska_na_A_Grecja_na_B_czyli_KUKE_jak_Standard.html (25.04.2013).
- Morawski I. (2013), *Rating Hiszpanii lepszy niż Polski dzięki euro*, <http://m.obserwatorfinansowy.pl/forma/analizy/rating-hiszpanii-lepszy-niz-polski-dzieki-euro> (25.04.2013).
- Radomska E. (2013), *Agencje ratingowe – zasady funkcjonowania i źródła krytyki*, http://www.wszpou.edu.pl/magazyn/?strona=mag_radomska74&nr=74&p (25.04.2013).
- Surdykowska S.T. (2012), *Ryzyko finansowe w środowisku globalnej gospodarki. Kulisy najbardziej spektakularnych afer finansowych ostatnich lat*, Difin Warszawa 2012.
- Nawrocki A., Zwoliński A. (2013), *Agencje ratingowe rządzą Polską gospodarką Zobacz jak*, http://www.money.pl/gospodarka/raporty/artykul/agencje_ratingowe;rzadza;polska;gospodarka;zobacz;jak,25,-1,1007897.html (25.04.2013).

CZĘŚĆ II

PAŃSTWO, WOLNOŚĆ, RYNEK



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Daniel Setcki*

PRZYKŁADY OGRANICZEŃ WOLNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE

Słowa kluczowe: *wolność gospodarcza, jakość życia, system podatkowy, grupy interesu, akty prawne, administracja, kryzys demograficzny*

Abstrakt: W mediach czy na spotkaniach często dyskutuje się na temat poziomu życia w naszym państwie oraz o jego przyszłości. Wielu dyskutantów jednak nie jest świadomych prawdziwych powodów obecnej sytuacji ekonomicznej Polski, przyczyn emigracji oraz niskiego poziomu dzietności. Istotnym elementem wzrostu gospodarczego jest poziom liberalizacji rynku, dlatego też głównym celem artykułu jest wskazanie czytelnikowi ogromu strat, jakie nasze państwo ponosi z uwagi na liczne ograniczenia wolności gospodarczej. Autor stara się wskazać, na przykładach aktów prawnych, raportów oraz opinii ekonomistów w jakich dziedzinach wolność i przedsiębiorczość Polaków jest tłumiona w największym stopniu. Raporty, przytoczone w niniejszej pracy, zwracają uwagę na silną pozycję grup interesów, których zakulisowe działania są niekorzystne dla ogółu obywateli. Wnioski na przyszłość to przede wszystkim postulaty radykalnych reform, których celem byłoby poszerzenie wolności gospodarczej w Polsce. Jednak, aby ten postulat mógł się stać rzeczywistością, należy w pierwszej kolejności zwrócić uwagę na potrzebę wykształcenia się w naszym kraju dobrze zorganizowanego oraz świadomego swojej siły oraz znaczenia społeczeństwa obywatelskiego. Tylko świadoma swoich interesów ludność jest w stanie przeciwstawić się partykularnym interesom i być stabilną podbudową pod działania reformatorskich elit.

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

THE EXAMPLES OF THE RESTRICTIONS OF ECONOMIC FREEDOM IN POLAND

Keywords: *economic freedom, quality of life, tax system, interest groups, legal acts, administration, demographic crisis*

Abstract: People during meetings and in mass medias often discuss the quality of life in our country and how it will look like in the future. Unfortunately, most of disputants do not realize what the real reasons of economical problems like emigration or very low birth rate nowadays are. The economic freedom is one of the most important factors which determines the economic growth, therefore the principal goal of this article is to show how many loses our country suffer because of restriction of the economic freedom. The author, based on legal acts, reports and opinions of economists explains in which areas freedom and entrepreneurship are limited the most. Reports, that are mentioned in this article demonstrate a strong position of many interest groups, which influence has bad consequences for all society. Lessons to be learned are first of all demands of radical free-market economic changes. However, to perform this postulate, firstly the civil society, which is well organised and conscious of their power, interest and importance should be established. Only this society could prevent actions and influence of special groups and be the basis for reformist elites.

Wprowadzenie

Szeroki zakres swobody gospodarczej to podstawowy czynnik umożliwiający trwałą i harmonijny wzrost zamożności każdego społeczeństwa. Od lat rankingi wolności gospodarczej prowadzone, chociażby przez Bank Światowy w *Doing Business* (2013) czy amerykański *think-tank* Heritage Foundation w *Index of Economic Freedom* (2013), jasno wskazują na bardzo wysoką korelację pomiędzy zakresem swobody działalności gospodarczej i kulturą prawną, a jakością życia poszczególnych społeczeństw przejawiającą się w postaci dochodu narodowego *per capita* (The World Bank, World DataBank, 2013). Z tego też powodu warto zabiegać o dalszą liberalizację wewnętrzną oraz zewnętrzną, a artykułować regulacje prawne, które dla gospodarki są największym obciążeniem.

Ideologia *Welfare State*

Zasada *laissez-faire* uwolniła tłumioną przez setki lat trwania niewolnictwa a także systemu feudalnego ludzką przedsiębiorczość i pracowitość. Wiek XIX, uznawany za wiek „pary i elektryczności”, obfitował w wiele przełomowych odkryć, które zrewolucjonizowały życie człowieka. Można tutaj wspomnieć chociażby o silniku spalinowym, żarówce czy telefonie. Stopniowy wzrost zamożności społeczeństw szeroko rozumianego Zachodu przyczynił się także do lepszemu poziomowi opieki zdrowotnej, czego dowodem był szybki przyrost liczby ludności, będący efektem mniejszego odsetka umieralności noworodków oraz dzieci. Rozwój medycyny doprowadził także do zwalczania wielu chorób, które w przeszłości uznawane były za nieuleczalne.

Wzrost znaczenia idei socjalistycznych oraz gwałtowny rozwój ruchu robotniczego wpłynął na ewolucję sceny politycznej, co w konsekwencji doprowadziło do przyjęcia ideologii państwa opiekuńczego oraz interwencjonizmu państwowego na przestrzeni XX wieku. Zaczęto systematycznie ograniczać zakres swobody gospodarczej, a większe wydatki rządowe przyczyniły się do wzrostu udziału państwa w dochodzie narodowym brutto.

Teoretycznym uzasadnieniem zwiększenia stopnia interwencji państwa w procesy ekonomiczne było zaprezentowane przez J.M. Keynesa – brytyjskiego ekonomistę – założenie o endogeniczności kryzysów w gospodarce wolnorynkowej. Wzrost znaczenia państwa w życiu gospodarczym kosztem prywatnej inicjatywy był wygodny zarówno dla polityków, mogących łatwo kupować głosy wyborców, jak i elity finansowej, zyskującej nowego beneficjenta kredytów, których spłatę gwarantował państwowy przymus finansowy w stosunku do obywateli objawiający się w podatkach oraz innych świadczeniach publicznych.

Innymi argumentami tłumaczącymi wzrost ingerencji państwa w procesy ekonomiczne były m.in. postulaty ochrony praw pracowniczych, zwiększenia zabezpieczenia socjalnego, niwelowania negatywnych efektów zewnętrznych mających na celu przede wszystkim ochronę środowiska naturalnego. Celem interwencjonizmu było również zabezpieczenie przed nadmiernym rozrostem podmiotów prywatnych, którego efektem były przepisy dotyczące prawa antymonopolowego. Nie bagatelizując tych argumentów stwierdzić należy, że konsekwencją wyżej wymienionych poczynań państwa, jest znaczne przeregulowanie gospodarek krajów rozwiniętych. Przez wiele lat państwa opiekuńcze w celu realizacji rozbudowanych programów

socjalnych były i są zmuszane do finansowania coraz to większych deficytów budżetowych, a co za tym idzie powiększania ogólnego poziomu zadłużenia wyrażającego się przede wszystkim w długu jednostek sektora publicznego oraz w zobowiązaniach emerytalnych. Trwająca obecnie stagnacja w Europie jest z całą pewnością konsekwencją prowadzenia nieodpowiedzialnej polityki finansowej na przestrzeni ostatnich kilkadziesiąt lat.

Swoboda działalności w Polsce

Polska, która przed ponad 20. laty rozpoczęła proces transformacji ustrojowej, przechodząc z gospodarki socjalistycznej w kierunku gospodarki kapitalistycznej, była powszechnie uznawana za jednego z liderów wśród państw postkomunistycznych w Europie Środkowo-Wschodniej. Po tzw. „terapii szokowej”, której głównym autorem był profesor L. Balcerowicz, standard życia zaczął systematycznie rosnąć i ten proces ma miejsce do dnia dzisiejszego (Winięcki, 2012, s. 192-208). Niestety, za sprawą nacisku wielu grup roszczeniowych, populistycznych działań politycznych oraz niskiej wiedzy społeczeństwa z zakresu nauk ekonomicznych, poziom wolności gospodarczej w naszym państwie stale pozostawia wiele do życzenia. Ten stan skutkuje wolniejszym tempem osiągnięcia przez Polaków wyższego standardu życia, jakim cieszą się na przykład mieszkańcy Europy Zachodniej.

W przytoczonych wcześniej rankingach wolności gospodarczej, nasze państwo zajmuje odległe pozycje. W tegorocznym zestawieniu *Doing Business* – miejsce 55., a *Index of Economic Freedom* – 57. Powyższe wyniki są zawstydzające i dają wiele do myślenia.

Ograniczenia wolności gospodarczej są ustanawiane w procesach legislacyjnych. W Polsce podstawowym aktem normatywnym, dotyczącym wolności ekonomicznej, jest ustawa o swobodzie działalności gospodarczej (Ustawa z 2 lipca 2004), do której upoważnienie odnośnie jej wydania znajduje się w Konstytucji. Ustawa ta reguluje lub odsyła bezpośrednio do innych aktów normatywnych w kwestiach związanych z zakładaniem oraz prowadzeniem działalności gospodarczej. Inne zapisy tegoż aktu dotyczą kontroli ze strony organów państwa, a także przepisów dotyczących wydawania koncesji, zezwoleń, licencji oraz wpisów do rejestrów związanych z działalnością regulowaną.

Zgodnie z treścią Konstytucji, ograniczenie wolności gospodarczej może nastąpić jedynie w formie aktu prawnego rangi ustawy. Faktem jest, iż materialną przesłanką takiego działania jest wyłącznie „ważny interes publiczny” (Konstytucja RP z 2 kwietnia 1997). Jednak ów termin nie jest nigdzie zdefiniowany, co pozostawia szerokie pole do nadużyć i nadinterpretacji ze strony legislatorów.

System podatkowy w Polsce

Wybitny prezydent Stanów Zjednoczonych – Benjamin Franklin powiedział kiedyś, iż w życiu pewne są tylko dwie rzeczy – śmierć i podatki. Nie można kwestionować zatem samego faktu istnienia systemu podatkowego. Istotnym zagadnieniem jest sposób zorganizowania poboru podatków. Nie ulega wątpliwości, że jasny, prosty i przejrzysty system jest najkorzystniejszy dla podatnika. Ponadto, jest on jednym z niezbędnych czynników wpływających pozytywnie na klimat inwestycyjny, łatwość prowadzenia działalności a także na konkurencyjność ekonomiczną państwa na arenie międzynarodowej. Im ów system jest bardziej zrozumiały i czytelny dla przeciętnego obywatela, tym więcej czasu może on przeznaczyć na zajęcia produktywne lub związane z życiem osobistym.

Polski system podatkowy nie jest ani jasny, ani prosty, ani przejrzysty. Ustawa *Ordynacja podatkowa* (1997) oraz szczególne ustawy podatkowe (m.in. związane z CIT (Ustawa z 15 lutego 1992), PIT (Ustawa z 26 lipca 1991) oraz VAT (Ustawa z 11 marca 2004), zmuszają przedsiębiorców do prowadzenia szczegółowej i rozbudowanej ewidencji.

Mimo że w porównaniu do bardziej rozwiniętych państw Europy Zachodniej, w naszym kraju są ustanowione stosunkowo niewysokie progi procentowe podatków, to jednak bardzo częsta zmiana przepisów, ich niejasność i wieloznaczność interpretacyjna, są czynnikami powodującymi wzrost niepewności prowadzących działalność gospodarczą. Niepokój budzą również głośne sprawy dotyczące konsekwencji prowadzonych kontroli skarbowych a także bezkarność pracowników organów prokuratury oraz izb skarbowych. Z powodu braku posiadania należytej wiedzy osób wykonujących funkcje publiczne, wielu przedsiębiorców zostało niesłusznie aresztowanych a prowadzone przez nich przedsiębiorstwa doprowadzone do upadłości. Na kanwie jednego z takich wydarzeń, R. Bugajski wyreżyserował film *Układ Zamknięty*, będący przesłaniem dla szerszej rzeszy odbiorców, iż opresyjne państwo kierowane przez niekompetentnych urzęd-

ników wywiera negatywny oddźwięk nie tylko na życie poszczególnych jednostek, ale także całego społeczeństwa, które traci na tłumionej i niszczonej kreatywności przedsiębiorców oraz wpływa na jakość prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce (Filmweb, 2013).

Wysokość opodatkowania pracy w Polsce

R. Gwiazdowski, prezydent Centrum im. Adama Smitha od lat powtarza, iż podatki mają efekt akcyzowy. Jeżeli na jakiegokolwiek dobro nałożony zostanie podatek, to danego dobra jest mniej (Gwiazdowski, 2012, s. 380). Wydawałoby się, że to oczywiste stwierdzenie powinno być uwzględniane w trakcie procesu stanowienia prawa, które w istotny sposób ingeruje w życie gospodarcze. Dlatego też należy uznać wysokie opodatkowanie pierwotnego czynnika produkcji, jakim jest praca, za działanie rażąco niekorzystne. Składki na ubezpieczenia rentowe, emerytalne, wypadkowe, chorobowe, składka zdrowotna, zaliczka na podatek dochodowy od osób fizycznych, składki na fundusz pracy oraz fundusz gwarantowanych świadczeń pracowniczych to prawie połowa całej wartości popytowej pracy wytworzonej przez poszczególnego pracownika (NBPortal, 2013).

Należy wspomnieć również o zawyżonej i arbitralnie ustanowionej płacy minimalnej oraz mało elastycznych przepisów prawa pracy. Wymienione czynniki powodują wzrost bezrobocia, szczególnie wśród osób młodych, bez większego doświadczenia zawodowego oraz pracowników najniższej wykwalifikowanych. Głównym powodem takiego stanu faktycznego, determinowanego przez legislatorów, jest niechęć pracodawcy do zatrudnienia pracownika powyżej rynkowej wartości jego pracy.

Przykładem przepisów prawa pracy, które tylko *prima facie* wydają się korzystne dla pracownika są zapisy dotyczące przepisów przedemerytalnych. *Ratio legis* tych przepisów ma na celu zapewnienie ochrony pracowników w ostatnich latach ich aktywności zawodowej. Jednak zbyt daleko idące ich usztywnienie powoduje, iż szczególnie w okresach dużej niepewności rynkowej związanej z kryzysem ekonomicznym, pracodawcy wolą zwolnić takowych pracowników przed uzyskaniem przez nich wieku ochronnego, aniżeli ryzykować brakiem możliwości ich zwolnienia (Ustawa z 26 czerwca 1974).

Inne obciążenie administracyjne w Polsce

Liczne ograniczenia i utrudnienia prowadzenia działalności gospodarczej absorbujące czas przedsiębiorców, nakładane są w przepisach wielu innych ustaw, a także niższych rangą prawną rozporządzeń wykonawczych, których postanowienia są implementowane w postaci wymogów administracyjnych.

W oparciu o wyniki pomiaru obciążeń administracyjnych, zleconego przez Ministerstwo Gospodarki w 2010 r., można dojść do zatrważających wniosków. Na podstawie prawie pół tysiąca przebadanych ustaw dotyczących prawa gospodarczego można zweryfikować ponad 6 tysięcy obowiązków informacyjnych. Poddając bardziej wnikliwej analizie 60% z nich, które uznano za najbardziej uciążliwe, obliczono, iż roczne koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa z tego tytułu, to prawie 80 mld PLN, co stanowi ponad 6% polskiego PKB (Ministerstwo Gospodarki, 2010). Do najbardziej uciążliwych obowiązków należą zobowiązania z zakresu prawa podatkowego oraz rocznych sprawozdań finansowych spółek.

„Czas to pieniądz”, a więc każdy obowiązek administracyjny nakładany na działającą jednostkę sprawia, iż marnowany jest jej twórczy potencjał. Według przytoczonego wcześniej raportu, tylko na samo obliczenie podstawy opodatkowania oraz jego wysokości przedsiębiorcy tracą 486 mln godzin! Już w XIX wieku F. Bastiat pisał w swoim eseju „Co widać i czego nie widać”, iż różnica między dobrym a złym ekonomistą polega na tym, że ten pierwszy dostrzega straty jakie przynoszą pewne działania, których ten drugi nie zauważa (2005, s. 13). Ograniczenia wolności gospodarczej absorbujące czas przedsiębiorców oraz ich pracowników to przykład, jak w dzisiejszych czasach nie dostrzega się konsekwencji decyzji, które w dłuższej perspektywie są niekorzystne dla całego społeczeństwa.

Reglamentacja dostępu do zawodów w Polsce

W Polsce dostęp do 380 profesji jest regulowany. Wśród przykładów zawodów regulowanych wymienić można chociażby: klasyfikatora grzybów, masażystę, opiekunkę dziecięcą, animatora kultury, bibliotekarza, pośrednika pracy czy spawacza (Fundacja Republikańska, 2013, s. 33-41). To bezsprzeczne utrudnienie wejścia na rynek pracy nowych podmiotów. Skutkuje ono nie tylko ograniczeniem wolności gospodarczej, ale też osłabieniem konkurencyjności w poszczególnych branżach regulowanych. Re-

glamentacja dostępu do zawodów przekłada się równocześnie na sztucznie zawyżony koszt ich usług i niższą jakość. Liczba ta jest zdecydowanie najwyższa wśród państw członkowskich Unii Europejskiej. Zakładając nawet, że wszystkie trzy transze deregulacyjne zostaną przez Sejm uchwalone, liczba profesji regulowanych będzie wynosić około 140, co w porównaniu z Estonią, Litwą, Łotwą lub Szwecją wskazuje, iż o poszerzenie zakresu wolności w dostępie do zawodów trzeba będzie nadal zabiegać.

Liczne grupy interesów starają się nie tylko ograniczać podaż osób wykonujących poszczególne zawody, ale w sposób jawny bądź niejawnie wpływać na ustanowione prawo. Raport grupy eksperckiej pod przewodnictwem profesora K. Rybińskiego z 2011 r. wskazał między innymi, iż najsilniejszą grupą interesów w naszym państwie jest stale rozrastająca się administracja publiczna. Blokują ona próby reformatorskich zmian, mających na celu poszerzenie zakresu wolności ekonomicznej, a liczba urzędników przekraczająca 700 tysięcy stanowi ogromny elektorat dla partii etatystycznych.

Ponadto, autorzy raportu zwracają uwagę, iż na niską jakość stanowionego prawa wpływ ma także pośpiech i brak merytorycznych konsultacji społecznych, które w polskim ustawodawstwie są niemal fikcją. Sytuacje, w których przedstawiciele opiniotwórczych mediów w sposób pośredni naciskają na pośpiech w trakcie procesów legislacyjnych, zazwyczaj wpływają na uchwalenie nieprzemyślanych regulacji prawnych (Akademia Finansów i Biznesu Vistula, 2012, 146-150).

Można wyciągnąć wniosek, iż w państwie polskim, w którym brak jest zorganizowanego społeczeństwa obywatelskiego o satysfakcjonującym poziomie wiedzy ekonomicznej, niewielkim grupom interesów o wiele łatwiej jest ingerować w proces stanowienia prawa i wpływać na końcowe regulacje, korzystne dla tych partykularnych grup, a jednocześnie niekorzystne dla ogółu.

Wolność gospodarcza a kryzys demograficzny

Wydaje się, że proces starzenia się społeczeństwa nie stanowi problemu dla sporej części polskiej opinii publicznej. Być może powolne procesy demograficzne są trudne do zauważenia. Na pierwszy rzut oka struktura wiekowa społeczeństwa nie ma większego wpływu na zakres wolności gospodarczej. Kwestia jednak nie wydaje się już taka jednoznaczna, jeżeli zastanowimy się nad problemem głębiej.

Prawdą jest, że ograniczenia wolności gospodarczej muszą być ustanawiane w aktach prawnych rangi ustawowej. Jednak decyzje legislacyjne są z reguły uwarunkowane zastaną rzeczywistością społeczną, polityczną oraz ekonomiczną. W sytuacji, w której w danym społeczeństwie występuje niekorzystny stosunek osób w wieku produkcyjnym do wieku poprodukcyjnego, wówczas powstaje silna presja ze strony części społeczeństwa, mająca na celu zwiększenie wydatków emerytalnych oraz socjalnych, co przekłada się na poziom obciążeń fiskalnych i zakres wolności gospodarczej.

W Polsce mamy do czynienia ze swoistym sprzężeniem zwrotnym. Z jednej strony przez ucisk fiskalny oraz niską jakość działania organów państwowych, młodzi Polacy są mniej skłonni do zakładania rodzin i wychowywania dzieci, co w przyszłości przełoży się na katastrofalną strukturę demograficzną. Już teraz średni przyrost naturalny w naszym państwie wynosi 1,3 dziecka na kobietę. Taki wskaźnik narodzin jest jednym z najniższych na świecie. Z drugiej strony bilans demograficzny będzie za kilkanaście lat silnie determinował przyszły system prawny w kierunku ograniczenia wolności gospodarczej.

Dodatkowo niekorzystny wpływ ma również wciąż trwająca emigracja do państw Europy Zachodniej. Przyczyną odpływu ludzi z naszego kraju jest nie tylko wyższy standard życia w lepiej rozwiniętych społeczeństwach europejskich, ale także, a może nawet przede wszystkim, brak perspektyw i warunków do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.

Można wysnuć wniosek, iż brak dbałości o zakres wolności gospodarczej oraz warunki do jej prowadzenia w obecnym czasie, może, a nawet na pewno będzie skutkować bardzo poważnymi obciążeniami dla Polaków w przyszłości.

Zakończenie

Zakres swobody działalności gospodarczej w Polsce jest niezbyt szeroki i budzi wiele zastrzeżeń. W niniejszej pracy został wykazany subiektywnie wybrany zakres regulacji, które, zdaniem autora, dla gospodarki, a więc i dla całego społeczeństwa, ma najwięcej negatywnych konsekwencji. Jednak przykłady ograniczeń swobód ekonomicznych niekorzystnych dla rozwoju naszego państwa, można mnożyć. Zapewne każda osoba czytająca ten artykuł wymieniłaby kilka dodatkowych przykładów, np. kwestie związane z działaniem systemu wymiaru sprawiedliwości. Z całą pewnością jednak

należy zaznaczyć, iż niezależnie od tego, w jakim rodzaju ograniczeń uprawujemy największe utrapienie dla polskiej gospodarki, nie można nie zgodzić się z tezą, iż brak zmiany obecnej sytuacji w kraju nad Wisłą w dłuższej perspektywie będzie niekorzystny i dla obecnego, i dla przyszłych pokoleń. W obliczu przedłużającej się stagnacji w Europie, problemów z finansami publicznymi oraz postępującym starzeniem się społeczeństwa, brak odważnych wolnorynkowych zmian może zagrozić dalszemu wzrostowi poziomu życia w Polsce.

Literatura

- Akademia Finansów i Biznesu Vistula, *Raport o roli grup interesów w procesie stnowienia prawa w Polsce*, <http://chomikuj.pl/Dooley/Prasa/Gospodarka/Rola+grup+interesow+a+prawo,1835903527.pdf> (10.06.2013).
- Bastiat F., *Co widać i czego nie widać*, tłum. Stachura S., Fijorr Publishing Co., Lublin-Chicago-Warszawa 2005.
- Filmweb, *Układ zamknięty – recenzje*, <http://www.filmweb.pl/film/Uklad+zamknity-2013-635169/reviews> (10.06.2013).
- Fundacja Republikańska, *Zawody regulowane. Aktualny stan prawny i propozycje zmian*, <http://republikanie.org/wp-content/uploads/2013/01/Zawody-regulowane-aktualny-stan-prawny-i-propozycje-zmian.pdf> (10.06.2013),
- Gwiazdowski R., *A nie mówiłem?*, Prohibita, Warszawa 2012.
- Heritage Foundation, *2013 Index of Economic Freedom*, <http://www.heritage.org/index/ranking> (10.06.2013).
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r.*, Dz.U. 1997 nr 78 poz. 483, z późn. zm.
- Ministerstwo Gospodarki, *Pomiar obciążeń administracyjnych w przepisach prawa gospodarczego*, http://www.mg.gov.pl/files/upload/8581/Raport_z_wykonania.pdf (10.06.2013).
- NBPortal, Portal Edukacji Ekonomicznej, *klin podatkowy*, <http://www.nbportal.pl/pl/commonPages/EconomicsEntryDetails?entryId=68&pageId=11236> (10.06.2013).
- The World Bank, *Doing Business 2013*, <http://www.doingbusiness.org/rankings> (10.06.2013).
- The World Bank, *World DataBank*, <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx> (10.06.2013).
- Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy*, tekst jednolity: Dz.U. 1998 Nr 21, poz. 94.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych*, tekst jednolity: Dz.U. 2012 poz. 361.

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych ustaw regulujących zasady opodatkowania, tekst jednolity: Dz.U. 2011 nr 74 poz. 397.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jednolity: Dz.U. 2011 Nr 177, poz. 1054

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, tekst jednolity: Dz.U. 2004 nr 173 poz. 1807.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, tekst jednolity: Dz.U. z 2012 r. poz. 749.

Winięcki J., *Transformacja postkomunistyczna. Studium przypadku zmian instytucjonalnych*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Michał Ziółkowski*

KIERUNKI ROZWOJU POLITYKI ENERGETYCZNEJ UNII EUROPEJSKIEJ

Słowa kluczowe: *energetyka w Unii Europejskiej, polityka energetyczna Unii Europejskiej, bezpieczeństwo energetyczne Unii Europejskiej, potencjał energetyczny Unii Europejskiej, zintegrowany i konkurencyjny rynek energii, polityka racjonalnego zużycia energii*

Abstrakt: Celem artykułu jest przegląd najważniejszych koncepcji i postanowień w ramach wspólnej polityki energetycznej, które kształtowały się już od połowy XX w., od początku tworzenia struktur przyszłej Unii Europejskiej (UE). Z powodu ciągłych zmian w kontekście energetyki w UE niezbędne okazało się wykorzystanie źródeł internetowych, w tym internetowe streszczenia prawodawstwa UE oraz raporty ekspertów ds. energetyki. Znaczny wzrost tempa zmian został dostrzeżony w następstwie kryzysów naftowych trwających w latach 70. ubiegłego wieku. Do tego momentu surowce energetyczne były stosunkowo tanie i większość państw europejskich dysponowała wystarczającymi zapasami do utrzymania gospodarki na odpowiednim poziomie. Analiza historyczna zmian pozwoliła również na stwierdzenie, że temat konieczności budowania wspólnej polityki energetycznej wrócił na salony unijnych instytucji i będzie on odgrywał ważną rolę w nadchodzących latach, głównie z powodu zawirowań cenowych surowców na światowych rynkach, wysokiemu poziomowi zależności od dostaw zewnętrznych oraz obniżającej się efektywności wykorzystania własnych źródeł energii.

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

TRENDS IN ENERGY POLICY DEVELOPMENT OF EUROPEAN UNION

Keywords: *energy in the European Union, the European Union's energy policy, energy security of the European Union, the European Union's energy potential, integrated and competitive energy market, energy efficiency policy*

Abstract: Aim of this article is to analyze the regulatory tools and policies relating to a common energy policy, which have been developing since the mid-twentieth century, from the beginning of the creation of structures of the future European Union (EU). Due to constant changes in the context of the energy sector in the EU it was necessary to use Internet sources, including the Internet summaries of EU legislation and reports of energy experts. A significant increase in the pace of change has been noticed as a result of the ongoing oil crisis in the 70's of last century. Until then, energy resources were relative cheap and most European countries have sufficient inventory to keep the economy at the right level. Historical analysis of changes allowed also to confirm that build a common energy policy topic was resurrected to the salons of the EU institutions and will play an important role in the coming years, mainly due to raw materials prices turbulences on world markets and high degree of reliance on external supply and worsening efficient use of own energy sources.

Wprowadzenie

W artykule zostało przedstawione chronologiczne uporządkowanie koncepcji i postanowień w ramach wspólnego stanowiska w kwestii polityki energetycznej Unii Europejskiej. Ich rozwój znacząco nabrał tempa w latach 70. ubiegłego wieku w następstwie zawirowań związanych z kryzysem naftowym. Wówczas dostrzeżono problem wyczerpalności zasobów czy braku ochrony przed rosnącymi cenami energii, które silnie hamowały rozwój gospodarek we wspomnianym okresie.

W dzisiejszych czasach światu zagraża pogłębiający się efekt cieplarniany. Jego przyczyna jest kwestią sporną. Wielu ekspertów uważa, że jest on spowodowany wzmożoną emisją gazów cieplarnianych do atmosfery w związku z rewolucją przemysłową. W związku z powyższym założenia polityki energetycznej UE zakładać będą zmniejszenie emisji, przede wszystkim dzięki wykorzystaniu odnawialnych źródeł energii czy proekologicznej edukacji obywateli, a także zwiększenie efektywności wykorzystywania energii.

W dobie rosnącej potęgi gospodarczej Rosji unijna polityka energetyczna zakładać będzie uniezależnienie się od dostaw surowców z zewnątrz, w tym przede wszystkim z Federacji Rosyjskiej. Wiele pomysłów, projektów i regulacji jest jednak w dalszym stopniu nierealizowanych przez rządy państw członkowskich, dlatego też potrzeba dalszego lobbowania na rzecz utworzenia efektywnej wewnątrzspółnotowej polityki energetycznej jest kwestią niezwykle istotną w nadchodzących latach.

Początki polityki energetycznej Unii Europejskiej

W pierwszych latach powojennych, w skutek ogromnych zniszczeń i spustoszenia, jakiego dokonała II wojna światowa, przywódcy państw europejskich zadawali sobie pytanie, co należy zrobić, aby podobna tragedia już nigdy więcej się nie wydarzyła. Okupacja Niemiec nie mogła trwać w nieskończoność. Niezwykle istotnym wydawał się wówczas problem kontroli przemysłu ciężkiego tego kraju oraz zakorzeniony w czasach rewolucji przemysłowej konflikt francusko-niemiecki. Jego geneza tkwiła w doktrynach mocarstwowych obu krajów. Zgodnie z nimi ten, kto posiadał dostęp do złóż w Zagłębiu Ruhry, Saary i w Lotaryngii dominował na kontynencie europejskim. To powodowało zaognienie kolejnych konfliktów.

Pierwsza cegiełka pod budowę wspólnej polityki energetycznej państw europejskich, jednocześnie zapewniająca względne bezpieczeństwo i ochronę przed kolejną wojną, została wmurowana właśnie w tym okresie. 9 maja 1950 r., francuski minister spraw zagranicznych – R. Schumann wysunął na publicznym forum plan utworzenia międzynarodowej organizacji, która poddałaby całkowitą produkcję węgla i stali we Francji i Republice Federalnej Niemiec pod nadzór niezależnego od rządów tych państw międzynarodowego organu w ramach tejże organizacji. Plan ten zakładał również możliwość uczestniczenia innych krajów europejskich w tym projekcie. Było to pewnego rodzaju rozszerzenie pomysłu wcześniej zaproponowanego przez francuskiego komisarza planowania J. Monneta. Blisko rok po ogłoszeniu planu Schumanna, 18 kwietnia 1951 r. Francja, RFN, Włochy oraz kraje Beneluksu (Belgia, Holandia i Luksemburg) podpisały w Paryżu traktat, który wszedł w życie 23 lipca 1952 r., powołujący do życia Europejską Wspólnotę Węgla i Stali (EWWiS). Jej nadrzędnym celem była regulacja rynku węgla i stali wewnątrz państw członkowskich,

a przede wszystkim znoszenie ograniczeń ilościowych w obrocie tymi produktami¹.

W połowie lat 50. ubiegłego wieku dokonał się ogromny rozwój technologiczny, którego następstwem było gwałtowne zwiększenie popytu na energię, a co za tym idzie, na surowce energetyczne. Mimo tego, że na terytorium państw EWWiS znajdowały się wystarczające pokłady węgla, które mogłyby pokryć bieżące zapotrzebowanie, kraje członkowskie rozpoczęły badania w poszukiwaniu alternatywnych źródeł energii. Stwierdzono wspólnie, że energia atomowa jest nowatorskim źródłem pozyskania energii, jednocześnie wysoce efektywnym oraz zapewniającym stabilne dostawy energii. Na początku czerwca 1955 r. w Messynie odbyła się konferencja, na którą zjechali się ministrowie spraw zagranicznych państw zrzeszonych w ramach EWWiS. Głównym tematem negocjacji i rozmów obradujących przedstawicieli było powołanie wspólnej organizacji odpowiedzialnej za uregulowanie sektora energii jądrowej. 22 kwietnia 1956 r., komitet pod przewodnictwem ministra spraw zagranicznych Belgii P.H. Spaaka, przedstawił projekt utworzenia Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej. Pomimo głosów sprzeciwu głównie ze strony Związku Radzieckiego i Wielkiej Brytanii, które miały odmienne spojrzenie na pomysł utworzenia międzynarodowej organizacji zajmującej się tym sektorem energetyki, wraz z utworzeniem Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) państwa członkowskie utworzyły także organizację nazwaną Europejską Wspólnotą Energii Atomowej (Euroatom). Jej nadrzędnym celem było uwarunkowanie i stworzenie podstaw do szybkiego rozwoju tego działu energetyki. Zgodnie z treścią postanowień traktatu, który wszedł w życie 25 marca 1957 r., do zadań wspólnoty Euroatom należało (Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Energii Atomowej, 2010):

- wspieranie badań naukowych i zapewnianie rozpowszechniania wiedzy technicznej,
- tworzenie jednolitych norm bezpieczeństwa mających chronić zdrowie pracowników i ludności oraz zapewniać ich stosowanie,
- ułatwianie inwestycji i zapewnienie tworzenia podstawowych instalacji niezbędnych do rozwoju energetyki jądrowej w UE,
- gwarantowanie wszystkim użytkownikom w UE regularnych i sprawiedliwych dostaw rud i paliw jądrowych,

¹ Warto odnotowania jest ogromne znaczenie węgla jako nośnika energii w połowie XX w. Zapewniał on wtedy blisko 90% potrzeb energetycznych. Pozostałe nośniki energii takie jak ropa naftowa czy gaz ziemny nie odgrywały w owym czasie istotnego znaczenia dla gospodarek europejskich.

- zapewnienie niestosowania materiałów jądrowych do celów innych niż planowane (w szczególności militarnych),
- wykonywanie przyznanego jej prawa do własności specjalnych materiałów rozszczepialnych,
- tworzenie wspólnych przedsiębiorstw.

W kolejnych latach działalności EWEA stwierdzono, że nie gwarantuje ona realizacji wyznaczonych sobie celów. Wśród przyczyn wymieniano wówczas zbyt duże koszty produkcji energii elektrycznej z energii atomowej oraz spory międzypaństwowe związane z różnicą poglądów w kwestii wykorzystania energetyki jądrowej. Do największych sceptyków dalszego funkcjonowania EWEA w danym okresie należała Francja, która w omawianym czasie była najbardziej zaawansowanym technologicznie państwem w dziedzinie energetyki atomowej i koncepcja współfinansowania m.in. badań podstawowych w pozostałych krajach członkowskich nie była przez nią akceptowana. W skutek tego malało znaczenie wspólnoty wraz z upływem czasu.

Światowy kryzys naftowy, który miał miejsce na początku lat 70. ubiegłego wieku, w związku z wybuchem wojny izraelsko-arabskiej, spowodował konieczność powrotu do koncepcji uregulowanej, wspólnej polityki energetycznej w ramach wspólnot europejskich. 17 grudnia 1973 r. Rada Ministrów, aby przeciwdziałać skutkom pogłębiającego się kryzysu, powołała do życia Komitet Energetyczny. Jego celem było przygotowanie uchwał dotyczących wspólnej polityki energetycznej dla Komisji ds. Energetyki oraz koordynowanie i sprawdzanie postępu we wdrażaniu przez kraje członkowskie EWG wypracowanych rozwiązań w tym zakresie.

Kolejnym skutkiem dalszego kreowania wspólnego stanowiska krajów zjednoczonej Europy w kwestii energetyki było przyjęcie przez Radę Ministrów 17 grudnia 1974 r. planu „Polityka energetyczna Wspólnoty – cele na 1985 r.” Program ten opisywał sposoby walki ze skutkami kryzysu energetycznego krajów członkowskich. Wśród jego założeń wymienić należy m.in.:

- zredukowanie importu surowców energetycznych spoza krajów członkowskich z 63% do poziomu 40% (w kwestii ropy naftowej redukcja z 98% do 75%),
- zwiększenie wykorzystania źródeł własnych (energia jądrowa – 50%, gaz ziemny – 30%),
- wykorzystanie energii niekonwencjonalnej – energia spadku wody, energia geotermalna.

W grudniu 1976 r. Rada ustanowiła plan działań dla krajów członkowskich wspólnot europejskich na wypadek nagłego spadku podaży ropy naftowej. Najważniejszym zapisem tego planu było zobowiązanie się państw do wzajemnego wsparcia swoimi rezerwami surowcowymi najbardziej dotkniętych hipotetycznym kryzysem członków.

W latach 1980 i 1986 Rada Ministrów ustanowiła również plan, mający na celu ograniczenie zużycia ropy naftowej przez kraje Wspólnot Europejskich. Zakładał on kolejno spadek konsumpcji ogólnej ropy do poziomu 40% i produkcji energii elektrycznej do 20%.

Pierwszym dokumentem, w którym użyto określenia „jednolity rynek energetyczny krajów członkowskich” był „Dokument roboczy na temat wewnętrznego rynku energetycznego” opublikowany przez Komisję Europejską w maju 1988 r. Stał on się fundamentem urynkowania europejskiej energetyki. Komisja stwierdziła, że konkurencja musi odgrywać większą rolę niż do tej pory, a samo utworzenie wspólnego rynku zwiększy konkurencyjność na zewnątrz oraz zapewni wewnętrzne bezpieczeństwo energetyczne na wysokim poziomie.

Traktat powołujący do życia Wspólnotę Europejską, podpisany w Maastricht 7 grudnia 1992 r. jest szczególnym dokumentem. Zawiera on bowiem konkretne przepisy regulacyjne w dziedzinie energetyki wspólnotowej. W pierwszej części traktatu znajdują się zapisy dotyczące rozszerzenia działalności o środki w dziedzinach energetyki, ochrony ludności i turystyki oraz konieczności tworzenia i ciągłego rozwoju transeuropejskich sieci energetycznych. Tworzenie sieci jako infrastruktury transportowej, telekomunikacyjnej i energetycznej ma służyć wzmocnieniu spójności gospodarczej i społecznej oraz współdziałać w tworzeniu rynku wewnętrznego (Ostrihansky, 2003, s. 629).

Wdrożenie i rozwój sieci transeuropejskich, m.in. w sektorze energetycznym jako cel zostało zapowiedziane w art. 154 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską. Artykuły 155 i 156 Traktatu WE przewidują przyjęcie wytycznych pozwalających na zdefiniowanie celów i najważniejszych kierunków działań. Nowe wspólnotowe wytyczne aktualizują te, przyjęte w 2003 r., które z kolei nowelizowały pierwsze zasady przyjęte w 1996 roku.

Nowe koncepcje dotyczące polityki energetycznej krajów Unii Europejskiej

W komunikacie Komisji Europejskiej z 10 stycznia 2007 r., ogłoszono Plan Działań, dzięki któremu udało się ustanowić podwaliny wspólnej polityki energetycznej. Zwrócono w nim uwagę na konieczność emisji gazów cieplarnianych do atmosfery, a także wykreowanie nowego stanowiska w tej kwestii, ponieważ obecny plan redukcji emisji był według ekspertów niewystarczający. Zgodnie z jego treścią obecna polityka energetyczna nie zapewniała optymalnej redukcji emisji gazów cieplarnianych. Ponadto, Komisja Europejska zwróciła uwagę na wadliwy mechanizm solidarności państw członkowskich w przypadku ewentualnego wystąpienia kryzysu energetycznego.

Opierając się na swoich analizach Komisja Europejska ustaliła trzy wyzwania, które będą stały przed krajami członkowskimi w kontekście wspólnej polityki energetycznej. Pierwszym z nich była nieunikniona, znacznie szybciej postępująca zmiana klimatu, do której przyczynia się efekt cieplarniany. Kolejnymi wyzwaniami są także: wzrastająca zależność Unii Europejskiej od importu oraz rosnące ceny energii i wzajemna zależność państw UE pod względem energetycznym. Stawiając czoła tym wyzwaniom, Komisja Europejska wskazała konkretny plan działania, który zakładał:

- Stworzenie Wewnętrznego Rynku Energii, czego następstwem byłyby zwiększona konkurencyjność, która kolejno skutkowałaby pobudzeniem przedsiębiorstw w obszarze inwestycji. Z kolei dla gospodarstw domowych oznaczałoby to obniżenie cen energii. Według Komisji Europejskiej niezbędne również będzie rozdzielenie wytwarzania energii od jej dystrybucji, ponieważ może to powodować patologie i być szkodliwe dla zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego. Jednocześnie podkreślono uzasadnienie prowadzonych działań w kontekście budowy infrastruktury przesyłowej przez polski rząd. Wśród czterech priorytetowych projektów jeden to połączenie elektroenergetycznych systemów Polski z Niemcami i Litwą, a drugi to budowa gazociągu Nabucco. Zwrócono również uwagę na konieczność budowy nowych strategicznych rezerw gazu oraz gazociągów, jednakże w taki sposób, aby nie obciążać konsumentów dodatkowymi kosztami;
- Zwiększenie efektywności wykorzystania energii. Komisja bezpośrednio nawiązała, do przyjętego 19 października 2006 r. Planu Działania na

- rzecz efektywności wykorzystania energii, w którym sformułowany został cel redukcji zużycia energii podstawowej o 20% do 2020 r. Takie działania znalazłyby swoje odzwierciedlenie w oszczędności rzędu 100 mld EUR rocznie oraz w zmniejszeniu emisji dwutlenku węgla do atmosfery o 780 mln ton rocznie. Zmniejszenie zużycia energii odbywałoby się głównie poprzez zaostrenie standardów produkcji energooszczędnych urządzeń elektrycznych, zwiększenie popularności transportu publicznego, ze szczególnym uwzględnieniem transportu wykorzystującego w swojej flocie energooszczędny tabor kolejowy czy hybrydowe pojazdy oraz podjęcie szeregu decyzji promujących oszczędności energii zarówno na poziomie przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych;
- Wzrost wykorzystania energii ze źródeł odnawialnych. Komisja zaproponowała cel, zakładający uzyskanie 20% poziomu energii odnawialnej w ogólnym bilansie zużycia nośników energii w UE do 2020 r.;
 - Zwiększenie znaczenia energii jądrowej. Obecne zużycie energii jądrowej w krajach UE kształtuje się na poziomie 15%. Komisja Europejska dostrzega ogromny potencjał tego rodzaju energii oraz zakłada niezależność rządów państw członkowskich przy procesach decyzyjnych związanych z budową elektrowni jądrowych, ponieważ jak zaznacza ma ona swoje istotne plusy – przede wszystkim brak zanieczyszczeń CO₂, ale także minusy – odpady, które są poważnym zagrożeniem dla środowiska. Nieumiejętne gospodarowanie nimi może doprowadzić do poważnych w skutkach katastrof ekologicznych;
 - Wspólna i efektywna polityka zagraniczna. Dostosowanie się do celów zawartych w Planie Działania z 2007 r. doprowadzi do spadku udziału UE w światowym zużyciu energii do poziomu 10%. W celu zapewnienia bezpieczeństwa dostaw energii oraz uniknięcia zmian klimatycznych niezbędna będzie współpraca pomiędzy krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się, producentami i odbiorcami energii i wypracowanie wspólnego stanowiska w celu stworzenia efektywnej polityki zewnętrznej.

Nowa strategia energetyczna dla Europy na lata 2011-2020

Dokument podsumowujący Komisji Europejskiej pt. „W kierunku nowej strategii energetycznej dla Europy 2011–2020” określany jest jako pierwszy krok w stronę kompleksowej polityki energetycznej UE w kontekście strategii do roku 2020. Według Komisji, Unia Europejska potrzebuje długoterminowej wizji skutecznej i trwałej polityki energetycznej do 2015 r.,

której nadrzędnym celem będzie długoterminowe ograniczenie emisji i której towarzyszą precyzyjne i kompleksowe krótkoterminowe i średnio-terminowe plany działań mające pomóc w osiągnięciu realizacji założeń nowej strategii. Wśród działań, które zostały zaproponowane w ramach nowej strategii, wiele z nich pokrywa się z Planem Działań z 2006 r. Dodatkowo wspomniano o działaniach, których celem jest (Rezolucja PE z 25 listopada 2010):

- Zapewnienie funkcjonowania wewnętrznego, europejskiego rynku energii, który jest elementem niezbędnym dla realizacji celów polityki UE. Ponadto KE podkreśla potrzebę zagwarantowania bezpieczeństwa dostaw dla europejskiego parku energii elektrycznej poprzez opracowanie polityki przemysłowej sprzyjającej długoterminowym inwestycjom w środki produkcji energii elektrycznej na terytorium Wspólnoty;
- Wspieranie nowoczesnych zintegrowanych sieci. KE jednocześnie uważa, że aktualny program Transeuropejskich Sieci Energetycznych (TEN-E) był nieefektywny i przyczynił się w niewielkim stopniu do budowy połączeń między państwami członkowskimi. Musi zatem zostać dostosowany tak, aby sprostać celom zawartym w pakiecie klimatyczno-energetycznym oraz 3. pakiecie dotyczącym rynku wewnętrznego;
- Finansowanie polityki energetycznej. Komisja Europejska podkreśla w tym punkcie, że nowoczesna sieć energii elektrycznej obejmująca całą UE ma zasadnicze znaczenie dla osiągnięcia poziomu 20% energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych. Uważa także, że innowacyjne instrumenty finansowe (jak np. instrumenty podziału ryzyka i systemy kredytowe w bankach państwowych) mogłyby być istotnym narzędziem wspierania inwestycji w infrastrukturę energetyczną i efektywność energetyczną;
- Lepsze wykorzystanie potencjału UE w zakresie efektywności energetycznej i energii odnawialnej. Wywoła to spore korzyści – zarówno dla środowiska, poprzez zmniejszoną emisję gazów cieplarnianych do atmosfery, jak i dla gospodarstw domowych powiększając ich oszczędności;
- Zapewnienie bezpieczeństwa dostaw. Nadal podtrzymuje się konieczność i niezwłoczność podjęcia wszelkich działań w celu ustanowienia wspólnego stanowiska w zakresie zewnętrznej polityki energetycznej. UE musi zadbać o to, by jej polityka energetyczna cechowała się międzynarodową siłą i spójnością oraz włączyć aspekt energetyczny do jej zewnętrznych strategii politycznych i działań;

- Promowanie badań naukowych i rozwoju oraz innowacji w dziedzinie energii. Podkreśla się znaczenie wyszkolonej i wykwalifikowanej kadry w sektorze elektrycznym i gazowym, której przyszłe badania mogą wpłynąć na poprawę sytuacji energetycznej UE, a także zwiększyć efektywność wykorzystania energii;
- Umieszczenie korzyści konsumentów i obywateli w centrum polityki energetycznej UE. Rekomenduje się w tym celu podjęcie działań takich jak m.in.: termomodernizacja budynków, wykorzystanie inteligentnych liczników energii, czy ułatwienie sposobu przechodzenia do innego operatora energetycznego, zmierzających do poprawy pozycji obywatela UE w kontekście polityki energetycznej UE.
- Nowa strategia podkreśla również, że nowa polityka energetyczna musi wspierać długoterminowy cel redukcji emisji gazów cieplarnianych w UE o 80-95% do 2050 r.

Zakończenie

Wspólna polityka energetyczna w Europie to temat, który zawsze budził spore zainteresowanie, a przede wszystkim w okresie po wielkich kryzysach naftowych. Wtedy dostrzeżono realne zagrożenie dla gospodarek państw europejskich wynikające z wyczerpalności zasobów, wahań cenowych i dalszych zagrożeń dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Jednak pierwsze pomysły dotyczące utworzenia takiej polityki pojawiły się już w połowie XX w. Było to także przesłanką do utworzenia Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali.

Na podstawie przeprowadzonych rozważań można wysunąć tezę, że Europa w coraz większym stopniu staje się zależna od zewnętrznych dostaw energii, przede wszystkim ropy i gazu, których ceny coraz szybciej wzrastają w ostatnich latach.

W chwili obecnej unijna polityka energetyczna, której opracowanie było szczególnie trudne ze względu na różne interesy państw członkowskich, opiera się na trzech podstawowych celach. Są nimi: bezpieczeństwo dostaw poprzez ich dywersyfikację, zwiększenie konkurencyjność oraz udziału alternatywnych źródeł energii w ogólnym zużyciu energii. Wielu ekspertów oraz własne obserwacje pozwalają stwierdzić, iż poczynione działania w celu efektywnej polityki energetycznej są niewystarczające. Nadal brakuje transeuropejskich sieci energetycznych. W dalszym ciągu nie jest zapewniony w wystarczającym stopniu poziom bezpieczeństwa dostaw oraz

program solidarności państw członkowskich na wypadek nagłego spadku podaży energii. Kierunki rozwoju są właściwe. Można mieć jednak wątpliwości co do jego tempa. Przywódcy powinni więcej uwagi poświęcać temu obszarowi wspólnych interesów, gdyż ich celem jest rozwój gospodarczy, ochrona środowiska i dalsze wzajemne dobre relacje.

Literatura

- Ostrihansky R. (2003), *Sieci transeuropejskie*, [w:] J. Barcz (red.), *Prawo Unii Europejskiej. Prawo materialne i polityki*, Warszawa.
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 25 listopada 2010 r. *Kierunki nowej strategii energetycznej dla Europy 2011–2020*, 2010/2108 (INI).
- Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Energii Atomowej* 2010/C 84/01.



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Karolina Oszwa*

Olexandr Petushyns'ky*

**EKOLOGICZNE NASTĘPSTWA DZIAŁALNOŚCI
CZŁOWIEKA – POSZUKIWANIE I WYDOBYCIE GAZU
Z ŁUPKÓW (DOŚWIADCZENIA AMERYKAŃSKIE,
PROGNOZY DLA POLSKI)**

Słowa kluczowe: *wydobycie gazu z łupków, konsekwencje ekologiczne*

Abstrakt: Celem artykułu jest próba prezentacji ekologicznych następstw działalności człowieka w kontekście poszukiwania i późniejszego wydobycia gazu z łupków. Temat jest w obecnym czasie bardzo aktualny ze względu na realizację odwiertów poszukiwawczych na Pomorzu i Lubelszczyźnie, panujące niepokoje społeczne na obszarach objętych koncesjami, jak również brak podstaw naukowych oraz wystarczających podstaw prawno-gospodarczych do wejścia w fazę wydobycia. Można postawić tezę, iż potencjalne szkody środowiskowe spowodowane wydobyciem gazu z łupków metodą szczelinowania hydraulicznego nie są na tyle zbadane, aby bez ryzyka podjąć się produkcji przemysłowej gazu. W artykule zastosowano następujące metody badawcze: analizę literaturową, studium przypadku, analizę statystyczną w oparciu o dane Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) i Państwowego Instytutu Geologicznego (PIG), metodę indukcji-dedukcji oraz analizy syntezy i porównań. Na podstawie doświadczeń amerykańskich, przytoczonych w tekście, jak również obecnie prowadzonych badań nad wprowadze-

* Powiślańska Szkoła Wyższa.

niem innych metod wydobycia gazu z łupków oraz rekomendacji Unii Europejskiej nie można jednoznacznie stwierdzić, że produkcja gazu niekonwencjonalnego w Polsce nie wywoła negatywnych skutków środowiskowych i zdrowotnych.

ENVIRONMENTAL CONSEQUENCES OF MAN – ACTIVITIES – EXPLORATION AND PRODUCTION OF SHALE GAS (AMERICAN EXPERIENCE, PREDICTIONS FOR POLAND)

Keywords: *extraction of shale gas, ecological consequences*

Abstract: This article attempts to present ecological consequences of human activities in the context of exploration and future extraction of shale gas. This topic is at the present time very timely because of the implementation of the exploration wells in Pomerania and Lublin Region, the prevailing unrest in the areas of concessions, as well as the lack of scientific basis and sufficient legal – economics basis to enter into the production phase. The article be the argument that the potential environmental damage from the extraction of shale gas using hydraulic fracturing are not explored enough to take the risk of industrial production. The paper used following research methods: analysis of literature, case studies, statistical analysis based on data from the Central Statistical Office (CSO) and the Polish Geological Institute (PGI) and the method of induction-deduction analysis, analysis synthesis and comparisons analysis. Based on the U.S. experience, mentioned in the text, as well as current research on the introduction of other methods of extracting shale gas and recommendations of the European Union cannot be concluded that the production of unconventional gas in Poland will not cause adverse environmental and health effects.

Wprowadzenie

Rozwój cywilizacji ludzkiej nierozłączne związane jest z coraz większym wykorzystywaniem zasobów naturalnych. Działalność człowieka w miarę swojego rozwoju skutkuje coraz większą ingerencją w środowisko naturalne. Jest temu poświęcona pierwsza część opracowania.

W ostatnich latach wiele mówi się w mediach o gazie łupkowym i o zbawiennych skutkach jego wydobycia dla Polski. W dalszej części opracowania omówiono wpływ wydobycia gazu z łupków na środowisko naturalne, w oparciu o doświadczenia amerykańskie. Rozwój sektora gazu łupkowego w Ameryce bardzo szybko doprowadził do rewolucyjnych

przemian ekonomicznych w tym kraju. Z drugiej jednak strony, to właśnie z USA napływają informacje dotyczące drastycznych zmian środowiskowych i problemów zdrowotnych społeczeństwa z obszarów objętych koncesjami. Następnie przedstawiono aktualny stan poszukiwania gazu łupkowego w Polsce i perspektywy rozwoju gazownictwa niekonwencjonalnego. Ostatnia część opracowania jest próbą przedstawienia ekologicznych następstw związanych z produkcją gazu łupkowego w Polsce. W opracowaniu wykorzystano badania i raporty instytucji badawczych, rządowych oraz polskich i zagranicznych przedsiębiorców.

Działalność człowieka skutkująca dewastacją i degradacją środowiska

W Polsce założenia do rozwoju energetyki odnawialnej zostały określone w dokumencie rządowym „Strategia rozwoju energetyki odnawialnej” przyjętym przez Sejm w dniu 23 sierpnia 2001 r. oraz w dokumencie „Polityka energetyczna Polski do roku 2030”, przyjętym przez Radę Ministrów w dniu 10 listopada 2009 r. Celem strategicznym polityki państwa jest zwiększanie wykorzystania odnawialnych źródeł energii (OZE), tak aby udział energii odnawialnej w finalnym zużyciu energii brutto osiągnął w 2020 r. 15%. Tabela 1. przedstawia bilans produkcji energii odnawialnej w Polsce w latach 2006-2011.

Tabela 1. Bilans nośników energii odnawialnej w Polsce w latach 2006-2011 (w TJ)

Pozyskanie krajowe	Rok					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
biomasa stała	181107	184917	198401	217302	245606	278294
energia słoneczna	11	15	54	283	350	434
energia wody	7352	8468	7748	8550	10512	8393
energia wiatru	922	1878	3012	3878	5992	11536
odpady komunalne	27	35	9	29	133	1338
biogaz razem	2613	2708	4026	4104	4797	5732
biopaliwa ciekłe	6965	4614	12402	17847	19123	18030

Tabela 1 ciąg dalszy

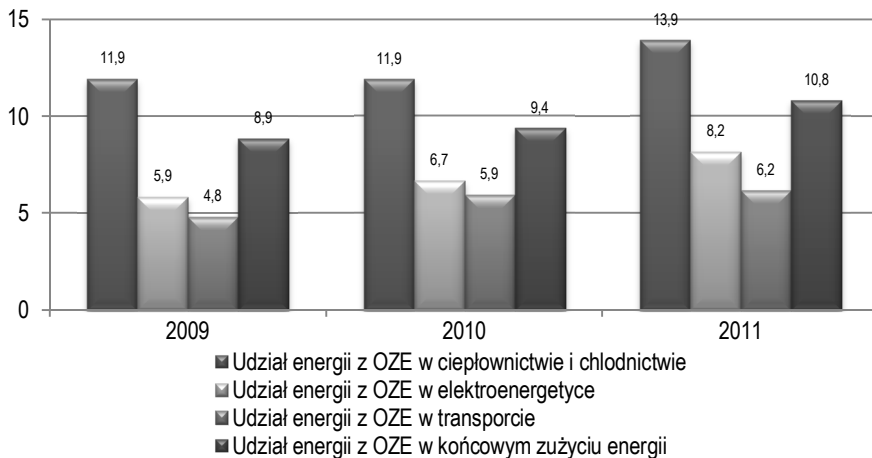
Pozyskanie krajowe	Rok					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
energia geotermalna	535	439	531	600	563	531
pompy ciepła	33	68	605	758	888	946
Razem	199565	203142	226778	253351	287954	325234

Źródło: (GUS, 2012a, s. 32-46).

W rozpatrywanym okresie, zauważalny jest wyraźny systematyczny wzrost ilości energii pozyskiwanej z odnawialnych źródeł.

Udział OZE w końcowym zużyciu energii w latach 2009-2011 przedstawiono na wykresie 1.

Wykres 1. Sektorowy i całkowity udział energii ze źródeł odnawialnych w końcowym zużyciu energii brutto w latach 2009-2011 (w %)

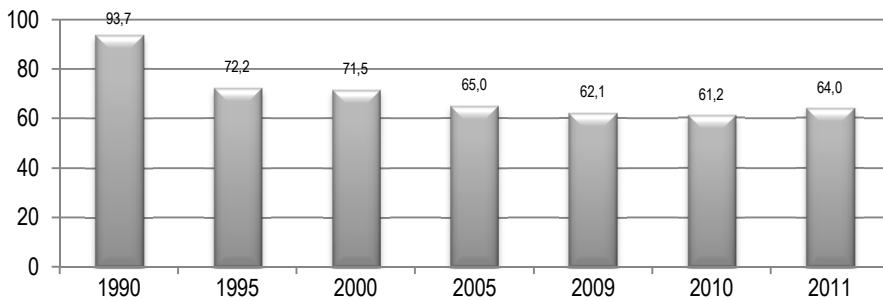


Źródło: (GUS, 2012a, s. 70).

Udział OZE w poszczególnych sektorach gospodarki i w końcowym zużyciu energii brutto wykazuje tendencję rosnącą. W 2009 r. udział OZE stanowił 8,87% końcowego zużycia energii brutto, a w 2011 r. – 10,8%, co

wskazuje na około 2% wzrost w tym okresie. Jeżeli tempo wzrostu produkcji OZE będzie utrzymywało się na podobnym poziomie rocznym – 26 tys. TJ, a udział OZE w końcowym zużyciu energii brutto będzie rósł o blisko 1%, to Polska ma szansę nie tylko osiągnąć zakładany 15% udział OZE w finalnym użyciu energii pierwotnej ogółem do 2020 r., ale nawet go przewyższyć.

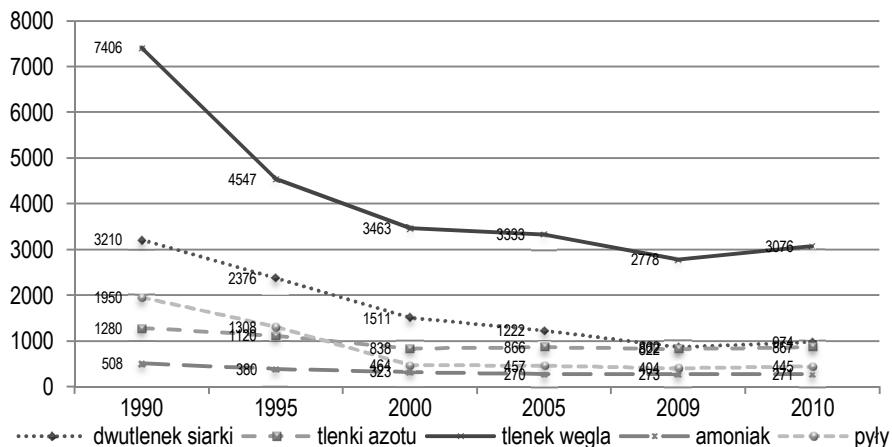
Wykres 2. Grunty zdewastowane i zdegradowane w Polsce w latach 1990-2011 (w tys. ha)



Źródło: (GUS, 2012b, s. 34).

Na wykresie 2. zaznaczono, że aż 64 tys. ha gruntów w 2011 r. w Polsce jest zaliczanych do gruntów zdewastowanych i zdegradowanych. Powierzchnia gruntów wymagających rekultywacji w 2011 r. zmniejszyła się o około 32% w porównaniu do 1990 r. Grunty rolne i leśne zagrożone erozją wodną powierzchniową stanowią 89074,9 km² – 28,5% powierzchni ogółem. Gleby użytkowane rolniczo potencjalnie zagrożone erozją wietrzną to 86332 km² – 27,6% powierzchni ogółem. Grunty rolne i leśne trwale wyłączone z produkcji rolniczej i leśnej w 2011 r. stanowiły 3509 ha.

Wykres 3. Emisja zanieczyszczeń powietrza w Polsce w latach 1990-2010 (w tys. ton)



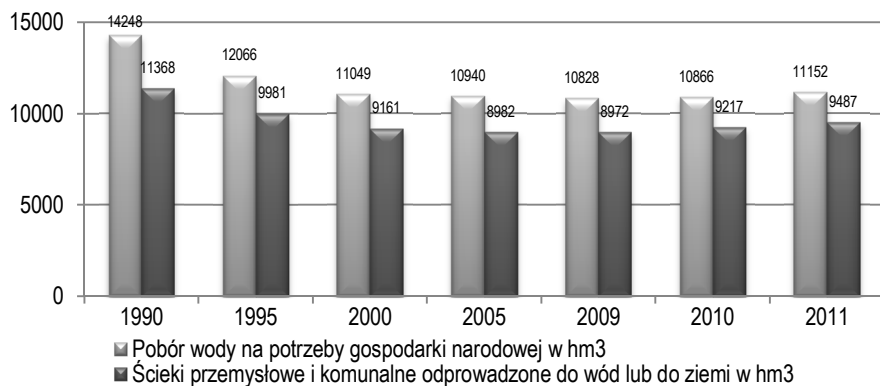
Źródło: (GUS, 2012b, s. 35).

W rozpatrywanym okresie emisja wszystkich zanieczyszczeń zmalała, przy czym całkowita emisja CO zmniejszyła się ponad dwukrotnie z 7406 tys. ton w 1990 r. do 3076 tys. ton w 2010 r., SO₂ – ponad trzykrotnie z 3210 tys. ton do 974 tys. ton, a emisja pyłów – ponad czterokrotnie z 1950 tys. ton do 445 tys. ton.

Pobór wody na potrzeby gospodarki narodowej oraz zrzut ścieków przemysłowych i komunalnych przedstawiono na wykresie 4.

Zużycie wody w Polsce na potrzeby gospodarki narodowej w 2011 r. znacząco zmalało w porównaniu do 1990 r. z 14248 hm³ do 11152 hm³, co stanowi ponad 25%. Wyraźnie zmalała też ilość odprowadzonych ścieków przemysłowych i komunalnych do wód lub do ziemi, z 11368 hm³ w 1990 r. do 9487 hm³ w 2011 r., co stanowi ok. 17%.

Wykres 4. Pobór wody na potrzeby gospodarki narodowej, ścieki przemysłowe i komunalne odprowadzone do wód lub do ziemi w Polsce w latach 1990-2011 (w hm³)



Źródło: (GUS, 2012b, s. 34-35).

Wydobycie gazu z łupków – doświadczenia amerykańskie

Gaz łupkowy (ang. *shalegas*) to jeden z trzech rodzajów gazu ze złóż niekonwencjonalnych, uzyskiwany z położonych głęboko pod ziemią łupków osadowych. Technika wydobycia gazu łupkowego w uproszczeniu polega na wykonaniu poziomego odwiertu w skale łupkowej i wypełnieniu uzyskanej szczeliny mieszanką wody, piasku kwarcowego i dodatków chemicznych, która powodując pęknięcia w skałach, pozwala na wydostanie się gazu (IHS Global Insight, 2011, s. 1-13). W 2010 r. gaz łupkowy stanowił 27% amerykańskiej produkcji gazu ziemnego. W ciągu najbliższych pięciu lat jego udział ma wzrosnąć do 43%, a w perspektywie do 2035 r. do 60%. W 2010 r. sektor gazu łupkowego wygenerował łącznie 600 tys. nowych miejsc pracy (bezpośrednio i w sektorach powiązanych). Prognozuje się, że do 2015 r. liczba ta może wzrosnąć do 870 tys., a do roku 2035 – nawet do 1,6 mln. Wartość dodana do PKB w 2010 r. stanowiła 76 mld USD, natomiast w 2015 r. może osiągnąć wartość 118 mld USD, a w perspektywie 2035 r. aż 231 mld USD. Gaz z łupków zabezpieczył Stanom Zjednoczonym samowystarczalność energetyczną. USA stały się jednym z największych eksporterów gazu na świecie, a cena gazu w kraju spadła do poziomu poniżej 100 USD za tys. m³.

Korzyści ekonomiczne są bezsporne. Jednakże technologia wydobycia gazu z łupków jest związana ze stosowaniem szczelinowania hydraulicznego, co wymaga dużej ilości wody technologicznej: 2-4 tys. m³ dla otworu pionowego i 12-24 tys. m³ dla otworu poziomowego. W skład płynu technologicznego wchodzi około 0,5% substancji chemicznych stosowanych w celu regulacji lepkości, pH, ciężaru, eliminacji bakterii, zapobieganiu korozji. Substancje te mogą stanowić źródło zanieczyszczeń wód gruntowych i powierzchniowych. Chociaż głębokości odwiertów w warunkach amerykańskich wahają się od 0,6 do 3,5 km, co jest znacznie poniżej poziomu wód gruntowych, możliwe są przecieki wskutek nieodpowiedniej szczelności obudowy odwiertu oraz zaniedbań wymogów bezpieczeństwa. Płyny szczelinujące wypływające na powierzchnię w ilości 20-50% tylko częściowo poddawane są recyklingowi, część płynów musi być utylizowana. W 2010 r. dwie trzecie wody technologicznej w USA przewożono do miejskich oczyszczalni ścieków. Materiał ten trafiał zatem do rzek i jezior (EKO-UNIA, 2013).

Powierzchnia obszaru zajmowanego podczas poszukiwania i wydobycia gazu łupkowego dla jednego odwiertu wynosi około 3 ha. Dodatkowo należy wziąć pod uwagę także powierzchnie na infrastrukturę drogową i do przesyłu pozyskanego gazu, powierzchnie do stawów, w których tymczasowo przechowywana jest zużyta woda, co razem może stanowić około 8 ha przekształconej powierzchni ziemi i znacząco zmienionego krajobrazu. Powierzchnie te na długi czas są wykluczone z dotychczasowego sposobu użytkowania i niemożliwe jest ich wykorzystanie w innym celu.

Z procesem technologicznym nierozłącznie wiąże się: emisja pyłów, chemicznych zanieczyszczeń powietrza powodowanych urządzeniami technologicznymi napędzanymi silnikami spalinowymi, ciężarówkami, odparowaniem substancji chemicznych ze stawów z zużytą wodą. Nieunikniona jest także emisja hałasu powstała podczas pracy urządzeń i środków transportu.

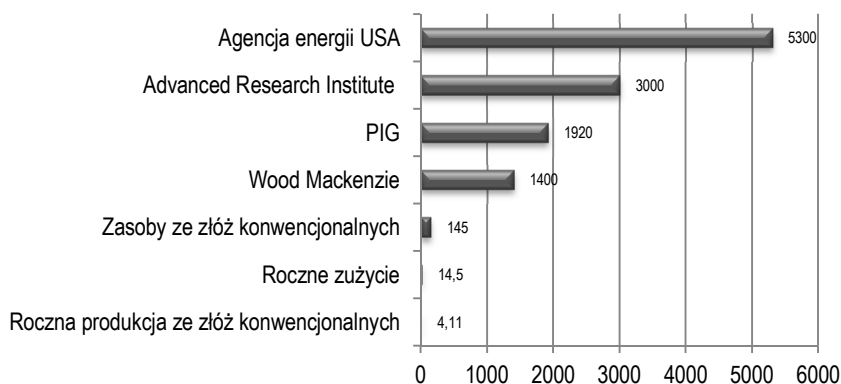
Potencjonalnie możliwe są również trzęsienia ziemi wywołane procesem szczelinowania hydraulicznego. Jak do tej pory udokumentowano nieliczne zdarzenia sejsmiczne, np. w mieście Cleburne w USA w okresie od czerwca do lipca 2009 r. zanotowano 7 trzęsień ziemi. Należy dodać, że na tym obszarze w ciągu poprzednich 140 lat nie odnotowano żadnego trzęsienia ziemi (Michaels, Simpson, Wegner, 2010, s. 5-15). Naukowcy z agencji badawczej United States Geological Survey twierdzą, że w ostatnim dziesięcioleciu liczba zjawisk sejsmicznych w sercu Stanów Zjednoczonych wzrosła 6-krotnie (Forsal.pl, 2013).

W Stanach Zjednoczonych w ostatnich latach doszło do wielu poważnych zdarzeń o charakterze nadzwyczajnych zagrożeń środowiska (Michaels, Simpson, Wegner, 2010, s. 5-15) dotyczących m.in. przecieków zanieczyszczonej wody do powietrza i wody (Clarfield, Pensylwania), eksplozji gazu (Wirginia Zachodnia), wybuchów budynków mieszkalnych (Bainbridge Township w hrabstwie Geauga) oraz chorób ludzi i zgonów zwierząt (Teksas). Większość przypadków jest bezpośrednio związana z naruszeniem wymogów technologicznych, prawnych, BHP, ale w niektórych można mówić o niedoskonałości pod względem bezpieczeństwa samej technologii. Nie bez powodu Amerykanie opracowali w ubiegłym roku nową, alternatywną do szczelinowania hydraulicznego technologię suchego szczelinowania. Zamiast płynu wiertniczego do odwiertu wprowadza się zżelowany gaz, najczęściej propan, który na odpowiedniej głębokości przechodzi w formę gazową i wytwarza wysokie ciśnienie niezbędne do kruszenia skał (EurActiv, 2013). Gaz ten jest później odzyskiwany, ponieważ powraca razem z gazem łupkowym. Stosowanie suchego szczelinowania eliminuje problem marnowania dużej ilości wody i zanieczyszczenia środowiska. Metoda ta mimo to, że jest droższa od szczelinowania hydraulicznego już jest stosowana przez przedsiębiorstwo międzynarodowe Schlumberger i przez kanadyjską Chimereę. Zagrożeniem przy stosowaniu tej metody jest niebezpieczeństwo wybuchowe, ale ryzyko jest minimalizowane poprzez wprowadzanie bardziej rygorystycznych wymogów bezpieczeństwa i ostrożności.

Stan poszukiwania gazu z łupków w Polsce

Według szacunków Energy Information Administration, wydobycie gazu łupkowego do 2030 r. będzie stanowić 7% światowej produkcji gazu ziemnego. Polska posiada bogate zasoby gazu ziemnego w skałach łupkowych na Pomorzu, Mazowszu i Lubelszczyźnie, ale tylko te o odpowiednich właściwościach mogą być wydobywane. Wyniki oszacowania zasobów gazu ziemnego przedstawiono na wykresie 5.

Wykres 5. Szacowane zasoby, wydobycie i zużycie gazu ziemnego w Polsce (w mld m³)



Źródło: (PIG PIB, 2012).

W 2009 r. przedsiębiorstwo Wood Mackenzie określiło zasoby gazu ziemnego na 1400 mld m³, a Advanced Research Institute na 3000 mld m³. Znacznie wyższe zasoby wydobywalne gazu ziemnego, wynoszące 5300 mld m³ podano w 2011 r. w globalnym raporcie U.S. Energy Information Agency, wykonanym przez Advanced Research Institute na zamówienie US EIA. Wg raportu PIG PIB z marca 2012 r. łączne zasoby wydobywalne gazu ziemnego z formacji łupkowych w kraju na łdździe i na szelfie bałtyckim mogą wynosić maksymalnie 1920 mld m³. Zasoby te mieszczą się z największym prawdopodobieństwem w przedziale: 346-768 mld m³. Są to więc zasoby od 2,5 do 5,5-krotnie większe od udokumentowanych do tej pory zasobów ze złóż konwencjonalnych (ok. 145 mld m³). Przy obecnym rocznym popycie na gaz ziemny w Polsce (ok. 14,5 mld m³), wliczając wcześniej oszacowane zasoby wydobywalne gazu ziemnego ze złóż konwencjonalnych, łączne zasoby wystarczą na 35-65 lat pełnego zapotrzebowania polskiego rynku na gaz ziemny, lub odpowiadają 120-200-letniej produkcji gazu ziemnego w Polsce na dotychczasowym poziomie, bez zmiany poziomu i proporcji podaży z importu i z wydobycia krajowego (PIG PIB, 2012)¹.

Ministerstwo Środowiska do 4 lutego 2013 r. wydało 113 koncesji na poszukiwanie i rozpoznawanie złóż gazu łupkowego w Polsce. Lista pod-

¹ Prezes PIG J. Nawrocki zastrzegł, że raport jego instytutu należy traktować jako „raport otwarcia”, który będzie aktualizowany w miarę napływu nowych informacji.

miotów posiadających takie koncesje obejmuje zarówno światowych gigantów, m.in. Chevron, Marathon, San Leon Energy oraz RealmEnergy International, jak i polskie przedsiębiorstwa: PGNiG, Lotos i Orlen Upstream z grupy PKN Orlen (Ministerstwo Środowiska, 2013a).

Pierwszy odwiert poziomy w poszukiwaniu gazu łupkowego został przeprowadzony – z sukcesem – w czerwcu 2011 r. przez firmę 3Legs Resources w okolicach Łebienia (Ministerstwo Środowiska, 2013b). Na przełomie 2014 i 2015 r. realne jest pierwsze przemysłowe wydobycie gazu łupkowego, a następnie stopniowe ograniczanie importu.

Zapotrzebowanie na gaz ziemny w Polsce w ostatnich latach wykazuje trend rosnący. Tabela 2. przedstawia zużycie paliw i nośników energii w Polsce w latach 2006-2011.

Tabela 2. Zużycie paliw i nośników energii w Polsce w latach 2006-2011

Wyszczególnienie	j.m.	Rok					
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
węgiel kamienny	tys. ton	83483	84230	80323	73842	81979	79108
gaz ziemny	TJ	493544	499571	505922	488179	519923	515162
gaz ciekły	tys. ton	774	807	798	730	737	862
lekki olej opałowy	tys. ton	1023	1332	1227	1092	1125	1088
ciężki olej opałowy	tys. ton	1750	1711	1609	1615	1587	1403
energia elektryczna	GWh	125437	136261	140745	134473	141637	145248

Źródło: (GUS, 2007, s. 8-14; GUS, 2008, s. 8-14; GUS, 2009, s. 8-14; GUS, 2010, s. 8-14; GUS, 2011, s. 8-14; GUS, 2012c, s. 8-14).

Do uzysku 1 TJ energii potrzebne jest spalanie do 40 tys. m³ gazu w zależności od jego rodzaju (gaz ziemny wysokometanowy, zaazotowany) (Izba Gospodarcza Gazownictwa, 2013). Roczny przyrost popytu na gaz ziemny w Polsce można oszacować na ponad 173 mln m³, co jest odpowiednikiem 4,33 tys. TJ.

Barierą rozwoju gazownictwa niekonwencjonalnego w Polsce są wysokie koszty wydobycia gazu. PGNiG szacuje, że koszt wykonania odwiertu w celu poszukiwań wraz ze szczelinowaniem hydraulicznym w Polsce wynosi ok. 17 mln USD. W porównaniu do kosztów analogicznych odwiertów

w USA są one dwukrotnie wyższe, gdyż w USA koszty te wynoszą około 8 mln USD. Koszt ten jednak – wraz ze wzrostem konkurencji i uzyskaniem efektu skali – ma się stopniowo zmniejszać. Eksperci szacują, że w ciągu 4 lat koszty wierceń spadną do 11 mln USD za odwiert. Scenariusz optymistyczny zakłada obniżenie kosztów nawet do poziomu 7,7 mln USD za odwiert (poziomu niższego o 5-10% niż obecne koszty w USA), natomiast scenariusz pesymistyczny – spadek do poziomu 14,3 mln USD (poziomu wyższego o 70-80% niż koszty analogicznych odwiertów w USA) (3PRGN, 2013). Koszty odwiertów eksploatacyjnych w USA wynoszą od 2,7 do 7 mln USD w zależności od głębokości. Głębokość wydobycia gazu łupkowego w Polsce szacuje się na poziomie 3,5-5,5 tys. m, podczas gdy w USA osiąga ona poziom 0,6-3,5 tys. m. Nie tylko to utrudnia poszukiwania i wydobycie gazu z łupków. Atrakcyjne pod względem poszukiwawczym tereny leżą w strefach wysoko zurbanizowanych, wykorzystywanych w rolnictwie, bądź atrakcyjnych turystycznie, a także na obszarach Europejskiej Sieci Ekologicznej „Natura 2000”.

Według szacunków ekspertów wydobycie 1000 m³ surowca w Polsce może kosztować około 300 USD, czyli ponad dwukrotnie więcej niż w USA. Według Instytutu Studiów Energetycznych z Oxfordu oraz amerykańskiego Rice University po uruchomieniu masowej produkcji w naszym kraju gaz niekonwencjonalny będzie kosztował 200-300 USD. Przy obecnych cenach gazu w Europie – ponad 350 USD za 1000 m³ i cenie importowanego gazu z Rosji – ponad 500 USD wydobycie gazu łupkowego w Polsce może być rentowne.

Ponadto, według raportu przygotowanego przez Instytut Kościuszki w 2011 r. rozwój wydobycia gazu łupkowego w Polsce może w ciągu najbliższych 10 lat stworzyć 155 tys. nowych miejsc pracy (Instytut Kościuszki, 2011, s. 16).

Prognozy dotyczące ekologicznych następstw poszukiwania i wydobywania gazu z łupków w Polsce

Obecna technologia poszukiwania i produkcji gazu ziemnego ze złóż niekonwencjonalnych tzw. szczelinowanie hydrauliczne, która wymaga użycia wielu substancji chemicznych, znacznych ilości wody, zagospodarowania i przekształcania terenów, może spowodować takie zagrożenia dla środowiska jak (Macuda, 2012, s. 4-7):

- degradację gleb i pozbawienie terenu zajętego pod wiertnię i prowadzące do niej drogi dojazdowe możliwości pełnienia jego normalnych funkcji,
- lokalne zanieczyszczenie powierzchni ziemi i gruntów,
- zanieczyszczenie wód powierzchniowych,
- zaburzenia równowagi hydrogeologicznej,
- zanieczyszczenie wód podziemnych płuczką,
- emisję hałasu,
- emisję do atmosfery,
- awaryjne zrzuty do środowiska,
- migracje gazu.

Parlament Europejski w swojej Rezolucji z dnia 21 listopada 2012 r. w sprawie wpływu działalności wydobywczej gazu łupkowego i oleju łupkowego na środowisko podkreślił m.in. że rozwój gazu łupkowego budzi kontrowersje zarówno w UE, jak i na całym świecie, co tym samym wymusza przeprowadzenie dogłębnej analizy wszystkich skutków (dla środowiska, zdrowia publicznego i zmiany klimatu) przed dalszym rozwijaniem tej technologii oraz, że nie ma wystarczających danych na temat substancji chemicznych wykorzystywanych w procesie szczelinowania oraz na temat zagrożeń środowiskowych i zdrowotnych związanych ze szczelinowaniem (Lechtenböhmer et al., 2011).

W oparciu o doświadczenia amerykańskie można byłoby stwierdzić, że wydobycie gazu łupkowego w Polsce metodą szczelinowania hydraulicznego nie powinno wywołać dużych negatywnych skutków na środowisko pod warunkiem bezwzględnego stosowania się do wymogów bezpieczeństwa i należytego monitoringu.

Substancje chemiczne wchodzące w skład płynu szczelinującego są powszechnie stosowane w produkcji środków czystości, kosmetyków i produktów spożywczych. Przy odpowiednim zabezpieczeniu odwiertu zbiorników do przechowywania wody poodwiertowej i utylizacji przedostanie się ich do środowiska jest mało prawdopodobne.

W warunkach polskich większym problemem są powierzchnie niezbędne do prac wydobywczych niż ryzyko zanieczyszczenia warstw wodonośnych. Głębokość zalegania gazu łupkowego w Polsce jest znacznie większa niż w USA (według szacunków osiąga od 3,5 do 5,5 km). Tereny o udokumentowanych, jak do tej pory, zasobach gazu z łupków znajdują się przeważnie na obszarach zurbanizowanych, wykorzystywanych rolniczo, bądź chronionych ze względu na wartości przyrodnicze. Gęstość zaludnienia w Polsce prawie czterokrotnie przewyższa gęstość zaludnienia w USA.

Zakończenie

Obecnie stosowana technologia poszukiwania i wydobycia gazu łupkowego budzi sporo kontrowersji w różnych kręgach i wydaje się być nie do końca dopracowana pod względem bezpieczeństwa. Nawet w Stanach Zjednoczonych, będących światowym liderem w tej branży, zdarzają się pojedyncze przypadki jej negatywnego oddziaływania na człowieka i środowisko naturalne. Postęp naukowo-techniczny sprzyja powstaniu alternatywnych metod szczelinowania hydraulicznego. Polskie złoża niekonwencjonalne, według najskromniejszych prognoz, są w stanie zapewnić bezpieczeństwo energetyczne na wiele lat, stworzyć tysiące nowych miejsc pracy, ożywić gospodarkę, zwiększyć PKB. Na chwilę obecną nie można jednoznacznie stwierdzić, że produkcja gazu niekonwencjonalnego w Polsce nie wywoła negatywnych skutków środowiskowych i zdrowotnych. Biorąc jednak pod uwagę fakt, że każda działalność wydobywcza związana jest z takim ryzykiem, tej gałęzi przemysłu nie należy z góry skreślać, lecz powinno się pogłębić analizę kosztów i korzyści oraz rozwijać ją z zachowaniem należytej ostrożności.

Literatura

- 3PRGN (2013), *Koszty poszukiwania gazu łupkowego mogą być niższe*, <http://www.gazzlupkow.org/3prgn/aktualnosci/?r,news,newsId=33523> (28.01.2013).
- EKO-UNIA (2013), *Wydobycie gazu łupkowego powoduje problemy w USA*, <http://www.eko-unia.org.pl/ekounia/index.php/pl/strona-glowna/lupki/775-wydobycie-gazu-upkowego-powoduje-problemy-w-usa> (20.12.2012).
- EurActiv (2013), *Raport w sprawie gazu łupkowego po wykonaniu 100 odwiertów*, <http://www.euractiv.pl/wersja-do-druku/artukul/raport-w-sprawie-gazu-upkowego-po-wykonaniu-100-odwiertow-004263> (14.02.2013).
- Forsal.pl (2013), *Szczelinowanie hydrauliczne może być przyczyną trzęsień ziemi w USA*, http://forsal.pl/artykuly/610033,szczelinowanie_hydrauliczne_przyczyna_trzesien_ziemi_w_usa.html (29.01.2013).
- GUS (2007), *Zużycie paliw i nośników energii w 2006 r.*, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_3802_PLK_HTML.htm?action=show_archive (10.02.2013).
- GUS (2008), *Zużycie paliw i nośników energii w 2007 r.*, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/pbi_zuzycie_paliw_nosnikow_energii_2007.pdf (10.02.2013).

- GUS (2009), *Zużycie paliw i nośników energii w 2008 r.*, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/pbi_zuzycie_paliw_nosnikow_energii_2008.pdf (10.02.2013).
- GUS (2010), *Zużycie paliw i nośników energii w 2009 r.*, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/se_zuzycie_paliw_nosnikow_energii_2009.pdf (10.02.2013).
- GUS (2011), *Zużycie paliw i nośników energii w 2010 r.*, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/se_zuzycie_paliw_nosnikow_energii_2010.pdf (10.02.2013).
- GUS (2012a), *Energia ze źródeł odnawialnych w 2011 r.*, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/se_energia_zrodla_odnawialne_2011.pdf (20.01.2013).
- GUS (2012b), *Ochrona środowiska 2012*, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/se_ochrona_srodowiska_2012.pdf (22.01.2013).
- GUS (2012c), *Zużycie paliw i nośników energii w 2011 r.*, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/se_zuzycie_paliw_nosnikow_energii_2011.pdf (10.02.2013).
- IHS Global Insight (2011), *The Economic and Employment Contributions of Shale Gas in the United States*, <http://staging.anga.us/media/235626/shale-gas-economic-impact-dec-2011.pdf> (17.01.2013).
- Instytut Kościuszki (2011), *Wpływ wydobycia gazu łupkowego na rozwój społeczno-ekonomiczny regionów – amerykańskie success story i potencjalne szanse dla Polski*, http://ik.org.pl/cms/wp-content/uploads/2012/08/IK_ABSTR_AKT_Raportu_Wp%C5%82yw-wydobycia-gazu-%C5%82upkowego-na-rozw%C3%B3j-spo%C5%82eczno-ekonomiczny-region%C3%B3w.pdf (22.12.2012).
- Izba Gospodarcza Gazownictwa (2013), *Gaz Ziemny*, <http://www.igg.pl/1/node/91> (19.01.2013).
- Lechtenböhmer S. et al., (2011), *Wpływ wydobycia gazu łupkowego i ropy łupkowej na środowisko naturalne i zdrowie ludzi*, <http://www.europarl.europa.eu/committees/pl/studiesdownload.html?languageDocument=PL&file=44392> (19.01.2013).
- Macuda J., (2012), *Środowiskowe aspekty potencjalnej produkcji gazu ziemnego z niekonwencjonalnych złóż*, http://www.pgi.gov.pl/pl/dokumenty-in/cat_view/234-kopalnia-wiedzy/287-gaz-upkowy/289-prezentacje.html (12.02.2013).
- Michaels C., Simpson J.L., Wegner W., (2010), *Fractured Communities: Case Studies of the Environmental Impacts of Industrial Gas Drilling*, <http://www.riverkeeper.org/wp-content/uploads/2010/09/Fractured-Communities-FINAL-September-2010.pdf> (20.12.2012).
- Ministerstwo Środowiska (2013a), *Poszukiwania gazu z łupków w Polsce – raport zaawansowania*, http://www.mos.gov.pl/arttykul/7_aktualnosci/18806_poszukiwania_gazu_z_lupkow_w_polsce_raport_zaawansowania.html (13.02.2013).
- Ministerstwo Środowiska (2013b), *Zestawienie podmiotów, które posiadają koncesje na poszukiwanie i rozpoznawanie złóż ropy naftowej i gazu ziemnego łącznie konwencjonalnego i niekonwencjonalnego (shalegas) w Polsce*, <http://gazlupkowy.pl/koncesje/> (13.01.2013).

PIG PIB, (2012), *Ocena zasobów wydobywalnych gazu ziemnego i ropy naftowej w formacjach łupkowych dolnego paleozoiku w Polsce (basen bałtycko-podlasko-lubelski)*, <http://www.pgi.gov.pl/pl/institut-geologiczny-surowce-mineralne.html> (17.01.2013).

CZEŚĆ III

ROZWÓJ GOSPODARCZY I JEGO ZABURZENIA



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Andrzej Geise*

**ANALIZA ZBIEŻNOŚCI CYKLI KONIUNKTURALNYCH
GOSPODARKI POLSKIEJ ORAZ RYNKU ROPY NAFTOWEJ
W LATACH 2000-2013**

Słowa kluczowe: *cykl koniunkturalny, analiza spektralna, dekompozycja Hodricka-Prescotta, dekompozycja Christiano-Fitzgeralda*

Abstrakt: W artykule zostały przedstawione najważniejsze wnioski dotyczące analizy zbieżności cyklu koniunkturalnego rynku ropy naftowej z cyklami gospodarczym oraz giełdowym w Polsce. Badanie zostało przeprowadzone na podstawie 158 miesięcznych obserwacji pochodzących z okresu od stycznia 2000 r. do lutego 2013 r. Dane zostały pobrane z bazy danych stooq.pl. Badanie zostało przeprowadzone na podstawie miesięcznych szeregów czasowych, które zostały oczyszczone ze składnika sezonowego z pomocą metody TRAMO/SEATS, a następnie z wykorzystaniem dwóch rodzajów filtrów, tj. addytywnego filtra Hodricka-Prescotta oraz pasmowo-przepustowego filtra Christiano-Fitzgeralda, została dokonana dekompozycja analizowanych szeregów czasowych. Wykorzystując analizę spektralną zostały wyznaczone dominujące częstotliwości wahań w gospodarce Polskiej, które przyjęły wahania 40 miesięczne oraz 6-7 letnie. Na rynku ropy naftowej dominujące wahania przyjęły częstotliwości 6-letnie, 3-letnie oraz 23-miesięczne. Na podstawie wyników analizy *cross*-spektralnej zostało wykazane, że cykle koniunkturalne gospodarki polskiej oraz rynku ropy naftowej są zsynchronizowane w stopniu średnim.

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

BUSINESS CYCLE SYNCHRONIZATION IN POLISH ECONOMY AND OIL MARKET IN THE YEARS 2000-2013

Keywords: *business cycle, spectral analysis, Hodrick-Prescott decomposition, Christiano-Fitzgerald decomposition*

Abstract: The paper presents the main conclusions of the analysis of business cycle synchronization in the oil market with economic and stock market cycles in Poland. The study was based on 158 monthly observations in the period from January 2000 to February 2013. The main data source were stooq.pl database. The study was conducted on the basis of monthly data, which were purified from the seasonal component. To remove the seasonal component, method TRAMO/SEATS was used. Then used two kind of filters, i.e., additive Hodrick-Prescott filter and bandpass filter Christiano-Fitzgerald to decomposed time series. To analyze dominant frequency fluctuation the spectral analysis was used. In Polish economy dominant frequency fluctuation amount is 40 month and 6-7 years. In oil market, the dominant frequency fluctuation amount is 6-years, 3-years and 23-month. Based on the results of cross-spectral analysis indicate that the business cycles of Polish economy and the oil market are synchronized to an average degree.

Wprowadzenie

Rozwój przemysłu determinowany jest przez wiele czynników m.in. przez poziom inwestycji, kapitału ludzkiego bądź też dostępność surowców naturalnych, zarówno tych odnawialnych jak i nieodnawialnych. Równocześnie poziom produkcji przemysłowej można traktować jako wskaźnik rozwoju gospodarczego kraju. Jednym z najważniejszych surowców energetycznych, o dużym znaczeniu dla przemysłu chemicznego w gospodarce światowej jest ropa naftowa. Tak więc konsekwencją wzrostu lub spadku popytu na ropę naftową jest również wzrost lub spadek produkcji przemysłowej. Wykorzystując dane dotyczące cen ropy naftowej można wskazać okresy wzrostu i spadku popytu na ropę naftową, które mogą być związane z występowaniem ogólnoswiatowych kryzysów finansowych bądź gospodarczych.

Problem zbieżności cykli koniunkturalnych jest popularny w literaturze polskiej, jak i zagranicznej. Temat synchronizacji cykli koniunkturalnych krajów należących do strefy euro oraz tych, które chcą do niej dołączyć jest wielokrotnie poruszany. Analiza występowania punktów zwrotnych w cy-

klach gospodarczych poszczególnych krajów pozwala określić, czy kraje należące do optymalnego obszaru walutowego są w tym samym czasie w tej samej fazie cyklu koniunkturalnego, co zwiększa prawdopodobieństwo symetryczności szoków i reakcji na nie w przyszłości (NBP, 2012, s. 60). W związku z dużą popularnością analizy synchronizacji cykli koniunkturalnych między gospodarkami europejskimi w literaturze zlokalizowano lukę informacyjną na temat synchronizacji cykli koniunkturalnych gospodarek światowych z aktywnością na rynkach surowców oraz towarów. W literaturze światowej problem synchronizacji cykli koniunkturalnych w pracach autorskich poruszali m.in. Osborn i Sensier (2002), Massmann i Mitchell (2002), Avouyi-Dovi i Matheron (2003), Artis, Krolzig i Toro (2004), Avouyi-Dovi, Kierzenkowski, Lubochinsky (2006) oraz Garnier (2009). W literaturze polskiej duże znaczenie w rozwoju wiedzy na temat synchronizacji wahań cyklicznych mają prace Skrzypczyńskiego (2008, 2010), Adamowicz i in. (2008), Konopczak (2009), Gradzewicz i in. (2010) oraz Krajewski i in. (2012). Wyniki prac Adamowicz i in. (2012) dotyczą badań nad stopniem synchronizacji wahań koniunkturalnych w Polsce oraz strefie euro. Wnioski do jakich doszli autorzy, wskazują, że w Polsce cykl koniunkturalny trwa od 4 do 6 lat (Adamowicz i in., 2012). Do podobnego stwierdzenia w swojej pracy doszedł Skrzypczyński (2008), który wskazał, że w Polsce dominują wahania cykliczne o długości 3 lat oraz o długości od 6 do 7 lat. W innej pracy, Skrzypczyński (2011) potwierdził współwystępowanie wahań niezależnie od przyjętej metody pomiaru oraz wskazał na równoczesne lub wyprzedzające występowanie zwrotów koniunktury w przemyśle przetwórczym w stosunku do realnego PKB.

W artykule została dokonana analiza zbieżności cykli koniunkturalnych występujących na rynku ropy naftowej oraz w gospodarce polskiej. Analizowany zbiór zmiennych obejmuje: Indeks Produkcji Przemysłowej, cenę za baryłkę ropy naftowej oraz poziom Indeksu Giełdowego Branży Paliwowej (WIG-Paliwa) za okres od 01.2000 do 02.2013 r.

Głównym celem badania było wskazanie, w jakim stopniu cykl koniunkturalny na rynku ropy naftowej jest zbieżny z cyklem koniunkturalnym oraz cyklem giełdowym w Polsce. Dla realizacji celu głównego postawiono cele szczegółowe:

- dokonanie oczyszczenia sezonowego za pomocą metody TRAMO/SEATS (ze względu na występowanie składnika sezonowego w badanych procesach),
- oszacowanie przebiegu cykli koniunkturalnych na rynku ropy naftowej, na rynku giełdowym oraz w gospodarce polskiej.

Do realizacji celów badania zostały wykorzystane metody analizy szeregów czasowych w dziedzinie czasu oraz częstotliwości. Dzięki temu ukazano obszerny obraz cykli koniunkturalnych zarówno w Polsce, jak i na rynku ropy naftowej. W badaniu została wykorzystana odchyleniowa definicja cyklu koniunkturalnego oraz zastosowane dwa rodzaje filtrów: filtr Hodricka-Prescotta oraz filtr Christiano-Fitzgeralda do ekstrakcji komponentu cyklicznego. Następnie została wykorzystana jednowymiarowa analiza spektralna w celu identyfikacji długości wahań koniunkturalnych. Ostatni etap analizy to zastosowanie *cross*-spektrum do oceny stopnia zbieżności cykli koniunkturalnych oraz określenia ich korelacji.

Pomiar cykli koniunkturalnych – zastosowanie filtrów do dekompozycji „trend-cykl”

Najczęściej wykorzystywanym narzędziem dekompozycji szeregu czasowego na składowe „trend-cykl” jest filtr Hodricka-Prescotta (HP). Charakteryzuje się on kilkoma cechami. Należy wskazać, że oszacowany komponent trendu wejściowego z filtra HP, ma działanie podobne jak filtr dolno-przepustowy. Z kolei cykliczny składnik oszacowany za pomocą metody HP jest komponentem, który został uzyskany za pomocą filtra o zbliżonym działaniu do filtra górno-przepustowego. Zastosowanie metody Hodricka-Prescotta ma sens tylko wówczas, gdy dekomponowane szeregi czasowe są niestacjonarne. Wynika to z konieczności estymacji oraz usunięcia z wejściowych danych trendu stochastycznego. Tak więc, metoda ta możliwa jest do zastosowania w przypadku zmiennych zintegrowanych do drugiego rzędu włącznie. Oszacowane za pomocą metody HP komponenty cykliczne są zmiennymi stacjonarnymi. W związku z faktem, iż filtr HP ma zbliżone działanie do filtra górno-przepustowego, należy usunąć z szeregów czasowych komponent sezonowości. W przeciwnym wypadku, komponent cykliczny oszacowany przy użyciu metody HP będzie zawierał wahania sezonowe (Skrzypczyński, 2010, s. 78).

W związku z powyższym, niech proces y_t będzie sumą komponentu wzrostowego (g_t) oraz komponentu cyklicznego (c_t) o wzorze (1):

$$y_t = g_t + c_t, \tag{1}$$

gdzie:

$$t = 1, \dots, T.$$

Natomiast trend powinien być wygładzony, tak aby możliwym było zminimalizowanie wartości wyrażenia (2) (Zarnowitz, Ozyildirim, 2006, s. 1733):

$$\sum_t^T c_t^2 + \lambda \sum_t^T [(g_t - g_{t-1}) - (g_{t-1} - g_{t-2})]^2, \quad (2)$$

gdzie:

λ jest parametrem filtru, który w zależności od częstotliwości danych przyjmuje określone wartości. W przypadku danych miesięcznych, $\lambda=14400$, dla danych kwartalnych $\lambda=1600$, z kolei dla danych rocznych parametr filtru wynosi 100.

Należy również wskazać, że metoda filtracji szeregów czasowych zaproponowanych przez Hodricka i Prescottta nie zależy od procesu generującego dane. Natomiast praktyczną wskazówką przy implementacji filtru w analizie szeregu czasowego jest uprzednie zlogarytmowanie odsezonowanych danych, po czym możliwe jest zastosowanie filtru HP. Od logarytmów odsezonowanych szeregów odejmuje się trend HP, co pozwala uzyskać procentowe odchylenia od trendu (Zarnowitz, Ozyildirim, 2006, s. 1733).

Metoda filtracji szeregów czasowych zaproponowana przez Christiano-Fitzgeralda stanowi przykład podejścia do aproksymacji idealnego filtra pasmowo-przepustowego. Estymator składowej cyklicznej przyjmuje postać (3) (Skrzypczyński, 2008, s. 14):

$$\hat{y}_t^c = \hat{B}_t(L)y_t, \quad (3)$$

gdzie:

$$\hat{B}_t(L) = \sum_{j=-1}^{t-1} \hat{B}_{j,t} L^j, \text{ dla } t=1, 2, \dots, T,$$

L – jest operatorem opóźnień, zdefiniowanym jako $L^k y_t \equiv y_{t-k}$ dla każdego k należącego do zbioru liczb całkowitych.

Filtr Christiano-Fitzgeralda (CF) wymaga określenia, czy szereg czasowy poddawany dekompozycji jest zmienną stacjonarną. W zależności od stwierdzonego typu niestacjonarności, szereg czasowy należy poddać dodatkowym przekształceniom. W przypadku stwierdzenia, że dany szereg jest przyrosto-stacjonarny pierwszego rzędu, należy usunąć dryf z tej zmiennej. Z kolei, w przypadku stwierdzenia trendo-stacjonarności filtr CF wymaga usunięcia trendu deterministycznego (Skrzypczyński, 2010, s. 104-105).

Filtr Christiano-Fitzgeralda dany worem (3) stanowi filtr typu Wienera-Kolmogorowa. Zestaw wag $\hat{B}_{j,t}$ stanowi rozwiązanie problemu minimalizacyjnego postaci (Skrzypczyński, 2008, s. 14):

$$\min_{\hat{B}_{j,t}, j=-T-t, \dots, t-1} \int_{-\pi}^{\pi} |B(e^{-i\omega}) - \hat{B}_t(e^{-i\omega})|^2 S_y(\omega) d\omega, \quad (4)$$

gdzie:

$B(e^{-i\omega})$ – oznacza wzmocnienie idealnego filtra pasmowo-przepustowego,

$\hat{B}_t(e^{-i\omega})$ – oznacza wzmocnienie filtra aproksymowanego,

$S_y(\omega)$ – oznacza (pseudo-) spektrum mocy procesu poddawanego filtracji.

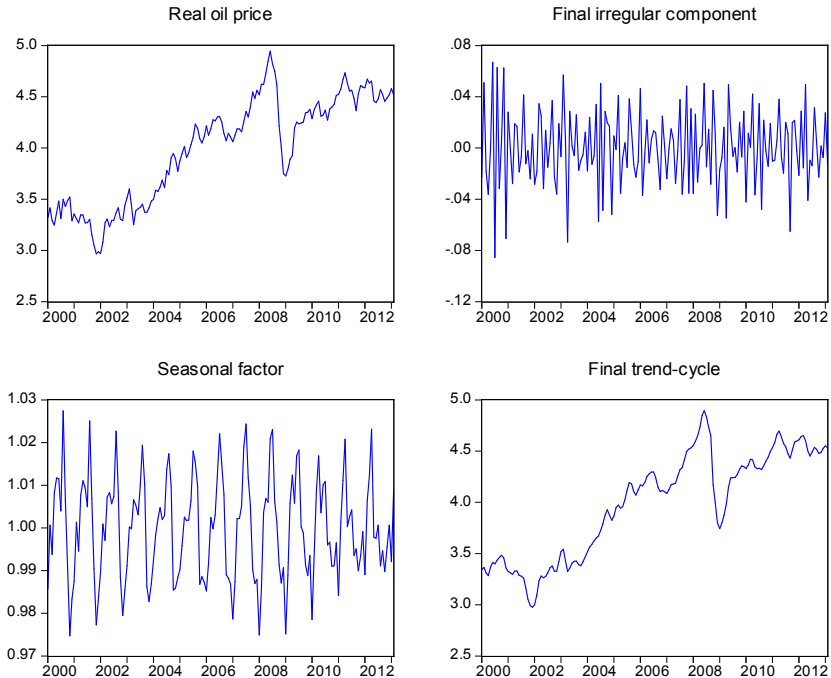
Pomiar wahań aktywności gospodarczej

W tej części artykułu zostały zaprezentowane wyniki identyfikacji wahań cyklicznych w gospodarce polskiej, na giełdzie papierów wartościowych w Warszawie oraz na rynku ropy naftowej. Wszystkie wyniki zostały uzyskane na podstawie zaprezentowanych powyżej metod ekonometrycznych.

Aby zidentyfikować przebieg cyklu koniunkturalnego, należy poprawnie wskazać dominujące częstotliwości wahań, które determinują zmienność cykliczną PKB, produkcji przemysłowej, stóp procentowych oraz wielu innych wielkości makroekonomicznych (Geise, 2013, s. 107). W celu wyodrębnienia dominujących częstotliwości wahań Indeksu Produkcji Przemysłowej, cen ropy naftowej oraz Indeksu Giełdowego WIG-Paliwa, zostały zastosowane dwa rodzaje filtrów „trend-cykl”. Wykorzystano filtr górno-przepustowy Hodricka-Prescotta oraz filtr pasmowo-przepustowy Christiano-Fitzgeralda. Jednakże przed zastosowaniem metod filtracji sze-

regów czasowych, przeprowadzono eliminację wahań sezonowych z analizowanych zmiennych przy wykorzystaniu metody TRAMO/SEATS.

Wykres 1. Dekomponowany szereg czasowy cen ropy naftowej wraz z uzyskanymi składowymi w ramach metody TRAMO/SEATS składowymi

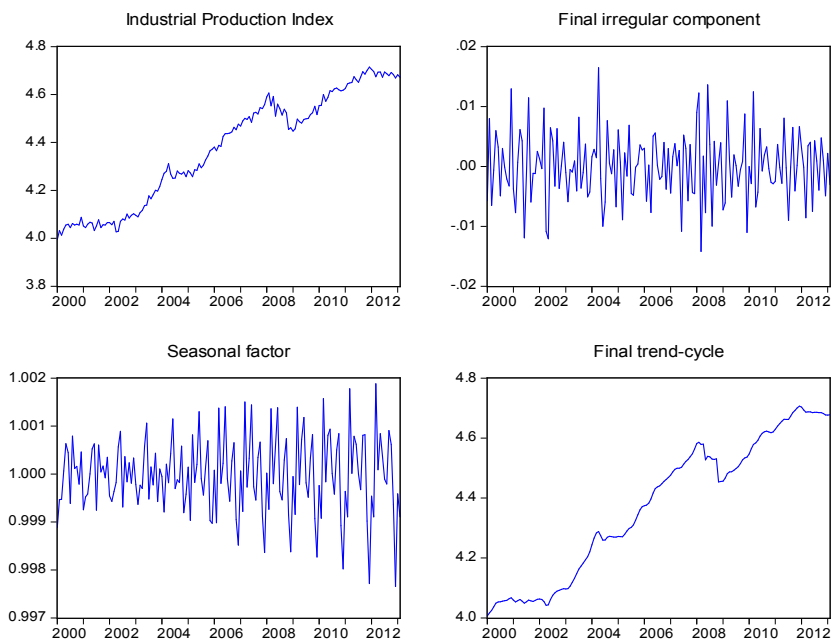


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyliczeń programu EViews.

Z szeregu czasowego realnych cen ropy naftowej (*real oil price*) poprzez zastosowanie metody TRAMO/SEAT zostały usunięte komponenty sezonowości (*seasonal factor*) oraz czynnik nieregularnych wahań (*final irregular component*). W dalszej analizie wykorzystane zostały oczyszczone z wahań sezonowych wielkości cen ropy naftowej (*final trend-cycle*) (wykres 1.).

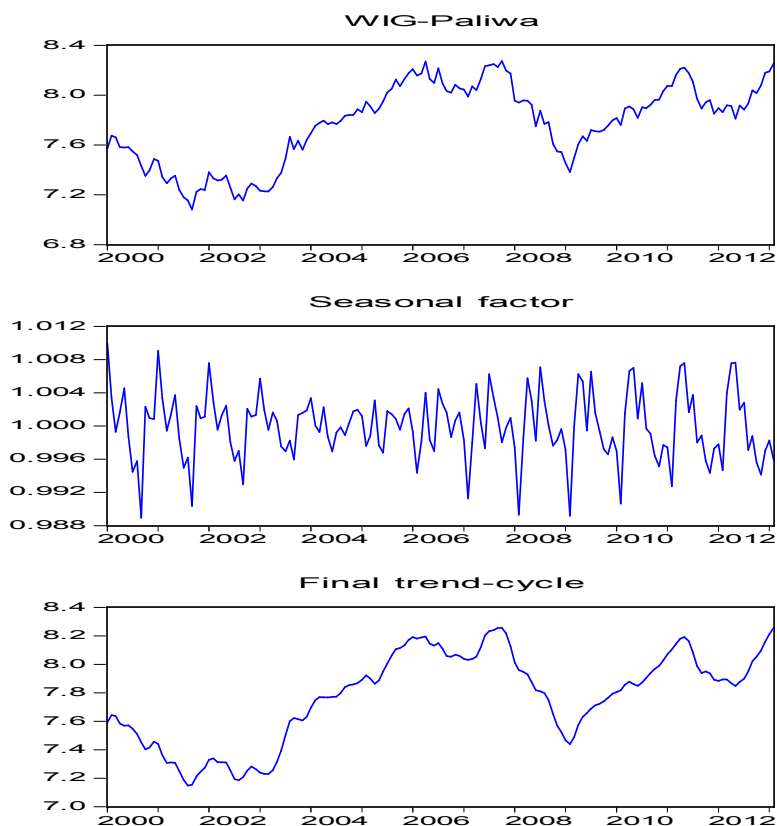
Na wykresach 2. oraz 3. zaprezentowane zostały wyniki oczyszczania z wahań sezonowych Indeksu Produkcji Przemysłowej oraz wielkości Indeksu Giełdowego WIG-Paliwa.

Wykres 2. Dekomponowany szereg czasowy Indeksu Produkcji Przemysłowej wraz z uzyskanymi składowymi w ramach metody TRAMO/SEATS



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyliczeń programu EViews.

Wykres 3. Dekomponowany szereg czasowy WIG-Paliwa wraz z uzyskanymi składowymi w ramach metody TRAMO/SEATS



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyliczeń programu EViews.

Dalsza dekompozycja szeregów czasowych oczyszczonych z wahań sezonowych przeprowadzona została z wykorzystaniem filtra Hodricka-Prescotta oraz filtra Christiano-Fitzgeralda. Aby poprawnie zidentyfikować komponenty cykliczne, należy zbadać stopień zintegrowania dekomponowanej zmiennej. W tym celu zostały wykorzystane: test ADF oraz test KPSS. Wyniki testów ADF zostały przedstawione w tabeli 1. Natomiast wyniki dla testu KPSS zostały zaprezentowane w tabeli 2.

Tabela 1. Badanie stacjonarności szeregów czasowych z wykorzystaniem testu ADF

Szereg czasowy	Dla poziomów procesów		Dla przyrostów procesów	
	Test z wyrazem wolnym	Test z trendem liniowym	Test z wyrazem wolnym	Test z trendem liniowym
Ceny ropy naftowe	-1,697 (0,431) *	-3,684 (0,026)	-6,437 (0,000)	-
Indeks Produkcji Przemysłowej	-0,873 (0,795) *	-2,935 (0,155) *	-8,977 (0,000)	-8,974 (0,000)
WIG-Paliwa	-1,269 (0,643) *	-2,177 (0,499) *	-3,324 (0,016)	-3,317 (0,068)

Oznaczenia: * Brak podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej o zintegrowaniu procesu w stopniu pierwszym. W nawiasach podano wartości prawdopodobieństwa testowego.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie wycięń programu EViews.

Tabela 2. Badanie stacjonarności szeregów czasowych z wykorzystaniem testu KPSS

Szereg czasowy	Dla poziomów procesów		Dla przyrostów procesów	
	Test z wyrazem wolnym	Test z trendem liniowym	Test z wyrazem wolnym	Test z trendem liniowym
Ceny ropy naftowe	1,338***	0,179**	0,042	0,039
Indeks Produkcji Przemysłowej	1,490***	0,165**	0,129	0,087
WIG-Paliwa	0,785***	0,175**	0,097	0,089

Oznaczenia: Hipoteza zerowa mówi o stacjonarności badanej zmiennej. Symbole ** oraz *** oznaczają odrzucenie hipotezy zerowej kolejno przy poziomie istotności 5% oraz 1%.

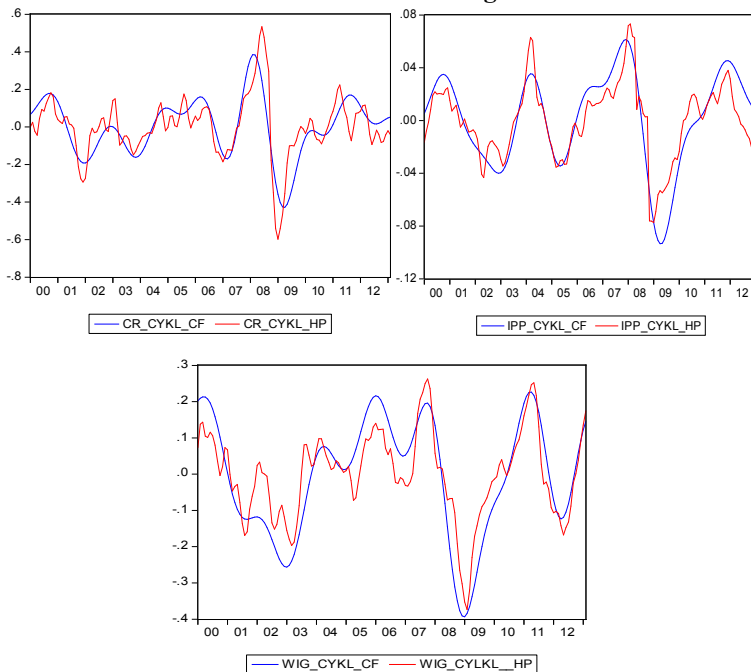
	1%	5%	10%
Asymptotyczna wartość krytyczna dla testu ze stałą	0,739	0,463	0,347
Asymptotyczna wartość krytyczna dla testu z trendem	0,216	0,146	0,119

Źródło: Obliczenia własne na podstawie wycięń programu EViews.

Szeregi czasowe cen ropy, Indeksu Produkcji Przemysłowej oraz WIG-Paliwa oczyszczone z wahań sezonowych w badanym okresie od stycznia 2000 r. do lutego 2013 r. należy postrzegać jako procesy zintegrowane w pierwszym stopniu. To znaczy, że badane szeregi czasowe postrzegane są jako realizacja procesu I(1) z dryfem.

Po zidentyfikowaniu stopnia zintegrowania zostały wyznaczone komponenty cykliczny oraz trendu. Dla wyodrębnienia składnika cyklicznego metodą Hodricka-Prescotta wykorzystano parametr wygładzający $\lambda=14400$.

Wykres 4. Dekompozycja szeregów czasowych cen ropy naftowej, Indeksu Produkcji Przemysłowej oraz Indeksu Geldowego WIG-Paliwa za pomocą filtrów Hodricka-Prescotta oraz Christiano-Fitzgeralda



Oznaczenia: CR_CYKL_HP – cykl cen ropy naftowej z filtru Hodricka-Prescotta, CR_CYKL_CF – cykl cen ropy naftowej z filtru Christiano-Fitzgeralda, pozostałe oznaczenia analogicznie do poprzednich, IPP oznacza Indeks Produkcji Przemysłowej, WIG oznacza Indeks Geldowy WIG-Paliwa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyliczeń programu EViews.

Po dokonaniu nieformalnej analizy uzyskanych składowych cyklicznych dla badanych szeregów czasowych można wskazać, że zastosowanie filtru HP oraz filtru CF do każdej zmiennej daje w wyniku podobny przebieg danej zmiennej cyklicznej. Różnicą jest fakt, że łagodniej kształtują się komponenty cykliczne oszacowane za pomocą filtru Christiano-Fitzgeralda. W związku z powyższym można więc stwierdzić, że zastosowanie dwóch rodzajów filtrów w identyfikacji cykli daje większe prawdopodobieństwo poprawnego wyznaczenia cykli koniunkturalnych. Na wszystkich badanych rynkach wyraźnie można zaobserwować okresy wzrostu oraz spadku, które wywołane były występowaniem kryzysów gospodarczych, finansowych oraz zadłużeniowych.

Dla potwierdzenia powyższych wniosków została przeprowadzona również analiza formalna. Zbadana została stacjonarność wyodrębnionych składowych cyklicznych oraz wyznaczono wartości współczynników korelacji bieżącej pomiędzy składowymi cyklicznymi.

Tabela 3. Badanie stacjonarności komponentów cyklicznych wyodrębnionych za pomocą filtrów HP oraz CF z wykorzystaniem testów ADF oraz KPSS

Składowa cykliczna	Test ADF z wyrazem wolnym	Test KPSS z wyrazem wolnym
Ceny ropy (filtr HP)	-5,422 (0,000)	0,031
Ceny ropy (filtr CF)	-6,665 (0,000)	0,084
Indeks Produkcji Przemysłowej (filtr HP)	-4,434 (0,000)	0,157
Indeks Produkcji Przemysłowej (filtr CF)	-5,664 (0,000)	0,119
WIG-Paliwa (filtr HP)	-4,424 (0,000)	0,119
WIG-Paliwa (filtr CF)	-7,348 (0,000)	0,136

Oznaczenia: w teście ADF w nawiasach podano wartości prawdopodobieństwa testowego, w teście KPSS symbole *, ** oraz *** oznaczają odrzucenie hipotezy zerowej kolejno przy poziomie istotności 10%, 5% oraz 1%; asymptotyczna wartość krytyczna dla test ze stałą: 1% – 0,739, 5% – 0,463, 10% – 0,347.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie wyciężeń programu EViews.

Wyniki testu ADF w wersji z wyrazem wolnym wskazały na odrzucenie hipotezy o niestacjonarności pierwszego stopnia badanych szeregów, na korzyść których świadczyły niskie wartości prawdopodobieństwa testowego (tabela 3.). Dodatkowo fakt stacjonarności badanych zmiennych potwierdziły wyniki testu KPSS, które wskazały na brak podstaw do odrzucenia hipotezy o stacjonarności badanych zmiennych przy poziomie istotności 1% (tabela 3.). Z kolei wartości korelacji bieżącej pomiędzy składowymi cyklicznymi przyjęły wysokie wartości powyżej 75% (tabela 4.).

Tabela 4. Współczynniki korelacji bieżącej pomiędzy składowymi cyklicznymi

Składowe cykliczne	Ceny ropy naftowej (HP)	Ceny ropy naftowej (CF)
Ceny ropy (filtr HP)	1,000	
Ceny ropy (filtr CF)	0,786	1,00
Składowe cykliczne	Indeks Produkcji Przemysłowej (filtr HP)	Indeks Produkcji Przemysłowej (filtr CF)
Indeks Produkcji Przemysłowej (filtr HP)	1,000	
Indeks Produkcji Przemysłowej (filtr CF)	0,873	1,000
Składowe cykliczne	WIG-Paliwa (filtr HP)	WIG-Paliwa (filtr CF)
WIG-Paliwa (filtr HP)	1,000	
WIG-Paliwa (filtr CF)	0,882	1,000

Źródło: Obliczenia własne na podstawie wycień programu EViews.

Należy wskazać, że oba zastosowane filtry wskazują na zbliżony przebieg cyklu koniunkturalnego na badanych rynkach, co jest zadowalającym rezultatem.

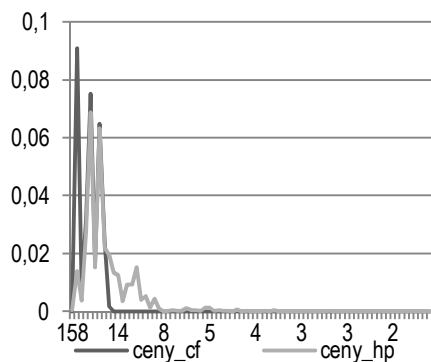
Badanie synchronizacji cykli koniunkturalnych występujących na rynku ropy naftowej oraz w gospodarce polskiej

W dalszej części badania zostały zastosowane metody analizy spektralnej, które pozwoliły zidentyfikować oraz ocenić długość dominujących cykli na poszczególnych rynkach, a także wskazać, które cykle są wyprzedzające, a które opóźnione.

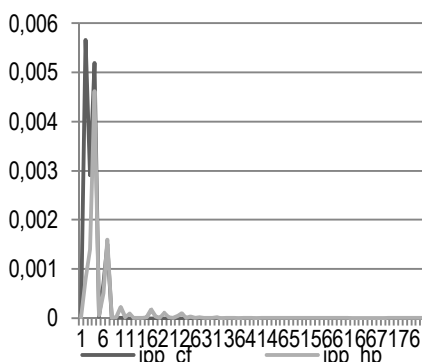
W pierwszym kroku zostały wyznaczone periodogramy, które pozwoliły ustalić długość dominujących cykli. Wyniki zostały zaprezentowane na wykresie 5.

Wykres 5. Periodogramy składowych cyklicznych wyznaczonych na podstawie filtrów Hodricka-Prescotta oraz Christiano-Fitzgeralda

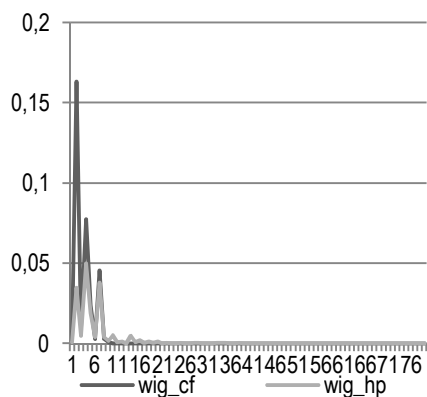
A. Periodogram dla zmiennej ceny ropy naftowej



B. Periodogram dla zmiennej Indeks Produkcji Przemysłowej



C. Periodogram dla zmiennej WIG-Paliwa



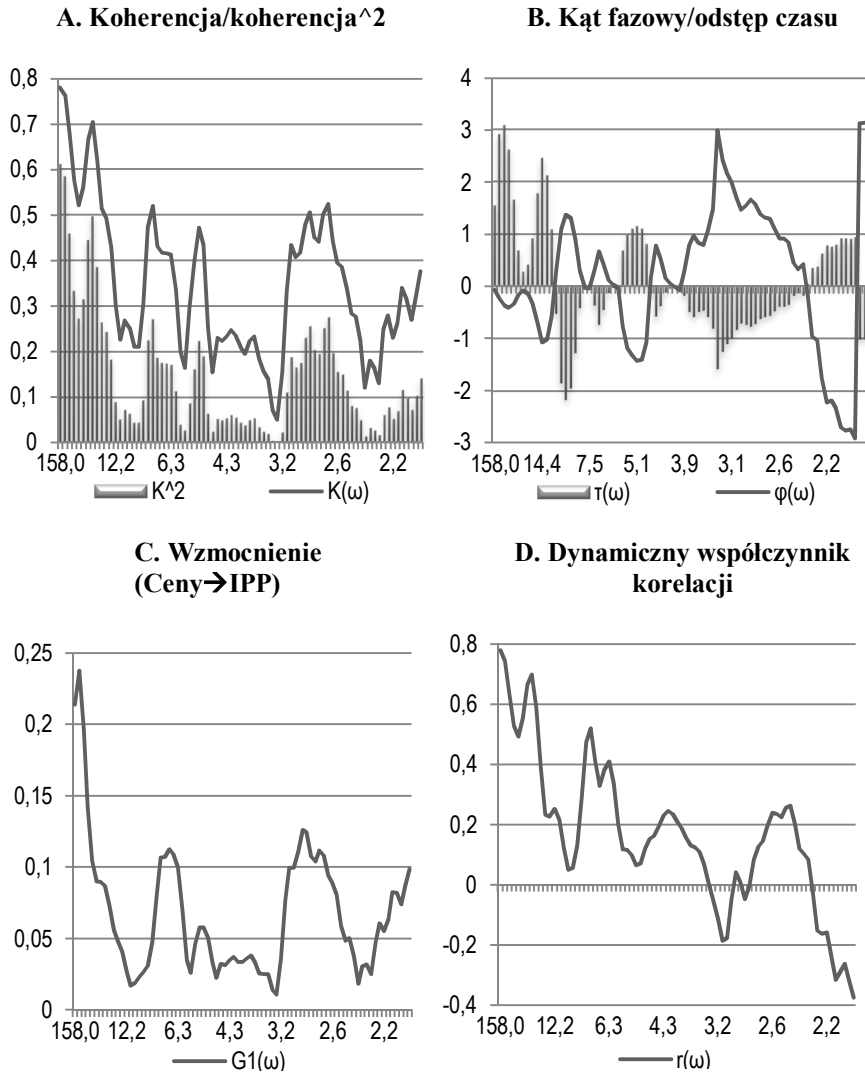
Źródło: Opracowanie własne.

Z analizy periodogramów wywnioskować można, że na rynku ropy naftowej dominują cykle 6-letnie, 3-letnie oraz 23-miesięczne. Analizując periodogram dla cyklu na rynku ropy naftowej wyznaczony przez filtr Hodricka-Prescotta, należy wskazać, że cykle 6-letnie zostały wyeliminowane (wykres 5A.). Cykl gospodarki polskiej zdominowany został przez cykle o długości 6,5 roku oraz 40-miesięczny cykl (wykres 5B.). Z kolei cykl giełdy warszawskiej, wyznaczony jako zmienność indeksu WIG-Paliwa, zdominowany został przez wahania o długości 79 oraz 40 miesięcy (wykres 5C.).

Dwuwymiarowa analiza spektralna dostarcza informacji na temat wzajemnych związków istniejących pomiędzy badanymi szeregami czasowymi. Wskazuje również jakie związki zachodzą między procesami ekonomicznymi i jak badane zmienne są powiązane są w czasie (Talaga, Zieliński, 1986, s. 118). Wykorzystując znane metody analizy spektralnej została przeprowadzona analiza zależności zachodzących między składowymi cyklicznymi cen ropy naftowej oraz Indeksem Produkcji Przemysłowej, a także cenami ropy naftowej oraz Indeksem Giełdowym WIG-Paliwa. Analizie poddano więc zależności mające miejsce na rynku ropy naftowej oraz w gospodarce polskiej, a także zmiany zachodzące na rynku giełdowym w sektorze przedsiębiorstw związanych oraz uzależnionych od zmian na rynku ropy naftowej.

Na wykres 6. zostały przedstawione zależności *cross*-spektralne składowych cyklicznych cen ropy naftowej oraz Indeksu Produkcji Przemysłowej w Polsce. Formalny opis zjawiska zbieżności cykli gospodarczych przeprowadzony na podstawie statystyk *cross*-spektralnych wskazuje na dopasowanie wahań Indeksu Produkcji Przemysłowej do cyklu występującego na rynku ropy naftowej w okresie od stycznia 2000 r. do lutego 2013 r.

Wykres 6. Współczynniki *cross*-spektralne składowych cyklicznych cen ropy naftowej oraz indeksu produkcji przemysłowej (filtr HP)



Źródło: Opracowanie własne.

Współczynnik koherencji wskazał na silną korelację komponentu cyklicznego w paśmie wahań o niskiej częstotliwości 6-12 lat, gdzie wartość tego współczynnika przyjęła wartości między 0,7 a 0,8. Dla wahań od 2 do 6 lat wartość koherencji przyjęła wartości między 0,6-0,7. W paśmie wahań o wysokiej częstotliwości wartość współczynnika koherencji wahała się między 0,1 a 0,5 (wykres 6A.). Regresja zmienności cen ropy naftowej względem zmian Indeksu Produkcji Przemysłowej w Polsce wyjaśniana jest w stopniu wysokim dla wahań 6-12 lat o czym informuje współczynnik koherencji kwadraturowej, gdzie przyjmuje wartość 0,6 (wykres 6A.).

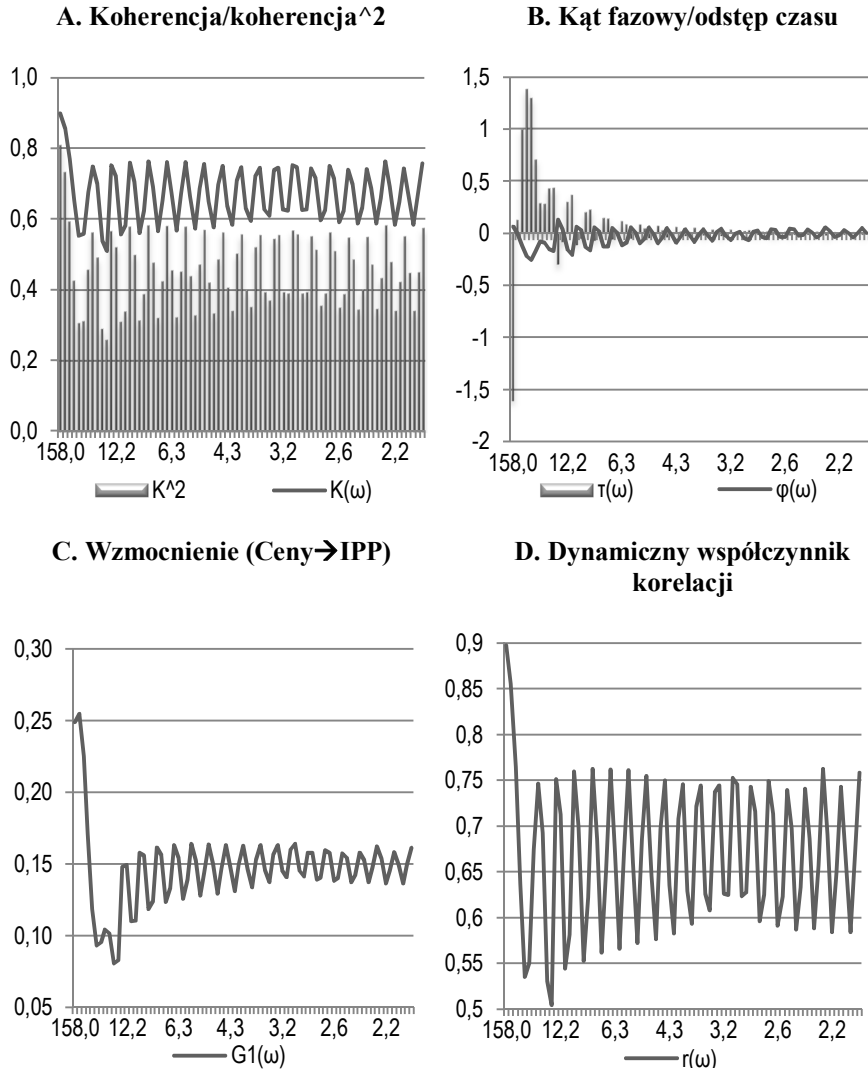
Kąt fazowy wskazuje na ujemne różnice fazowe występujące między zmianami cen ropy naftowej oraz wartościami Indeksu Produkcji Przemysłowej dla niskich częstotliwości. Oznacza to, że zmiany cen ropy naftowej są wyprzedzające w stosunku do zmian Indeksu Produkcji Przemysłowej w Polsce, co jest szczególnie widoczne w cyklach o niskich częstotliwościach, gdzie wyprzedzenie sięga ok. 3 miesięcy. Wnioski te potwierdziła również wartość odstępu czasu w dziedzinie częstotliwości (wykres 6B.).

Analizując wykres wzmocnienia, wskazać należy, że amplituda wahań Indeksu Produkcji Przemysłowej była znacznie mniejsza niż amplituda wahań cen ropy naftowej, na co wskazuje wartość wzmocnienia, która w całym paśmie wahań przyjęła wartości poniżej 1 (wykres 6C.).

Dynamiczny współczynnik korelacji wskazał na istotną dodatnią korelację pomiędzy badanymi cyklami. W paśmie wahań o niskiej częstotliwości 6-12 lat, wartość współczynnika oscylowała między 0,7 a 0,8. Dla wahań o wysokiej częstotliwości dynamiczny współczynnik korelacji wahał się między 0,2 a -0,2. Oznacza to niskie skorelowanie, które w zależności od częstotliwości wahań zmienia się z dodatniego na ujemne (wykres 6D.).

Na podstawie wyników analizy składowych cyklicznych szeregów czasowych cen ropy naftowej oraz Indeksu Produkcji Przemysłowej można stwierdzić, że cykle są średnio zsynchronizowane. Wskazały na to zarówno różnice w amplitudach wahań oraz różnice w czasie występowania punktów zwrotnych, jak również zmiany w poziomach skorelowania cykli w całym paśmie wahań.

Wykres 7. Współczynniki *cross*-spektralne składowych cyklicznych cen ropy naftowej oraz Indeksu Produkcji Przemysłowej (filtr CF)



Źródło: Opracowanie własne.

Na wykresie 7. zostały przedstawione wyniki analizy *cross*-spektralnej między cyklami cen ropy naftowej a Indekssem Produkcji Przemysłowej, które zostały wyznaczone na podstawie filtru Christiano-Fitzgeralda.

Współczynnik koherencji wskazał na silną korelację komponentu cyklicznego w całym paśmie wahań. Dla cyklu 12-letniego przyjął on wartość 0,9. Z kolei w pozostałym paśmie wahań przyjął wartości między 0,5 a 0,8. Regresja cen ropy naftowej względem zmian Indeksu Produkcji Przemysłowej wyjaśniała zmienność wariacji cen ropy naftowej w średnim stopniu, gdzie koherencja kwadratowa przyjęła wartości między 0,3 a 0,5 (wykres 7A.).

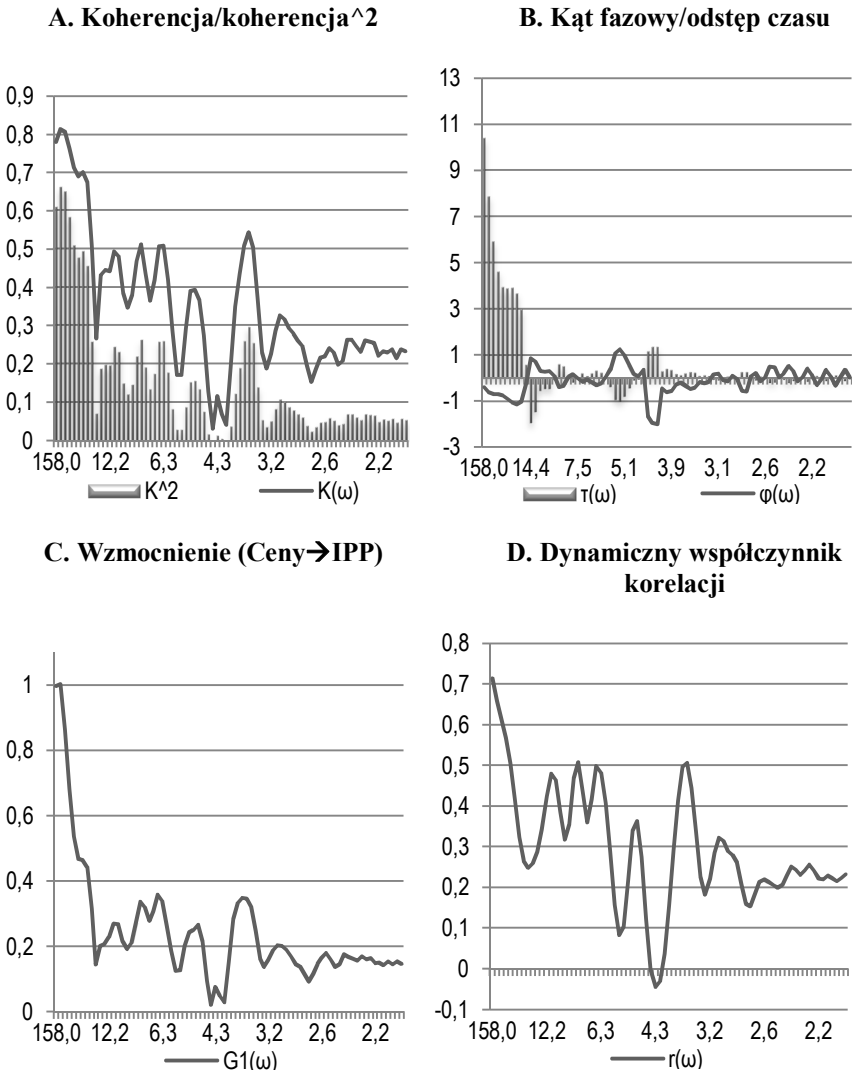
Różnice fazowe występujące między cenami ropy naftowej a Indekssem Produkcji Przemysłowej w całym paśmie wahań oscylowały wokół zera. Dla niskich częstotliwości o okresie wahań do 12 lat, cykl na rynku ropy naftowej wyprzedził cykl gospodarki polskiej o 1 miesiąc. Dla pozostałych częstotliwości zmiany Indeksu Produkcji Przemysłowej w stosunku do zmian cen ropy naftowej były jednoczesne (wykres 7B.).

Dynamiczny współczynnik korelacji dla wszystkich częstotliwości przyjął wysokie wartości. Wskaźnik ten oscylował w przedziale od 0,5 do 0,8 (wykres 7D.). Oznacza to istotną dodatnią zależność pomiędzy badanymi cyklami.

Analizując wykres wzmocnienia, wskazać można, że amplitudy wahań cyklu występującego na rynku ropy naftowej były zdecydowanie wyższe od amplitud korespondującego cyklu dla gospodarki polskiej. Wskazuje na to wartość wzmocnienia, gdzie dla wszystkich częstotliwości przyjął on wartości poniżej 1 (wykres 7C.).

Na podstawie wyników analizy można stwierdzić, że cykle były wysoko zsynchronizowane, jednakże nie wystąpiła ich pełna zbieżności. W gospodarce polskiej wystąpiło miesięczne opóźnienie w stosunku do zmian, które pojawiły się na rynku ropy naftowej. Również amplitudy wahań były zdecydowanie niższe w cyklu koniunkturalnym Polski.

Wykres 8. Współczynniki *cross*-spektralne składowych cyklicznych cen ropy naftowej oraz Indeksu Gieldowego WIG-Paliwa (filtr HP)



Źródło: Opracowanie własne.

Na wykresie 8. zostały zaprezentowane statystyki *cross*-spektralne składowych cyklicznych cen ropy naftowej oraz Indeksu Giełdowego WIG-Paliwa. Cykle zidentyfikowano metodą Hodricka-Prescotta.

Współczynnik koherencji wskazał na wysoką korelację komponentu cyklicznego w paśmie wahań od 3 do 12 lat, gdzie koherencja przyjęła wartości powyżej 75%. Regresja cen ropy naftowej względem zmian Indeksu Giełdowego WIG-Paliwa wyjaśniła jej zmienność dla wysokich częstotliwości w 50-60% (wykres 8A.).

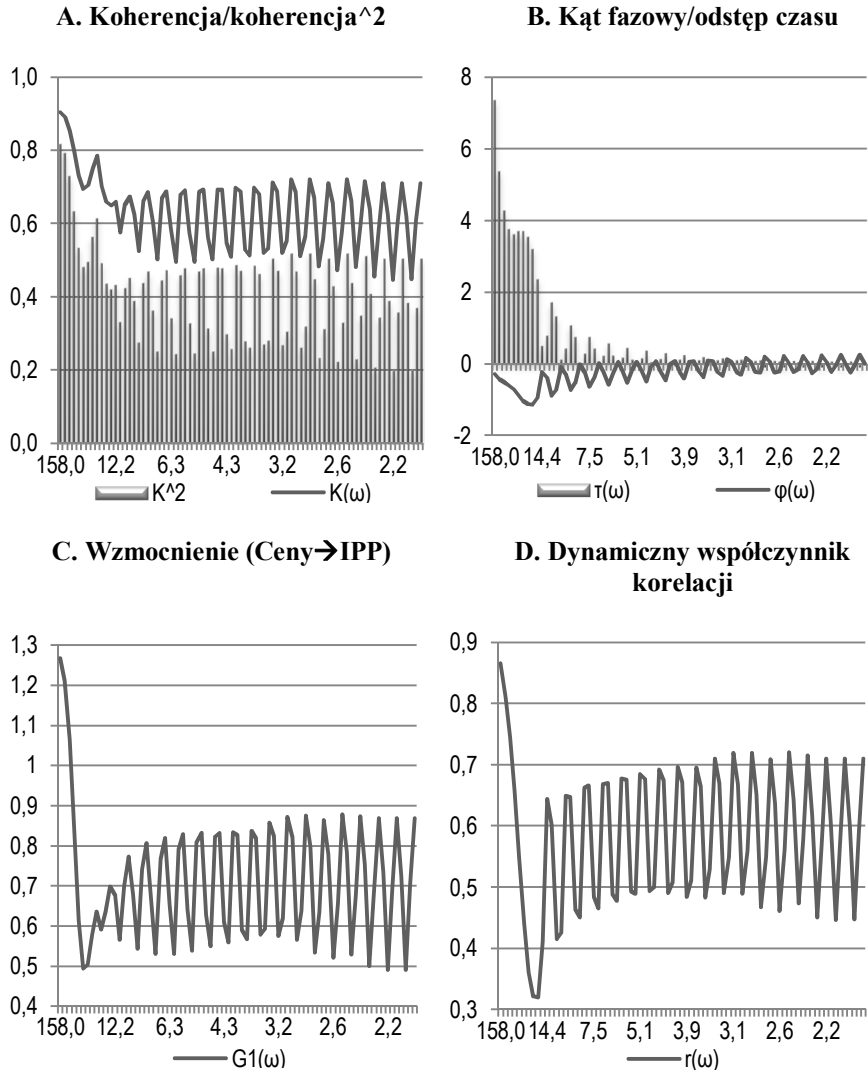
Różnice fazowe występujące między badanymi zmiennymi dla niskich częstotliwości wskazały jednoznacznie, że zmiany cen za baryłkę ropy naftowej są wyprzedzające w stosunku do zmian Indeksu Giełdowego, gdzie notowane są akcje przedsiębiorstw związanych silnie z rynkiem ropy naftowej. Wyprzedzenie zmian na rynku ropy naftowej w stosunku do zmian na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie sięgnęło około 4-5 miesięcy (wykres 8B.).

Analizując wykres wzmocnienia należy wskazać, że zmienność cen ropy naftowej charakteryzowała się większymi amplitudami niż zmienność indeksu WIG-Paliwa. Jednakże w paśmie niskich częstotliwości dla wahań 6-12 lat amplitudy zmian były jednakowe, ponieważ wartość wzmocnienia przyjęła wartość 1 (wykres 8C.).

W całym paśmie wahań wystąpiła dodatnia zależność między zmianami cen ropy naftowej a zmianami indeksu WIG-Paliwa. W paśmie niskich częstotliwości wartości dynamicznego współczynnika korelacji przyjęły wartości powyżej 0,6. Natomiast w paśmie wahań wysokich współczynnik ten oscylował w przedziale 0,2-0,4 (wykres 8D.).

Należy wskazać, że zmienność na rynku ropy naftowej oraz na rynku giełdowym w Polsce jest zsynchronizowana w dużym stopniu, jednak całkowitej zbieżności, jak do tej pory, nie osiągnięto.

Wykres 9. Współczynniki *cross*-spektralne składowych cyklicznych cen ropy naftowej oraz Indeksu Gieldowego WIG-Paliwa (filtr CF)



Źródło: Opracowanie własne.

Na wykresie 9. zostały zaprezentowane wyniki analizy *cross*-spektralnej między cyklami cen ropy naftowej a Indekssem Giełdowym WIG-Paliwa, które zostały wyznaczone na podstawie filtru Christiano-Fitzgeralda.

Współczynnik koherencji wskazał na dość silną korelację komponentu cyklicznego w całym paśmie wahań. Dla cyklu 12-letniego przyjął on wartość 0,9. Z kolei w pozostałym paśmie wahań współczynnik koherencji przyjął wartości między 0,5 a 0,7. Regresja cen ropy naftowej względem zmian indeksu WIG-Paliwa wyjaśniała zmienność wariancji cen ropy naftowej w średnim stopniu, gdzie koherencja kwadratowa przyjęła wartości między 0,25 a 0,5. W paśmie o niskich wahaniami współczynnik koherencji kwadratowej przyjął wartości powyżej 0,7 (wykres 8A.).

Różnice fazowe występujące między cenami ropy naftowej a indeksem WIG-Paliwa w paśmie wahań poniżej 12 miesięcy oscylowały wokół zera. Dla niskich częstości o okresie wahań od 2 do 6 lat, cykl na rynku ropy naftowej wyprzedza cykl giełdowy o 4 miesiące. Dla wahań 12-letnich wyprzedzenie sięgnęło nawet 7 miesięcy. Dla wahań poniżej 12 miesięcy, zmiany indeksu WIG-Paliwa w stosunku do zmian cen ropy naftowej są jednoczesne (wykres 8B.).

Dynamiczny współczynnik korelacji dla wszystkich częstości przyjmował wysokie wartości. W całym paśmie wahań, wskaźnik ten osiągnął wartości z przedziału od 0,5 do 0,7 (wykres 8D.). Oznacza to istotną dodatnią zależność pomiędzy badanymi cyklami.

Analizując wykres wzmocnienia, wskazać można, że amplitudy wahań cyklu występującego na rynku ropy naftowej były zdecydowanie wyższe od amplitud korespondującego cyklu dla giełdy polskiej. Wyjątek stanowiły wahania o niskich częstościach od 6 do 12 lat, gdzie amplitudy wahań na giełdzie były większe niż na rynku ropy naftowej (wykres 8C.).

Na podstawie wyników analizy można stwierdzić, że cykle są zsynchronizowane w średnim stopniu. Na giełdzie wystąpiło opóźnienie między 4 a 7 miesięcy w stosunku do zmienności cykli, które wystąpiły na rynku ropy naftowej.

Zakończenie

W artykule podjęto próbę wskazania poziomu dopasowania cykli koniunkturalnych występujących na rynku ropy naftowej, na rynku giełdowym w Polsce oraz w strefie realnej gospodarki polskiej.

Badanie pozwoliło wskazać, że w zależności od zastosowanej metody filtracji szeregów czasowych, wahania komponentów cyklicznych badanych szeregów są zbieżne w stopniu średnim lub dużym, jednakże całkowitej synchronizacji cykli nie zaobserwowano. Wskaźniki koherencji, które wskazują na dopasowanie cykli poszczególnych zmiennych przyjmowały duże wartości w paśmie wahań o niskiej częstotliwości. Natomiast w przypadku cyklu wyznaczonego za pomocą filtru Christiano-Fitzgeralda, wskaźniki koherencji przyjęły wysokie wartości w całym paśmie wahań. Pod względem interpretowalności ekonomicznej lepszych wyników dostarczyła analiza przeprowadzona na podstawie cykli wyodrębnionych z filtru Hodricka-Prescotta. W przypadku filtru CF, wyniki charakteryzowały się zbyt dużą regularnością, co jest sprzeczne z dotychczasową wiedzą.

W zawiązku z powyższym można stwierdzić, że cykle gospodarczy oraz giełdowy w Polsce są zbieżne w stopniu średnim z cyklem naftowym. Można również zaryzykować stwierdzenie, że w przyszłości synchronizacja cykli tych wzrośnie.

Literatura

- Adamowicz E., Dudek S., Pachucki D., Walczyk K. (2008), *Synchronizacja cyklu koniunkturalnego polskiej gospodarki z krajami strefy euro w kontekście struktury tych gospodarek*, Prace i materiały IRG SGH, Warszawa.
- Adamowicz E., Dudek S., Pachucki D., Walczyk K. (2012), *Wahania cykliczne w Polsce i strefie euro*, Prace i materiały IRG SGH, Warszawa.
- Artis M., Krolzig H-M., Toro J. (2004), *The European Business Cycle*, „Oxford Economic Papers”, No. 56.
- Avouyi-Dovi S., Kierzenkowski R., Lubochinsky C. (2006), *An analysis of business and credit cycles: The cases of Poland, Hungary, the Czech Republic and the euro area*, „Banque de France Bulletin Digest”, No. 147.
- Avouyi-Dovi S., Matheron J. (2003), *Interactions between business cycles, financial cycles and monetary policy: stylized facts*, „Revue de la stabilite financiere” No. 3.
- Garnier J. (2009), *How much is the Euro Area common cycle affected by the UK?*, „National Institute Economic Review” No. 208.
- Geise A. (2013), *Analiza spektralna wahań koniunkturalnych w gospodarce polskiej*, „Zarządzanie i Finanse”, Vol. 11, No. 1, Part 4.
- Gradzewicz M., Growiec J., Hagemeyer J., Popowski P. (2010), *Cykl koniunkturalny w Polsce – wnioski z analizy spektralnej*, „Bank i Kredyt”, No. 41(5).
- Konopczak K. (2009), *Analiza zbieżności cykli koniunkturalnych gospodarki polskiej ze strefą euro na tle krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz państw*

- członkowskich strefy euro*, [w:] NBP, *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej: Projekty badawcze część trzecia*, Warszawa
- Krajewski P., Piłat K. (2012), *Wpływ polityki fiskalnej na synchronizację cykli koniunkturalnych w Polsce i strefie euro*, „Bank i Kredyt” No. 43(3).
- Massmann M., Mitchell J. (2002), *Have Uk and Eurozone business cycles become more correlated?*, „National Institute Economic Review” No. 182.
- Osborn D., Sensier M. (2002), *The prediction of business cycles phases: Financial variables and international linkages*, „National Institute Economic Review” No. 182.
- NBP (2012), *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, Warszawa.
- Skrzypczyński P. (2008), *Wahania aktywności gospodarczej w Polsce i strefie euro*, „Materiały i studia” NBP, Zeszyt nr 227.
- Skrzypczyński P. (2010), *Metody spektralne w analizie cyklu koniunkturalnego gospodarki polskiej*, „Materiały i Studia”, NBP, Zeszyt nr 252.
- Skrzypczyński P. (2011), *Pomiar cyklu koniunkturalnego w Polsce – analiza porównawcza*, „Bank i Kredyt”, Nr 42 (4).
- Zarnowitz V., Ozyildirim A. (2006), *Time series decomposition and measurement of business cycles, trends and growth cycles*, „Journal of Monetary Economics”, No. 53.



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Bartosz Totleben*

DETERMINANTY WZROSTU GOSPODARCZEGO

Słowa kluczowe: *wzrost gospodarczy, badania panelowe, determinanty wzrostu gospodarczego*

Abstrakt: W artykule został zbadany wpływ jaki na wzrost gospodarczy mają zmiany różnych wskaźników makroekonomicznych, w tym w szczególności kapitału ludzkiego, wydatków rządowych, innowacyjności oraz stabilności politycznej i społecznej. Została przeanalizowana grupa 102 krajów w latach 1960-2010 z użyciem 12 różnych wskaźników gospodarczych, politycznych i społecznych. Zostały wykorzystane metody badań panelowych: uogólniona metoda momentów (GMM) oraz metoda z efektem stałym (*fixed effect*). Uzyskane wyniki wskazały pozytywny wpływ innowacyjności, inwestycji zagranicznych oraz edukacji na tempo wzrostu gospodarczego. Negatywnie powiązane okazały się natomiast bezrobocie, inflacja oraz wydatki rządowe.

DETERMINANTS OF ECONOMIC GROWTH

Keywords: *economic growth, panel research, determinants of economic growth*

Abstract: The article examines the impact of macroeconomic indicators, in particular: human capital, government spending, innovation, political and social stability, on economic growth. In total 12 different indicators describing the economical, political and social conditions are taken into account. The study considers 102

* Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

countries between years 1960 and 2012 and two methods of estimation are performed: generalized method of moments (GMM) and fixed effects (FE). The results show the positive impact of innovation, foreign investment and education on economic growth. Unemployment, inflation and government spending are negatively associated with economic growth.

Wprowadzenie

Zagadnienia wzrostu gospodarczego są przedmiotem ciągłych badań ekonomistów. Jednak z uwagi na dostępność coraz dłuższych szeregów czasowych analizy te powinny być poddawane ciągłej aktualizacji. W niniejszej pracy zostaną zaprezentowane podstawowe pojęcia dotyczące wzrostu gospodarczego, przegląd literatury oraz uzyskany model ekonometryczny i wnioski. W artykule podstawiono hipotezę, iż determinantami wzrostu gospodarczego są: sytuacja makroekonomiczna (BIZ, dług publiczny, inflacja, stopa bezrobocia), poziom kapitału ludzkiego, wydatki rządowe, innowacyjność oraz stabilność polityczna i społeczna. W celu uzyskania kompleksowych wyników do analizy wykorzystano dwie metody oszacowania modeli ekonometrycznych: uogólnioną metodę momentów oraz model efektów stałych.

Estymacja kilku modeli różniących się przyjętą metodą badawczą oraz zmiennymi pozwala na wyciągnięcie możliwie najobszerniejszych wniosków z zebranych danych.

Wzrost gospodarczy – podstawowe pojęcia

Wzrost gospodarczy należy traktować jako zjawisko powiększania się wybranej wartości, będącej miernikiem wzrostu. W artykule przyjęta została definicja M. G. Woźniaka traktująca gospodarkę jako „kategorię materialną, technologiczną, polityczną, prawno-organizacyjną i społeczno-cywilizacyjną”, która składa się ze strefy realnej oraz sfery regulacji, obejmującej szeroką skalę zjawisk i procesów związanych z działalnością gospodarczą. Wzrost gospodarki odnosi się do sfery realnej i obejmuje materialną bazę produkcji, zasoby naturalne, ludność oraz wytwarzane dobra produkcyjne i konsumpcyjne. Wzrostem gospodarczym nazywamy zmiany polegające na zwiększaniu się całej gospodarki (wyrażone w wybranym mierniku), wynikające ze zmian jej elementów składowych (Woźniak, 2008, s. 9-11). Z przytoczonej definicji wynika, iż wzrost gospodarczy jest

związany z dynamiką poszczególnych składników gospodarki oraz nie wyklucza regresu w pewnych sektorach, jeżeli łączny efekt procesu gospodarczego w przyjętym okresie będzie dodatni¹. Gdy wzrostowi gospodarczemu, a więc zmianom ilościowym, towarzyszą pozytywne zmiany jakościowe struktury ekonomiczno-społecznej, używa się terminu rozwój gospodarczy.

Ze względu na mnogość aspektów, które są powiązane ze wzrostem gospodarczym, należy wyróżnić jego typy:

- wzrost ekstensywny i intensywny,
- wzrost zrównoważony i niezrównoważony,
- wzrost ustabilizowany i niestabilizowany.

Wzrost ekstensywny bazuje na zmianach czynników wytwórczych w ramach istniejącej wiedzy technologicznej. Zwiększenie ogólnej produkcji i produktywności dokonuje się poprzez wzrost nakładów kapitałowych na pracownika w sektorach o niskim poziomie produktywności lub realokację zasobów, w tym pracy, w kierunku sektorów bardziej produktywnych (zmiany strukturalne).

Wzrost intensywny jest wzrostem produktywności indukowanym poprzez innowacje. Co oczywiste, wzrost intensywny bardzo rzadko występuje bez wzrostu ekstensywnego, ponieważ adaptacja nowych technologii i wiedzy jest skorelowana z inwestycjami w czynniki produkcji (ang. *capital-embodied technological change*) (Frankema, van Waijenburg, 2013, s. 5). Jedynie wzrost intensywny przynosi stałe, pozytywne czynniki w długim okresie i może być determinantą nowoczesnego wzrostu gospodarczego (ang. *modern economic growth*) (Kuznets, 1971).

Wzrost zrównoważony charakteryzuje się, w zależności od przyjętej definicji, zwiększaniem miernika wzrostu gospodarczego, gdy gospodarka jest w stanie równowagi, oscyluje wokół tego stanu lub znajduje się na ścieżce zrównoważonego wzrostu². Za stan równowagi mogą być przyjęte:

- wszechstronny rozwój gospodarczy, tj. jednoznaczny rozwój przemysłu, usług, rolnictwa, infrastruktury społecznej i komunalnej, zasobów mieszkaniowych, kultury, sieci telefonicznych i telewizyjnych oraz turystyki (Siedlecki, 2000, s. 95);

¹ Efekt procesu gospodarczego jest dodatni, jeżeli na koniec okresu suma wartości wytworzonych dóbr i usług jest większa od stanu obserwowanego na początku okresu.

² Ścieżka zrównoważonego rozwoju – stan gospodarki, w którym wzrost produkcji jest wyznaczony tempem przyrostu demograficznego, przy stałym technicznym uzbrojeniu pracy.

- walrasowska koncepcja równowagi statycznej, tj. zrównywanie ceny popytu i ceny podaży (Woźniak, 2008, s. 32);
- równowaga ogólna, tj. stan gospodarki wymiennej, w którym wszystkie gałęzie są zrównoważone wewnętrznie w każdej chwili oraz znajdują się w równowadze między sobą (Danowska-Prokop, Przybyła, Zagóra-Jonszta, 2009, s. 64).

Cechami charakterystycznymi **wzrostu niezrównoważonego** są: wzrost miernika wzrostu oraz brak stanu równowagi.

Wzrost ustabilizowany charakteryzuje się względnie stałym wzrostem wskaźnika syntetycznego (miernika wzrostu) oraz spełnieniem warunków pełnego wykorzystania zasobów wytwórczych. Sytuacja ta ma miejsce, gdy zmiany wskaźników reprezentujących owe zasoby mają stabilny (stały) charakter.

Wzrost niustabilizowany znamionuje brak regularności w kształtowaniu się miernika wzrostu. Implikuje to dodatkowe koszty społeczne oraz marnotrawienie zasobów, m.in. bezrobocie, spadek skłonności do inwestycji, niewykorzystane czynniki wytwórcze itp. (Woźniak, 2008, s. 37).

W niniejszym artykule wskaźnikiem syntetycznym wykorzystywanym do badania wzrostu gospodarczego jest PKB *per capita*.

Przegląd badań

W 1991 r. opublikowane zostały badania R. Barro „Economic growth in a cross section of countries”. Badaniem zostały objęte gospodarki 98 krajów z lat 1960-1985. Barro badał zależności pomiędzy wzrostem gospodarczym, a wyjściowym poziomem³ PKB, kapitałem ludzkim⁴, przyrostem naturalnym, inwestycjami, wydatkami rządowymi, niestabilnością polityczną⁵, systemem ekonomicznym oraz poziomem zawodności rynku. Analiza statystyczna i ekonometryczna wykazała następujące prawidłowości:

- wzrost PKB *per capita* jest ujemnie skorelowany z wyjściowym poziomem PKB⁶;

³ Wyjściowy poziom zmiennej to poziom zmiennej w pierwszym roku badania.

⁴ Kapitał ludzki traktowany jako odsetek dzieci objętych nauczaniem podstawowym oraz średnim.

⁵ Mierzoną liczbą zabójstw na tle politycznym lub średnią liczbą rewolucji i przewrotów w ciągu roku.

⁶ Przyjmując założenie o braku zmianach w kapitale ludzkim w badanym okresie.

- wzrost PKB jest dodatnio skorelowany z wyjściowym poziomem kapitału ludzkiego *per capita* odnoszonego do PKB, co determinuje szybszy wzrost w krajach biedniejszych;
- wydatki publiczne są słabo, dodatnio skorelowane ze wzrostem gospodarczym;
- wzrost współczynnika wydatków rządowych do PKB powoduje spadek wzrostu gospodarczego *per capita* oraz spadek współczynnika inwestycji prywatnych do PKB;
- niestabilność polityczna jest negatywnie skorelowana ze wzrostem gospodarczym oraz z poziomem inwestycji;
- zawodności rynku powodują obniżenie wzrostu gospodarczego (Barro, 1991).

Szacunki Barro stanowiły milowy krok w empirycznym testowaniu hipotez dotyczących wpływu czynników na wzrost gospodarczy.

Do badań przeprowadzonych przez Barro odniósł się X. Sala-i-Martin w pracy „Some Lessons From 10 years of Empirical Growth Literature”. Dokonuje tam uaktualnienia badań, wykorzystując dorobek ekonometrii, która bardzo rozwinęła się od momentu rozpoczęcia analiz przez Barro. Sala-i-Martin definiuje na nowo niektóre zmienne, testuje je, a także formułuje następujące wnioski:

- nie ma jednej determinanty wzrostu gospodarczego;
- wyjściowe PKB ma kluczowe znaczenie w procesie wzrostu gospodarczego i jest ujemnie skorelowane ze wzrostem PKB;
- zbyt duża aktywność państwa w gospodarce ma szkodliwy wpływ na ekonomię;
- korelacja pomiędzy poziomem kapitału ludzkiego i wzrostem gospodarczym jest słaba;
- instytucje (takie jak wolny rynek, prawo własności i przestrzeganie litery prawa) są istotne w procesie wzrostu;
- im gospodarka bardziej otwarta, tym wzrost szybszy.

Pomimo rozwiniętej metodologii badań i zastosowaniu najnowszego dorobku nauk ekonometrycznych i statystycznych, Sala-i-Martin nie znajduje wyjaśnienia, dlaczego kraje afrykańskie charakteryzują się bardzo niskim poziomem wzrostu i ubóstwem na ogromną skalę (Sala-i-Martin, 2013).

W pracy „Growth Econometrics” S. Durlauf, P. Johnson oraz J. Temple dokonali analizy wzrostu gospodarczego. Stwierdzili, iż od 1700 r. następował powolny, lecz stały wzrost w niektórych krajach Europy Zachodniej, Wielkiej Brytanii oraz Stanach Zjednoczonych. W krajach tych wzrost

napędzany był poprzez systematyczny i szybki wzrost produktywności. Owej regularności wzrostów nie notowano w innych krajach, co spowodowało wyraźne rozwarstwienie krajów według poziomu PKB *per capita*. W biedniejszych krajach poziom dochodów, spowodowany niską produktywnością, był zbyt niski, aby wspierać wzrost gospodarczy.

Najważniejszą determinantą wzrostu gospodarczego jest więc produktywność pracy oraz kapitału (Durlauf, Johnson, Temple, 2004).

W artykule „Explaining Cross-Country Income Differences” E. McGrattan oraz J. Schmitz zauważają, iż występuje ujemna korelacja pomiędzy wyjściowym poziomem PKB a wzrostem gospodarczym. Jako czynniki wpływające na wzrost wyróżniają:

- poprawę wykorzystania czynników produkcji,
- rozwój kapitału ludzkiego mierzonygo współczynnikiem skolaryzacji dla szkół podstawowych oraz średnich,
- polepszenie jakości prowadzenia polityki,
- eliminowanie szarej strefy,
- wysoki poziom przestrzegania prawa oraz stabilność polityczną, (McGrattan, Schmitz, 1998).

Praca N. G. Mankiwa, D. Romera oraz D. N. Weila z 1992 r. pt. „Contribution to the empirics and growth” zawierała analizę 98 krajów w latach 1960-1985. Model objaśniający wzrost gospodarczy był oparty na modelu Solowa rozszerzonym o kapitał ludzki jako zmienną endogeniczną. Przedmiotem badań były inwestycje w kapitał rzeczowy, kapitał ludzki oraz konsumpcja. Autorzy otrzymali następujące wnioski:

- gospodarki z dostępem do podobnej technologii, podobnym poziomie akumulacji kapitału rzeczowego oraz tempie wzrostu populacji powinny dążyć do konwergencji;
- za powstawanie różnic w PKB *per capita* odpowiadają głównie poziom oszczędności, inwestycje w kapitał ludzki i poziom edukacji oraz wzrost ludności (Mankiw, Romer, Weil, 1992).

A. Domańska podjęła się przeglądu badań na temat zależności pomiędzy otwartością gospodarki oraz poziomem i wahaniami wzrostu gospodarczego. Badaniem objęła otwartość gospodarki na handel oraz przepływy kapitału finansowego. Nie wykazała istotnej statystycznie zależności pomiędzy otwartością gospodarki a wzrostem gospodarczym. Zwraca uwagę na nieudowodniony pogląd o pozytywnym wpływie globalizacji na wzrost, gdyż brak potwierdzenia wpływu rosnących powiązań gospodarki (otwartości) na tempo i wahania wzrostu (Domańska, 2011, s. 129). Pogląd ten stoi w sprzeczności do badań Sala-i-Martina.

Charakterystyka zmiennych użytych w modelu

Dokonując analizy istotności statystycznej parametrów, jako zmienne objaśniane przyjęto ostatecznie: wydatki publiczne, wydatki rządowe, inflację, wydatki na badania i rozwój, współczynniki skolaryzacji dla edukacji podstawowej, średniej i wyższej, stopę bezrobocia, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, kontrolę korupcji, skuteczność rządu oraz liczbę składanych wniosków patentowych.

Wydatki publiczne są to wszystkie wydatki na działalność operacyjną rządu w związku z dostarczaniem towarów i usług. Obejmuje ona koszty związane z zatrudnieniem (wynagrodzenia), odsetki i subwencje, dotacje, świadczenia socjalne oraz inne koszty, np. wynajmu, dywidend itp.

Wydatki rządowe obejmują wszystkie wydatki instytucji rządowych i samorządowych na spożycie ostateczne. Zawierają one wydatki na zakup towarów i usług, wynagrodzenia pracowników, większość wydatków na obronę narodową i bezpieczeństwo. Nie obejmują rządowych wydatków przeznaczonych na cele wojskowe. Wielkość wydatków podawana jest jako ułamek PKB.

Wskaźnik inflacji (CPI) ukazuje zmiany kosztów życia dla przeciętnego konsumenta. Koszyk zawiera ważone dobra i usługi najczęściej nabywane, może być on modyfikowany w ciągu roku. Dla obliczenia wielkości inflacji zastosowano wzór Laspeyre'a. Analizie zostały poddane średnie wielkości inflacji w danym roku.

Stopa bezrobocia jest to udział siły roboczej pozostającej bez stałego zatrudnienia, ale dostępnej do pracy i jej poszukującej w ogólnym zasobie siły roboczej.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są to przepływy netto inwestycji na nabycie trwałego udziału w przedsiębiorstwie⁷, które działa w gospodarce innej niż kraj inwestora. BIZ jest to więc suma kapitału, reinwestycji zysków oraz innych kapitałów krótko- i długoterminowych wykazanych w bilansie płatniczym. Wielkość przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych podaje się jako odsetek PKB.

Jako zmienną określającą innowacyjność gospodarki przyjęto **złożone wnioski patentowe**. Zmienna ta określa liczbę wniosków patentowych złożonych przez rezydentów i nierezydentów w krajowych urządzeniach paten-

⁷ Trwały udział w zarządzaniu przedsiębiorstwem traktowany jako posiadanie co najmniej 10% akcji z prawem głosu.

towych oraz aplikacje w innych miejscach na świecie za pomocą międzynarodowego zgłoszenia PCT (ang. *Patent Cooperation Treaty*).

Wydatki na badania i rozwój (B+R) jest to suma wydatków bieżących i nadkładów inwestycyjnych przeznaczonych na prace twórcze, które są wykonywane regularnie, a ich celem jest zwiększenie zasobu wiedzy i wykorzystanie go w nowych projektach. Sektor B+R obejmuje badania podstawowe, stosowane oraz prace eksperymentalne. Suma wydatków na B+R porównywana jest z PKB i podawana jako jego procentowa część.

Współczynnik skolaryzacji dla edukacji podstawowej (EDU1) jest to stosunek liczby osób zarejestrowanych jako uczące się na poziomie podstawowym (bez względu na wiek) do populacji grupy wiekowej oficjalnie powiązanej z edukacją podstawową. Za edukację podstawową przyjęto naukę czytania, pisania, podstaw matematyki oraz elementarnego poznania zagadnień historycznych, geograficznych, przyrodniczych, socjologicznych, sztuki oraz muzyki.

Współczynnik skolaryzacji dla edukacji na poziomie średnim (EDU2) obliczany jest analogicznie. Edukacja na poziomie średnim jest kontynuacją poziomu podstawowego oraz tworzy podstawy do kształcenia ustawicznego, rozwoju człowieka i oferuje przedmioty zorientowane na dziedziny wiedzy (licea) lub umiejętności (technika). Stopień wykwalifikowania kadry nauczycielskiej jest wyższy, niż w przypadku edukacji podstawowej.

Współczynnik skolaryzacji dla edukacji na poziomie wyższym (EDU3) obliczany jest analogicznie jak poprzednie wskaźniki dotyczące edukacji. Edukacja na poziomie wyższym jest kontynuacją poziomu średniego, stanowi jego rozwinięcie i kończy się uzyskaniem stopnia naukowego.

Wskaźnik kontroli korupcji odzwierciedla postrzeganie w jakim stopniu władza sprawowana jest dla zysku prywatnego, wielkość wszystkich form korupcji oraz stopień „zawłaszczenia” władzy w państwie przez elity i interesy prywatne. Wskaźnik kontroli korupcji zawiera się w przedziale od -2,5 (mała wydajność w walce z korupcją) do 2,5 (mały stopień skorpumpowania).

Ocena **skuteczności rządu** jest oceną jakości usług politycznych, służby cywilnej, stopnia niezależności od nacisków politycznych, jakości formułowania i wdrażania polityki oraz wiarygodności rządu. Wskaźnik zawiera się w przedziale od -2,5 (niska ocena skuteczności rządu) do 2,5 (wysoka ocena).

Do analiz wykorzystano dane pochodzące z baz Banku Światowego:

- *World Development Indicators* (WDI) jako źródło wskaźników rozwoju państw, opracowanych na podstawie oficjalnie uznanych źródeł międzynarodowych;
- *Worldwide Governance Indicators* (WGI) jako bazę danych dotyczącą stabilności politycznej oraz społecznej.

Podczas estymacji użyto danych rocznych. Braki danych nie były w żaden sposób uzupełniane ani szacowane, gdyż mogłoby to doprowadzić do zniekształcenia wyników. Rekordy zawierające niepełne dane były usuwane i nie brano ich pod uwagę podczas estymowania modeli. Z tego powodu przedstawione modele różnią się liczbą obserwacji.

Model

Celem oszacowania modelu badającego siłę i kierunek zależności pomiędzy wzrostem gospodarczym a zmiennymi objaśniającymi wykorzystano: uogólnioną metodę momentów oraz model efektów stałych (ang. *fixed effects model*). Decyzję o zastosowaniu owych metod podjęto po analizie literatury i zaleceniach zawartych w „The new empirics of economic growth” (Durlauf, Quah, 1998).

Model efektów stałych jest przeznaczony do analizy przyczyn zmian w obrębie danej grupy. Równania oszacowane za pomocą tego modelu zawierają stałą zmienną charakterystyczną (ang. *unobservable characteristic*) dla grupy obserwacji (*de facto* dla pojedynczego kraju). Model nie może być wykorzystywany, gdy wektor zmiennych wykazuje heteroskedastyczność. Podstawowymi zaletami modelu efektów stałych są:

- uwzględnienie w estymacji nieobserwowalnej cechy charakterystycznej dla danej grupy, co pozwala na uzyskanie dokładniejszych wyników niż w przypadku Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów;
- usunięcie korelacji składnika losowego grupy i zmiennych objaśniających, co pozwala na wyciąganie wniosków na podstawie „oczyszczonej” macierzy współczynników.

Uogólniona metoda momentów (ang. GMM – *Generalized Method of Moments*) jest rozszerzeniem znanej ze statystyki klasycznej metody momentów. Została opracowana i przedstawiona przez Hansena w 1982 r. Do jej najważniejszych zalet zaliczają się:

- dopuszczenie większej liczby parametrów niż momentów z próby (najistotniejsze w analizie szeregów czasowych);

- dopuszczenie większej liczby momentów niż parametrów;
- brak założeń o rozkładzie błędów w modelu – nie ma znaczenia ich ewentualna heteroskedastyczność. Jest to szczególnie przydatna cecha w szacowaniu modeli dynamicznych (Hansen, 1982, s. 1029-1054).

Jako zmienna objaśniana została przyjęta PKB *per capita*, wyrażona w USD, wg kursu wymiany z 2000 r. Badaniu poddano 102 kraje, które zostały opisane przez 12 zmiennych.

Zmienne zostały podzielone na 5 kategorii: zmienne makroekonomiczne, kapitał ludzki, wydatki rządowe, innowacyjność oraz stabilizacja polityczna i społeczna (tabela 1.). Zakresem czasowym analizy zostały objęte lata 1960-2010.

Tabela 1. Podział zmiennych

Grupa zmiennych	Zmienne	Źródło
<i>MA</i> – zmienne makroekonomiczne	inflacja stopa bezrobocia BIZ	WDI
<i>KL</i> – kapitał ludzki	współczynniki skolaryzacji dla edukacji podstawowej, średniej oraz wyższej	WDI
<i>RZ</i> – wydatki rządowe	wydatki rządowe wydatki publiczne	WDI
<i>INN</i> – innowacyjność	liczba złożonych wniosków patentowych wydatki w sektorze B+R	WDI
<i>STAB</i> – stabilizacja polityczna i społeczna	kontrola korupcji skuteczność rządzenia	WGI

Źródło: Opracowanie własne.

Wykorzystując utworzony panel zostały estymowane modele ekonometryczne. Ogólne równanie przyjęło postać:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 MA_{it} + \beta_2 KL_{it} + \beta_3 RZ_{it} + \beta_4 INN_{it} + \beta_5 STAB_{it} + \alpha_i + u_{it}, \quad (1)$$

gdzie:

i – kraj ($i=1, \dots, 102$),

t – rok ($t=1, \dots, 51$),

y – zmienna zależna: logarytm naturalny PKB *per capita*,

β_0 – wyraz wolny,

β_j – macierz współczynników ($j=1, \dots, 5$),

MA – macierz zmiennych makroekonomicznych,

KL – macierz zmiennych kapitału ludzkiego,

RZ – macierz zmiennych wydatków rządowych,

INN – macierz zmiennych innowacyjności,

$STAB$ – macierz zmiennych stabilizacji politycznej i społecznej,

α – stały efekt (w modelach szacowanych GMM: $\alpha=0$),

u – błąd losowy.

W tabeli 2. zostały przedstawione wyniki oszacowanych ośmiu modeli ekonometrycznych. Ze względu na różną charakterystykę zmiennych oraz jednostki, zasadne jest interpretowanie jedynie kierunków zmian, nie zaś ich siły.

Zgodnie z otrzymanymi współczynnikami znaleziono następujące zależności (*ceteris paribus*):

- wzrost wydatków publicznych powoduje wzrost gospodarczy, podobnie zauważał Barro;
- wydatki rządowe wpływają negatywnie na PKB *per capita*⁸, związane jest to prawdopodobnie z efektem wypychania⁹ (inwestycje rządowe „wypychają” sektor prywatny, o czym pisał również Barro oraz Sala-i-Martin);
- wzrost inflacji ma ujemny wpływ na wzrost gospodarczy;
- wzrost wydatków w sektorze B+R jest pozytywnie skorelowany z PKB *per capita*. Przyjmując założenie, iż wydatki w sektorze badań i rozwoju wpływają na poprawę produktywności, identyczne zależności opisali Durlauf, Johnson oraz Temple;
- poprawa współczynników skolaryzacji (dla edukacji średniej oraz wyższej) przyczynia się do wzrostu gospodarczego, o czym wspominali wszyscy autorzy analiz opisanych we wcześniejszej części artykułu;

⁸ Jedynie model (7) wskazuje zależność odwrotną.

⁹ Szerzej o efekcie wypychania m.in.: Spencer, Yohe (1970) oraz Carlson, Spencer (1975).

- bezrobocie jest jedną z patologii wpływającej negatywnie na wzrost gospodarczy;
- napływ inwestycji zagranicznych przyczynia się do zwiększenia PKB *per capita*;

Tabela 2. Wyniki oszacowanych modeli ekonometrycznych

Zmienna niezależna	Zmienna zależna: ln PKB <i>per capita</i>								
	<i>fixed effects</i>			GMM					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	
wydatki publiczne	0,00 ^c			0,02 ^a	0,02 ^a	0,03 ^a		0,00 ^a	
wydatki rządowe	-0,01 ^a			-0,06 ^a	-0,05 ^a	0,05 ^a		-0,04 ^a	
inflacja	-0,00 ^a	-0,00 ^a	-0,00 ^a	-0,01 ^a	-0,00 ^a	-0,00 ^a	-0,00 ^a	-0,01 ^a	
wydatki B+R	0,08 ^a	0,08 ^a	0,04 ^b	0,21 ^a	0,41 ^a	0,37 ^a	0,35 ^a	0,18 ^a	
EDU2				0,01 ^a	0,03 ^a	0,02 ^a			
EDU3	0,01 ^a	0,01 ^a	0,01 ^a	0,01 ^a	0,02 ^a		0,02 ^a		
stopa bezrobocia	-0,02 ^a	-0,02 ^a	-0,02 ^a	-0,01 ^c	-0,04 ^a	-0,05 ^a	-0,04 ^a	-0,02 ^a	
BIZ	0,00 ^a	0,00 ^a	0,00 ^a	0,01 ^b	0,01 ^a	0,02 ^a	0,02 ^a	0,01 ^a	
kontrola korupcji				0,59 ^a				0,33 ^a	
skuteczność rządu	0,05 ^c								0,40 ^a
wnioski patentowe	0,00 ^a			0,00 ^a					
stała	8,91 ^a	8,68 ^a	8,71 ^a	7,03 ^a	6,01 ^a	6,91 ^a	6,96 ^a	6,95 ^a	

a, b, c – istotność statystyczna na poziomie odpowiednio: 99%, 95%, 90%. „0,00” oznacza wartość z przedziału (0;0,01), zaś „-0,00” z przedziału (-0,01;0)

Źródło: Opracowanie własne.

- eliminowanie korupcji oraz zwiększenie skuteczności rządu powodują wzrost gospodarczy, na co szczególną uwagę zwrócili Barro, Sala-i-Martin oraz McGrattan i Schmitz;
- innowacyjność, mierzona liczbą złożonych wniosków patentowych, jest determinantą wzrostu gospodarczego.

W tabeli 3. zostały zaprezentowane statystyki oszacowanych modeli – liczba obserwacji (dla obu metod) oraz współczynnik determinacji oraz statystyka F (dla modelu stałych efektów). Uzyskane współczynniki R² wskazują na średnie oraz dobre dopasowanie wartości teoretycznych uzyskanych na podstawie modelu do zmiennych empirycznych. Fakt, iż wszystkie zmienne w modelach są istotne statystycznie na poziomie co najmniej 90% powoduje, iż wyciąganie wniosków na podstawie otrzymanych współczynników jest zasadne.

Tabela 3. Statystyki oszacowanych modeli ekonometrycznych

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
R ²	0,55	0,64	0,49					
Statystyka F	116,2	108,4	163,0					
Liczba obserwacji	448	452	507	360	437	450	567	398

Źródło: Opracowanie własne.

Estymowane modele ekonometryczne są dobrze dopasowane do rzeczywistych danych. Świadczą o tym zadowalające poziomy współczynnika determinacji oraz fakt, iż otrzymane wnioski są zbieżne z zaprezentowanym przeglądem badań. Wyniki są zbliżone bez względu na przyjętą metodą badawczą, co oznacza, iż zasadne jest wykorzystanie uogólnionej metody momentów oraz modelu efektów stałych do badań nad determinantami wzrostu gospodarczego. Wykorzystanie metody GMM pozwala jednak na uzyskanie pełniejszych wyników – podczas estymacji modelu użyto nawet 9 zmiennych istotnych statystycznie.

Zakończenie

Wnioski z analiz otrzymanych modeli wskazały liberalne podejście jako drogę do wypracowania wzrostu gospodarczego. Państwo powinno gwarantować ramy funkcjonowania systemu gospodarczego: eliminować patologie takie jak korupcja czy łamanie praw obywateli oraz skłaniać pracodawców i inwestorów do zwiększonej aktywności gospodarczej. Dodatkowo należy promować innowacyjność oraz kształcenie na wszystkich szcze-

blach edukacji. Pozostawienie swobód gospodarczych, uniknięcie efektu wypychania oraz kontrola nad inflacją również są czynnikami wspomagającymi wzrost.

Zalecanymi dalszymi kierunkami badań jest zbadanie przyczynowości zmiennych niezależnych, w tym przyczynowości natychmiastowej oraz przyczynowości w sensie Grangera. Zasadna byłaby również próba uzupełnienia szeregów czasowych, wypełnienie luk w obserwacjach, a następnie powtórzenie badań. Wykorzystanie innych metod badawczych (m.in. *random effects* model, klasyczna regresja liniowa) stanowiłoby istotne uzupełnienie otrzymanych wyników, a także oferowałoby możliwość zbadania zasadności użycia wybranych metod w analizie wzrostu gospodarczego.

Literatura

- Barro R. (1991), *Economic growth in a cross-section of country*, „The Quarterly Journal of Economics”, Oxford.
- Carlson K., Spencer R. (1975), *Crowding Out and Its Critics*, Federal Reserve Bank of St. Louis, St. Louis.
- Danowska-Prokop B., Przybyła H., Zagóra-Jonszta U. (2009), *Wykłady z historii myśli ekonomicznej, cz. 2 – nurt subiektywno-marginalny*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Domańska A. (2011), Otwartość gospodarki a poziom i wahania wzrostu gospodarczego – przegląd badań, [w:] E. Panek (red.), *Wzrost gospodarczy. Teoria. Rzeczywistość*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Durlauf S., Johnson P., Temple J. (2004), *Growth Econometrics*, <http://www.ssc.wisc.edu/econ/archive/wp2004-18.pdf> (21.05.2013).
- Durlauf S., Quah D. (1998), *The New empirics of economic growth*, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Frankema E., van Waijenburg M. (2013), *Extensive Growth, Intensive Growth and Comparative Living Standards in Africa and Asia, c. 1860-Present*, http://ahc2012.org/papers/S9B-1_Frankema_Waijenburg.pdf (21.05.2013).
- Kuznets S. (1971), *Economic growth of nations: Total Output and Production Structure*, Harvard University Press, Cambridge.
- Mankiw N. G., Romer D., Weil D. N. (1992), *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, „The Quarterly Journal of Economics”, Oxford.
- McGrattan E., Schmitz J. (1998), *Explaining Cross-Country Income Differences*, Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Sala-i-Martin X. (2013), *Some Lessons From 10 years of Empirical Growth Literature*, http://www.clmeconomia.jccm.es/pdfclm/xavier_i.pdf (21.05.2013).

- Siedlecki J. (2000), *Równowaga a wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa-Wrocław.
- Spencer R., Yohe W. (1970), *The „Crowding Out” of Private Expenditures by Fiscal Policy Actions*, Federal Reserve Bank of St. Louis, St. Louis.
- Woźniak M.G. (2008), *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Michał Litwiński*

ROLA PAŃSTWA W OSIĄGANIU WYSOKIEGO WZROSTU GOSPODARCZEGO – PORÓWNANIE DOŚWIADCZEŃ INDII I PAKISTANU

Słowa kluczowe: *wzrost gospodarczy, instytucje, efektywność państwa*

Abstrakt: Częstym przedmiotem badań w literaturze jest wpływ instytucji państwa na dynamikę wzrostu gospodarczego. Celem opracowania było dokonanie analizy porównawczej determinant tempa wzrostu w Indiach i Pakistanie w latach 1988-2012. Przedmiotem badań były zarówno czynniki wskazywane przez szkołę neoklasyczną (zasób kapitału, zasób pracy), jak i te proponowane przez ekonomię instytucjonalną (instytucje polityczne i ekonomiczne). W Indiach i Pakistanie obserwuje się w ostatnich latach względnie wysokie tempo wzrostu gospodarczego. Państwa te różnią się jednak znacząco pod względem warunków gospodarowania, które są kształtowane właśnie przez instytucje.

Dane wykorzystane w analizie pochodziły z baz Banku Światowego, Centralnego Biura Statystycznego Indii, a także *Global Market Information Database* i *CEIC Database*. W pracy dokonano krytycznego przeglądu literatury i wykorzystano metody ekonometryczne. Posłużono się testem przyczynowości w sensie Grangera i analizą *impulse-response*.

Porównanie wartości stóp wzrostu w badanych krajach może sugerować, że indyjskie instytucje państwa bardziej sprzyjają wysokiej dynamice wzrostu gospodarczego. Analiza wpływu determinant, na które zwracają uwagę przedstawiciele szkoły neoklasycznej (np. zasobu siły roboczej, poziomu kapitału ludzkiego, wartości inwestycji) mogłaby wskazywać na to, że Pakistan jest państwem o dobrych

* Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

warunkach do szybkiego tempa wzrostu. Jednak badanie znaczenia czynników związanych z instytucjami politycznymi (np. jakości rządzenia na podstawie *Worldwide Governance Indicators*) czy ekonomicznymi (np. wolności gospodarczej w oparciu o wskaźniki publikowane przez Freedom House) wskazuje, że państwem bardziej sprzyjającym dynamice wzrostu gospodarczego są Indie. Uwzględniając fakt, że w badanym okresie kraj ten charakteryzował się wyższymi stopami wzrostu, można wnioskować, że to właśnie większy poziom wolności gospodarczej i wyższa jakość rządzenia były czynnikami, które w badanych latach zdecydowały o wyższym tempie wzrostu gospodarczego w Indiach niż w Pakistanie.

THE ROLE OF THE STATE IN ACHIEVING HIGH RATE OF ECONOMIC GROWTH – THE COMPARISON OF INDIA’S AND PAKISTAN’S EXPERIENCES

Keywords: *economic growth, institutions, state effectiveness*

Abstract: The influence of state institutions on economic growth dynamics is an important subject of analysis in economics literature. The purpose of this article is to compare determinants of growth rate in India and Pakistan in the years 1988 to 2012. The subject of analysis will be factors associated both with neoclassical growth model (capital, labor) and with institutional economy (political and economic institutions). Nowadays in India and Pakistan we can observe relatively high rates of economic growth. However, this states differ significantly in economic conditions that are defined by institutions.

The sources of data used in the analysis are World Bank’s, Central Statistics Office of India’s databases as well as Global Market Information and CEIC Databases. Because of the aim and character of the article methods of logic analysis were employed. Econometric methods such as Granger causality test and impulse-response analysis were also applied.

Comparing values of growth rates in considered countries we can claim that Indian institutions are more effective in favoring high growth dynamics. On the ground of the examination of determinants indicated by neoclassical economists (e.g. labor force, human capital and volume of investments) we might claim that better conditions for economic growth are in Pakistan. Nevertheless, analysis of factors associated either to political (e.g. governance quality on the base of *Worldwide Governance Indicators*) or to economic (e.g. economic freedom based on indicators by Freedom House) institutions indicates that India is the state which more efficiently affects economic growth dynamics. Regarding the fact that growth rates in India were generally higher over the period considered, we can assume that

great amount of economic freedom and good governance quality were the factors that decided about higher growth rate in India compared to Pakistan.

Wprowadzenie

Tematyka wzrostu gospodarczego i wpływu instytucji państwa na dynamikę tego wzrostu jest często poruszana w literaturze przedmiotu. Według wielu autorów instytucje państwa mają istotny wpływ na kształtowanie bodźców ekonomicznych (North, Thomas, 1973, s. 11) i dynamikę wzrostu (Acemoglu, Johnson, Robinson, 2002, s. 1231–1294; Sala-i-Martin, 2006, s. 351-397).

Opracowanie dotyczy wpływu instytucji państwa na stopę wzrostu w dwóch krajach – Indiach i Pakistanie. W obydwu państwach odnotowuje się w ostatnich latach relatywnie wysokie tempo wzrostu gospodarczego. Są one jednak zróżnicowane pod względem warunków gospodarowania determinowanych przez instytucje państwa (Puddington, 2012, s. 10-14).

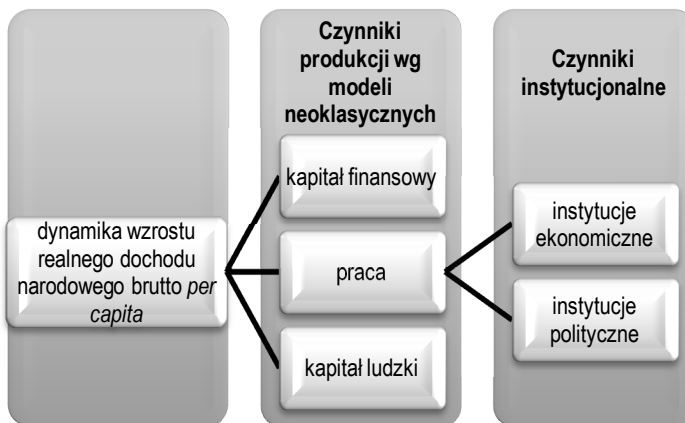
Celem opracowania było znalezienie odpowiedzi na pytanie, które państwo bardziej sprzyja wysokiemu wzrostowi gospodarczemu: Indie czy Pakistan. Tak sformułowany cel wymaga dokonania analizy porównawczej determinant tempa wzrostu w wymienionych krajach. Zakres czasowy badania objął lata 1988-2012. Wybór takich ram czasowych był uzasadniony faktem transformacji gospodarczej Indii, którą datuje się na połowę lat 80. XX w. Dane z poprzednich lat mogły być niewiarygodne ze względu na zniekształcenia wynikające z centralnego planowania. Ponadto, konieczne było ograniczenie zakresu czasowego dla analizy wpływu samych instytucji państwa (politycznych i ekonomicznych) na dynamikę wzrostu gospodarczego. Badanie obejmuje lata 1998-2012 ze względu na dostępność danych odnoszących się do instytucjonalnych determinant wzrostu.

Badanie wpływu wybranych czynników na stopę wzrostu gospodarczego zostało przeprowadzone przy pomocy metod ekonometrycznych. Na potrzeby analizy zastosowano następujące narzędzia statystyczne: testy na normalność rozkładu oraz testy pierwiastka jednostkowego (ADF i KPSS). Dla uzyskania wiarygodnych wyników uwzględnione w badaniu szeregi czasowe zostały odpowiednio oczyszczone (zastosowano m.in. filtr Hodricka-Prescotta oraz filtr trendu wielomianowego z wagami). Właściwa analiza związku między zmiennymi obejmuje test przyczynowości w sensie Grangera oraz model wektorowej autoregresji VAR z towarzyszącą mu analizą *impulse-response*. Źródła danych statystycznych stanowiły: baza CEIC, *Global Market Information Database*, a także baza Banku Świato-

wego. Ponadto, wykorzystano informacje publikowane przez Freedom House (Puddington, 2012).

Przeprowadzoną w pracy analizę zaprezentowano na schemacie 1. Na początku przedstawiono wpływ czynników produkcji (według modeli neoklasycznych) na realną stopę wzrostu gospodarczego. W analizie uwzględnione zostały zmienne charakteryzujące zasób pracy, kapitał finansowy, a także kapitał ludzki (Romer, 1990, s. 71-102). Następnie poruszono kwestię znaczenia instytucjonalnych determinantów wzrostu gospodarczego. W tym zakresie wykorzystane zostały dane dotyczące instytucji politycznych i ekonomicznych. Opracowanie kończą wnioski podsumowujące.

Schemat 1. Relacje między stopą wzrostu gospodarczego a czynnikami na nią wpływającymi



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Barro, 1991, s. 407-443; Acemoglu, Johnson, Robinson, 2002, s. 1231-1294).

W niniejszym opracowaniu, za D.C. Northem (1990, s. 3) pod pojęciem instytucji będzie się rozumieć reguły gry społecznej, czyli ograniczenia kształtujące relacje międzyludzkie¹.

W literaturze dokonuje się podziału na instytucje polityczne i ekonomiczne (North, 1990, s. 3). Acemoglu, Johnson i Robinson (2004, s. 2)

¹ Przedmiotem analizy nie będą organizacje państwa, które stanowią grupy podmiotów uczestniczących w grze społecznej i dążące do wspólnego celu (North, 1990, s. 5).

wskazują, że dla kształtowania struktury bodźców ekonomicznych w społeczeństwie fundamentalne znaczenie mają instytucje ekonomiczne, tzn. prawa własności oraz obecność i jakość rynków. Bez jasno zdefiniowanych praw własności podmioty nie miałyby motywacji do inwestowania w kapitał ludzki i finansowy (np. ze względu na ryzyko przejęcia własności).

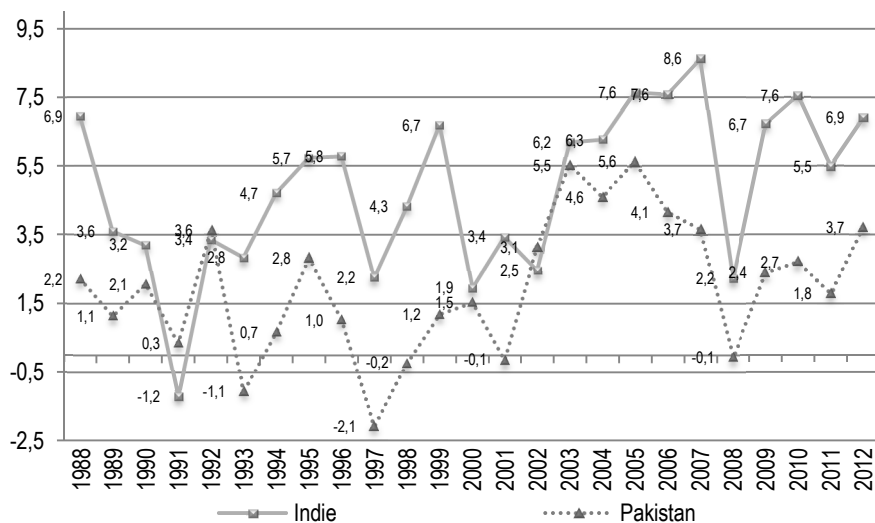
Analiza uwzględnia także zmienne dotyczące instytucji politycznych, determinujących instytucje ekonomiczne w sposób pośredni lub bezpośredni (Acemoglu, Johnson, Robinson, 2004, s. 1231-1294). W krajach, gdzie władze są skorumpowane, alokacja środków publicznych jest nieefektywna, ponieważ rząd przyjmuje inne (niż efektywność) kryteria kształtowania polityki (Knack, Keefer, 1995, s. 207-227).

Analiza neoklasycznych czynników wzrostu

Dokonanie jakichkolwiek stwierdzeń na temat wpływu instytucji państwa na dynamikę wzrostu gospodarczego wymaga porównania danych statystycznych pomiędzy opisywanymi krajami (wykres 1.). Obserwując fluktuacje tempa wzrostu, można przypuszczać, że państwem, w którym panują lepsze warunki dla występowania wysokiej dynamiki wzrostu dochodu narodowego są Indie, gdzie obserwuje się przeciętnie wyższe stopy wzrostu gospodarczego. Ponadto, w Pakistanie stopa wzrostu częściej przyjmowała wartości ujemne.

Dowód prawdziwości powyższego stwierdzenia można uzyskać poprzez przeprowadzenie analizy z wykorzystaniem metod ekonometrycznych. W zakresie neoklasycznych czynników produkcji uwzględnionych zostało siedem zmiennych. Zasób kapitału finansowego charakteryzują wartość inwestycji publicznych i prywatnych oraz poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych w odniesieniu do wielkości PKB (Barro, Becker, 1989, s. 481-501; Barro, 1990, s. 103-125; Rebelo, 1990, s. 11). Zasób kapitału ludzkiego został określony poprzez udział liczby piśmiennych obywateli (Romer, 1989, s. 24) i liczby obywateli z wykształceniem co najmniej podstawowym w ogólnej liczbie ludności (Barro, 1991, s. 407-443) oraz stopę przyrostu naturalnego (Barro, Becker, 1989, s. 481-501; Becker, Murphy, Tamura, 1990, s. 12-37). W zakresie czynnika pracy uwzględniono odsetek populacji aktywnej zawodowo (zasób siły roboczej). W celu ułatwienia porównania zależności między poszczególnymi zmiennymi, do analizy przyjęto wskaźniki liczone według podobnej metodologii, zarówno w Indiach, jak i w Pakistanie.

Wykres 1. Stopa wzrostu realnego dochodu narodowego brutto *per capita* w Indiach i Pakistanie w latach 1980-2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych z baz CEIC i *Global Market Information Database*.

Do opisu wyników analizy zastosowano skróty nazw poszczególnych zmiennych. Ich wykaz został zawarty w tabeli 1.

Aby ocenić, czy wyżej wymienione czynniki miały wpływ na dynamikę wzrostu gospodarczego zastosowano test przyczynowości w sensie Grangera (Granger, 1969). Procedura badania polegała na regresji zmiennej objaśnianej względem jej opóźnionych wartości², dzięki czemu ustalono liczbę opóźnień właściwego modelu (na podstawie minimalizacji wartości kryterium Schwarza³). Kolejnym krokiem było oszacowanie regresji reszt z modelu wyjściowego względem zmiennej zależnej i niezależnej (z uwzględnieniem odpowiednich opóźnień). Z modelu zapisano wartość współczynnika determinacji, która posłużyła do obliczenia empirycznej statystyki testu. Wynik porównano z wartością krytyczną (według rozkładu χ^2 , na

² Regresję przeprowadzono na podstawie Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów.

³ Kryterium Schwarza jest jednym z używanych w ekonometrii kryteriów informacyjnych. Im niższa wartość tego wskaźnika, tym model ma lepszą wartość informacyjną. Wybór wskaźnika był podyktowany faktem, że jest on najbardziej restrykcyjnym kryterium informacyjnym.

poziomie istotności $\alpha=0,05$), co pozwoliło podjąć decyzję o odrzuceniu, bądź nie, hipotezy zerowej.

Tabela 1. Zastosowane w opracowaniu skróty nazw zmiennych

Nazwy zmiennych	Oryginalne nazwy poszczególnych wskaźników lub ich charakterystyka	Źródło
<i>DNB</i>	stopa wzrostu realnego dochodu narodowego brutto <i>per capita</i>	Baza danych CEIC, <i>Global Market Information Database</i>
<i>IPb</i>	poziom inwestycji publicznych (w % PKB)	
<i>IPr</i>	poziom inwestycji prywatnych (w % PKB)	
<i>FDI</i>	wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju (w % PKB)	
<i>L</i>	zasób siły roboczej (udział liczby aktywnych zawodowo w ogólnej liczbie ludności)	
<i>Pi</i>	udział piśmiennych obywateli w ogólnej liczbie ludności	
<i>PN</i>	stopa przyrostu naturalnego	
<i>Po</i>	udział obywateli z wykształceniem co najmniej podstawowym w ogólnej liczbie ludności	

Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki testu przyczynowości jednoznacznie wskazały na występowanie związku pomiędzy wielkością zasobów i jakością czynników produkcji a dynamiką wzrostu gospodarczego (tabela 2.). Jedynie zmienność wartości inwestycji prywatnych i liczby obywateli z wykształceniem co najmniej podstawowym nie była przyczyną w sensie Grangera zmian stopy realnego dochodu narodowego brutto *per capita*. Zmienne te nie zostały uwzględnione w dalszej analizie.

Tabela 2. Wyniki analizy przyczynowości w sensie Grangera dla DNB i wskaźników charakteryzujących zasoby neoklasycznych czynników produkcji w Indiach i Pakistanie w latach 1988-2012

Zmienna	Indie		Pakistan	
	Liczba opóźnień	Wyniki analizy przyczynowości	Liczba opóźnień	Wyniki analizy przyczynowości
<i>IPb</i>	2	→	6	→
<i>IPr</i>	1	→	-	-
<i>FDI</i>	1	→	1	→
<i>L</i>	1	→	4	→
<i>Pi</i>	2	→	1	→
<i>PN</i>	3	→	6	→
<i>Po</i>	1	→	-	-

Oznaczenia: Znak „→” wskazuje, że dana zmienna okazała się przyczyną w sensie Grangera DNB. Znak „-” wskazuje na brak przyczynowości w sensie Grangera.

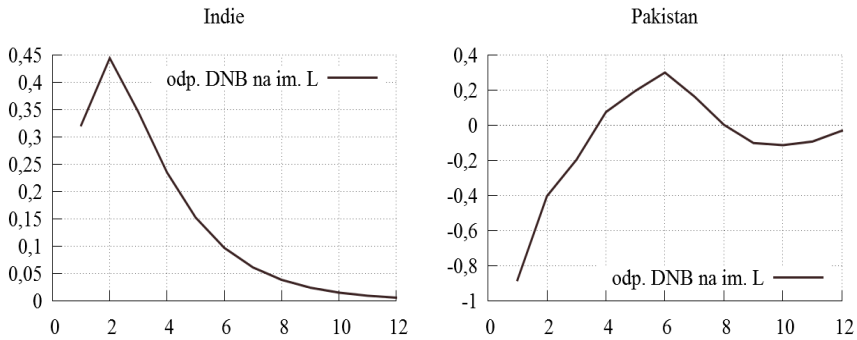
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych z bazy CEIC.

Wnioskowanie na temat wpływu czynników produkcji na dynamikę wzrostu gospodarczego umożliwia analiza *impulse-response* przeprowadzona na bazie parametrów modelu wektorowej autoregresji⁴. Procedurę badania rozpoczęto od wyboru rzędu opóźnienia dla modelu VAR (na podstawie minimalizacji wartości kryterium Schwarz). Następnie wyprowadzono właściwy model (Sims, 1980). Oszacowano również pierwiastki równania charakterystycznego, by stwierdzić, czy rozwiązanie jest stabilne.

Analiza *impulse-response* pozwoliła stwierdzić, że w przypadku Indii szoki w postaci wzrostu wielkości zasobów i jakości czynników produkcji wywołują częściej, niż w Pakistanie, reakcje negatywne w postaci spadku tempa wzrostu gospodarczego niż odpowiedzi pozytywne w postaci wzrostu tego tempa (wykresy 2.-6.). Reakcja dodatnia wiązała się jedynie ze wzrostem zasobu siły roboczej i liczby piśmiennych obywateli. Ponadto, w przypadku tej drugiej zmiennej pozytywna reakcja była silniejsza w Pakistanie niż w Indiach. W obliczu faktu, że w Pakistanie odnotowuje się niższą przeciętną stopę wzrostu gospodarczego, powyższe wnioski mogą być zaskakujące.

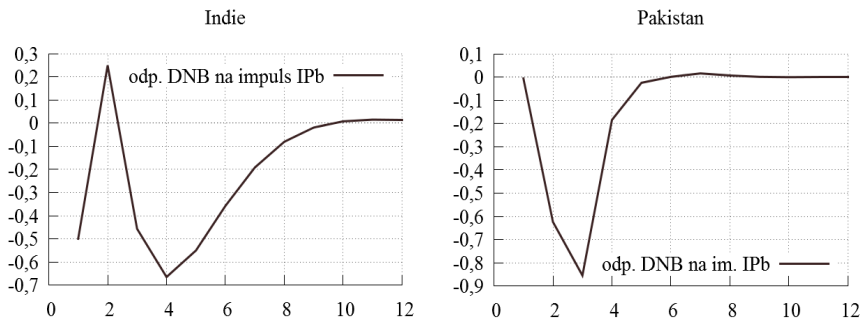
⁴ Parametry samego modelu VAR nie posiadają swojej bezpośredniej interpretacji, dlatego też autor opracowania wykorzystał analizę *impulse-response*, na podstawie której można wnioskować na temat związku między zmiennymi (Shawn, Dongchu, Xiaoqian, 2007, s. 163-164).

Wykres 2. Analiza *impulse-response* dla zależności między DNB a L w Indiach i Pakistanie w latach 1988-2012



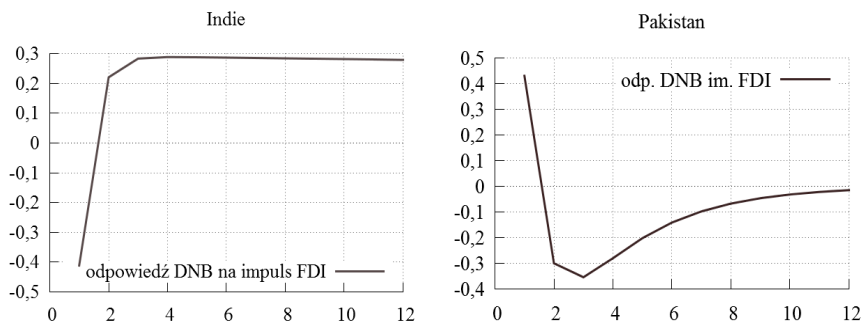
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych z baz CEIC i *Global Market Information Database*.

Wykres 3. Analiza *impulse-response* dla zależności między DNB a IPb w Indiach i Pakistanie w latach 1988-2012



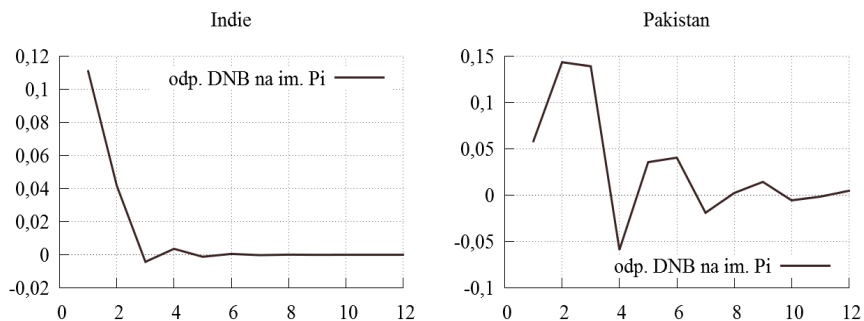
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych z baz CEIC i *Global Market Information Database*.

Wykres 4. Analiza *impulse-response* dla zależności między *DNB* a *FDI* w Indiach i Pakistanie w latach 1988-2012



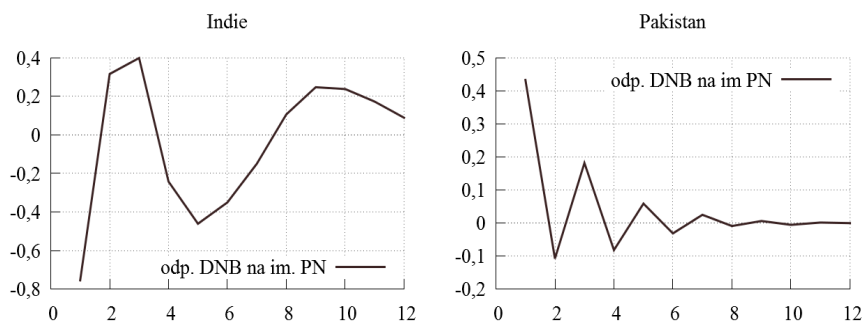
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych z baz CEIC i *Global Market Information Database*.

Wykres 5. Analiza *impulse-response* dla zależności między *DNB* a *Pi* w Indiach i Pakistanie w latach 1988-2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych z baz CEIC i *Global Market Information Database*.

Wykres 6. Analiza *impulse-response* dla zależności między DNB a PN w Indiach i Pakistanie w latach 1988-2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych z baz CEIC i *Global Market Information Database*.

Na podstawie powyższych obserwacji można by przypuszczać, że Pakistan powinien cechować się większą (niż Indie) dynamiką wzrostu gospodarczego (zakładając oczywiście, że tempo i kierunek zmian wielkości zasobów w obydwu krajach będą takie same). Jednak dane dotyczące stopy wzrostu zaprzeczają temu wnioskowi (wykres 1.). Odpowiedzi na pytanie, dlaczego w Indiach panuje lepszy klimat dla wzrostu gospodarczego należałoby więc upatrywać w różnicach instytucjonalnych.

Wpływ instytucji państwa

Określenie siły wpływu instytucji państwa na dynamikę wzrostu dochodu narodowego stało się możliwe dzięki analizie zależności między stopą wzrostu gospodarczego a wskaźnikami określającymi poziom wolności gospodarczej (*Freedom House Index*) (Puddington, 2012, s. 7) oraz jakości rządzenia (*Worldwide Governance Indicators*) (Kaufmann, Kraay, Mastruzzi, 2010, s. 13).

Do analizy wpływu zakresu wolności gospodarczej na stopę wzrostu posłużyły dane w zakresie praw politycznych (*Political Rights*) oraz wolności obywatelskich (*Civil Liberties*). Znaczenie tych czynników podkreślali m.in. Kormendi i Meguire (1985, s. 141-163), Scully (1988, s. 52-62) oraz McMillan, Rausser i Johnson (1991, s. 4).

Natomiast jakość rządu została określona na podstawie poziomu stabilności politycznej (*Political Stability and Absence of Violence*), efektywności rządu w zakresie podejmowania decyzji (*Government Effectiveness*), kontroli korupcji (*Control of Corruption*) oraz zakresu rządów prawa (*Rule of Law*). Na fundamentalne znaczenie tych czynników wskazywali m.in. Banks (1979, s. 6) oraz Persson i Tabellini (2002, s. 54-62). Skróty nazw zmiennych, które zostały wykorzystane w analizie zawiera tabela 3.

Przeprowadzona przez autora analiza przyczynowości w sensie Grangera⁵ jednoznacznie wskazała na istnienie zależności między jakością i sprawnością instytucji państwa a stopą wzrostu gospodarczego (tabela 4.). Jedynie zmiany wskaźnika określającego stabilność polityczną nie były przyczyną w sensie Grangera zmian stopy wzrostu realnego dochodu narodowego brutto *per capita*.

Tabela 3. Zastosowane w opracowaniu skróty nazw poszczególnych zmiennych

Nazwy zmiennych	Oryginalne nazwy poszczególnych wskaźników lub ich charakterystyka	Źródło
<i>DNB</i>	Stopa wzrostu realnego dochodu narodowego brutto <i>per capita</i>	Baza danych CEIC, <i>Global Market Information Database</i>
<i>PP</i>	<i>Political Rights</i>	<i>Freedom House Index</i>
<i>WO</i>	<i>Civil Liberties</i>	
<i>SP</i>	<i>Political Stability and Absence of Violence</i>	<i>Worldwide Governance Indicators, Bank Światowy</i>
<i>ER</i>	<i>Government Effectiveness</i>	
<i>Ko</i>	<i>Control of Corruption</i>	
<i>RP</i>	<i>Rule of Law</i>	

Źródło: Opracowanie własne.

⁵ Badanie z zastosowaniem metod ekonometrycznych zostało przeprowadzone w analogiczny sposób jak analiza w rozdziale poprzednim.

Tabela 4. Wyniki analizy przyczynowości w sensie Grangera dla DNB i wskaźników charakteryzujących instytucje państwa w Indiach i Pakistanie w latach 1998-2012

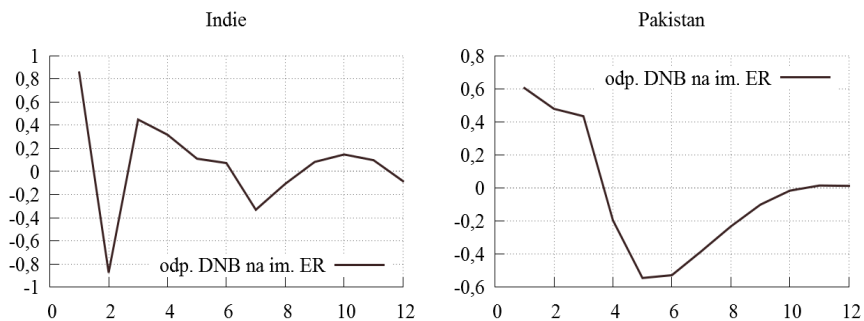
Zmienne	Indie		Pakistan	
	Liczba opóźnień	Wyniki analizy przyczynowości	Liczba opóźnień	Wyniki analizy przyczynowości
<i>PP</i>	3	→	2	→
<i>WO</i>	1	→	3	→
<i>SP</i>	-		4	→
<i>ER</i>	3	→	3	→
<i>Ko</i>	3	→	3	→
<i>RP</i>	3	→	2	→

Oznaczenia: Znak „→” wskazuje, że dana zmienna okazała się przyczyną w sensie Grangera DNB. Znak „-” wskazuje na brak przyczynowości w sensie Grangera.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z baz CEIC, Banku Światowego oraz *Freedom House*.

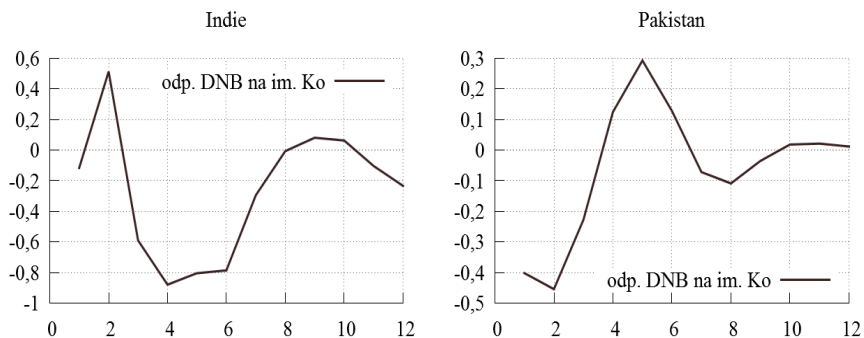
Analiza zmian dynamiki wzrostu powodowanych przez instytucje państwa doprowadziła do zupełnie odmiennych wniosków niż badanie wpływu czynników, na które kładą nacisk przedstawiciele szkoły neoklasycznej, co wyjaśnia wątpliwości powstałe w poprzedniej części analizy. W przypadku Indii wzrost wartości wskaźników charakteryzujących instytucje państwa powodował, w pierwszym lub następnym okresie, znaczne zwiększenie dynamiki wzrostu gospodarczego (wykresy 7.-11.). Nieco odmienna była sytuacja Pakistanu – dodatnie odpowiedzi stopy wzrostu gospodarczego na szoki, jeżeli wystąpiły, były znacznie słabsze niż w Indiach. Jedynym odstępstwem od tej prawidłowości może być wpływ zmian zakresu wolności obywatelskich na stopę wzrostu gospodarczego (wykres 11.). W przypadku tej zmiennej szok pozytywny był nieco silniejszy w Pakistanie niż w Indiach. Podsumowując tę część analizy, należy stwierdzić, że Indie są krajem, który tworzy lepsze warunki dla wzrostu gospodarczego (co potwierdziły silne pozytywne reakcje stopy wzrostu gospodarczego na zmiany wskaźników określających charakter instytucji).

Wykres 7. Analiza *impulse-response* dla zależności między DNB a ER w Indiach i Pakistanie w latach 1998-2012



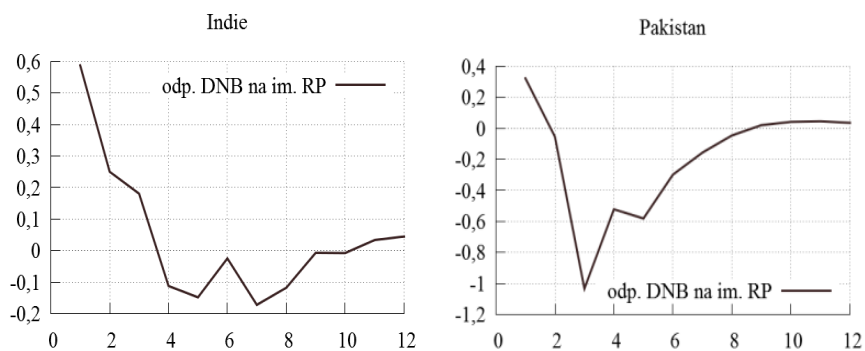
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z baz CEIC, Banku Światowego oraz *Freedom House*.

Wykres 8. Analiza *impulse-response* dla zależności między DNB a Ko w Indiach i Pakistanie w latach 1998-2012



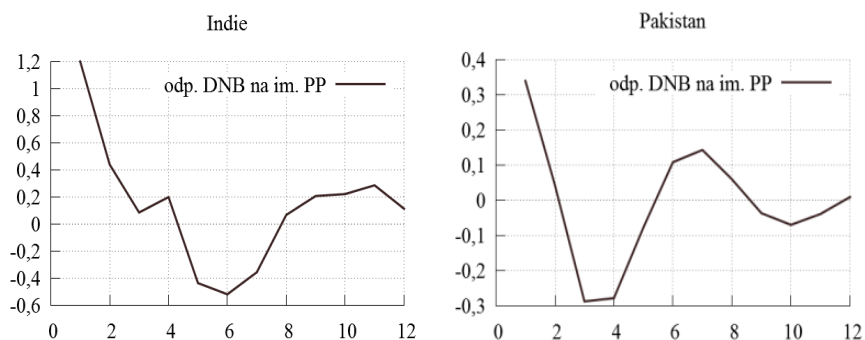
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z baz CEIC, Banku Światowego oraz *Freedom House*.

Wykres 9. Analiza *impulse-response* dla zależności między DNB a RP w Indiach i Pakistanie w latach 1998-2012



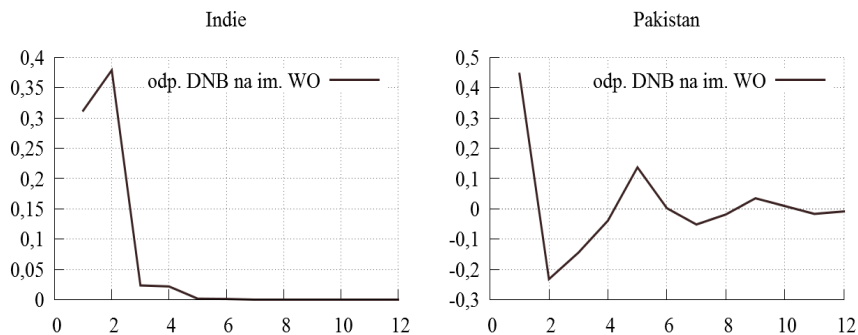
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z baz CEIC, Banku Światowego oraz *Freedom House*.

Wykres 10. Analiza *impulse-response* dla zależności między DNB a PP w Indiach i Pakistanie w latach 1998-2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z baz CEIC, Banku Światowego oraz *Freedom House*.

Wykres 11. Analiza *impulse-response* dla zależności między DNB a WO w Indiach i Pakistanie w latach 1998-2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z baz CEIC, Banku Światowego oraz *Freedom House*.

Zakończenie

Syntetyczne przedstawienie znaczenia czynników wzrostu gospodarczego wskazywanych przez szkołę neoklasyczną i ekonomię instytucjonalną pozwoliło stwierdzić, że krajem, w którym panowały lepsze warunki dla występowania wysokich stóp wzrostu gospodarczego były Indie. Ponadto, dokonana w pracy analiza potwierdziła fakt, że instytucje państwa i ich sprawność (m.in. większy zakres wolności gospodarczej i lepsza jakość rządzenia) w większym stopniu decydowały o dynamice wzrostu gospodarczego niż przyrosty czynników produkcji (świadczyły o tym elastyczności na osiach rzędnych w analizie *impulse-response*).

Literatura

- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. (2002), *Reversal of fortune: geography and institutions in the making of the modern world income distribution*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 117, No. 4.
- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. (2004), *Institutions as the fundamental cause of long-run growth*, Working Papers, No. 10481/2004, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

- Banks A.S. (1979), *Cross-National Time-Series Data Archive*, Center for Social Analysis, State University of New York at Binghamton, Binghamton.
- Barro R.J. (1990), *Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth*, „Journal of Political Economy”, Vol. 98, No. 5.
- Barro R.J. (1991), *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, „The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 106, No. 2.
- Barro R.J., Becker G.S. (1989), *Fertility Choice in a Model of Economic Growth*, „Econometrica”, Vol. 57, No. 2.
- Becker G.S., Murphy K.M., Tamura R. (1990), *Human Capital, Fertility, and Economic Growth*, „Journal of Political Economy”, Vol. 98, No. 5.
- Granger C. (1969), *Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods*, „Econometrica”, Vol. 37, No. 3.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. (2010), *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*, Working Papers, No. 5430, World Bank Institute, Washington.
- Knack S., Keefer P. (1995), *Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative measures*, „Economics and Politics”, Vol. 7, No. 3.
- Kormendi R.C., Meguire P.G. (1985), *Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence*, „Journal of Monetary Economics”, Vol. 16, No. 2.
- McMillan J., Rausser G., Johnson S. (1991), *Freedoms and Economic Growth*, Working Paper, Institute for Policy Reform, Washington.
- North D. (1990), *Institutions, Institutional change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- North D., Thomas R.P. (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Persson T., Tabellini G. (2002), *The Economic Effects of Constitution. What do the data say?*, MIT Press, Boston.
- Puddington A. (2012), *Freedom in the World*, Freedom House, Westport Conn.: Greenwood.
- Rebelo S. (1990), *Long Run Policy Analysis and Long Run Growth*, Working papers, No. 3325, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Romer P.M. (1989), *Human Capital and Growth*, Carnegie-Rochester Conference on Economic Policy, New York.
- Romer P.M. (1990), *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy”, Vol. 98, No. 5.
- Sala-i-Martin X. (2006), *The World Distribution Of Income: Falling Poverty And Convergence, Period*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 121, No. 2.
- Scully G.W. (1988), *The Institutional Framework and Economic Development*, „Journal of Political Economy”, Vol. 96, No. 3.
- Sims C. (1980), *Macroeconomics and Reality*, „Econometrica”, Vol. 48, No. 1.
- Shawn N., Dongchu S., Xiaoqian S. (2007), *Intrinsic Bayesian Estimation of Vector Autoregression s*, „Journal of Business & Economic Statistics”, Vol. 25, No. 2.



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Sandra Rataj*

KLIMAT INWESTYCYJNY W INDIACH

Słowa kluczowe: *bezpośrednie inwestycje zagraniczne, Indie, klimat inwestycyjny*

Abstrakt: Współczesne Indie są jednym z najczęściej wybieranych miejsc do lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) przez inwestorów z całego świata. Czynniki, które wpływają na taki stan rzeczy to m.in.: utrzymujące się od kilku lat wysokie tempo wzrostu gospodarczego, pociągające za sobą wzrost wewnętrznego potencjału nabywczego, stosunkowo niskie koszty pracy, bogata baza młodej i wykwalifikowanej siły roboczej. Na korzyść Indii przemawia także fakt, że ich językiem urzędowym jest angielski, a rząd tego kraju dokłada wszelkich starań, aby przyciągnąć kapitał zagraniczny. Pomimo licznych barier inwestycyjnych w Indiach, takich jak ogromna korupcja czy wysoka przestępczość zasoby BIZ z roku na rok są coraz wyższe.

INVESTMENT CLIMATE IN INDIA

Keywords: *foreign direct investment, India, investment climate*

Abstract: Today India is one of the most popular destinations for foreign direct investment (FDI) location for investors from all over the world. Factors that affect this situation include: sustained for several years, high rates of economic growth entailing an increase in domestic purchasing potential of the country, relatively cheap labor, rich base of young and skilled workforce. The advantage of India is

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

also supported by the fact that the official language is English, and the government of the country is committed to attract foreign capital. Despite many investment India's barriers, such as the huge corruption and high crime cumulative value of FDI in India each year is at once higher

Wprowadzenie

W 2011 r. Światowy Atlas Ryzyka umieścił Indie na 11. pozycji w rankingu krajów, w których inwestowanie obarczone jest największym ryzykiem. Nie zniechęca to jednak inwestorów do lokowania tam kapitału. Odzwierciedla to raport UNCTAD (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju) – „World Investment Prospects Survey 2009-2011”, w którym Indie umieszczono na trzecim miejscu pod względem atrakcyjności inwestycyjnej. Co więcej, w raporcie zamieszczone zostały prognozy, według których w ciągu najbliższych dwóch lat Indie utrzymają się w czołówce pięciu najbardziej atrakcyjnych miejsc inwestycyjnych. Zespół specjalistów z banku Goldman Sachs zajmujący się potencjałem państw BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny) prognozuje, że Indie średnio za 40 lat będą odnotowywały najwyższy wzrost gospodarczy wśród krajów rozwijających się. Za trzydzieści lat, bądź nawet wcześniej Indie staną się numerem trzy światowej gospodarki, po Chinach i USA. Wiele wskazuje na to, że jeśli Indie uporają się z analfabetyzmem, zapobiegną konfliktom na tle religijnym oraz etnicznym i z konsekwencją będą stawiać na edukację oraz innowacyjność, to za trzydzieści lat znikną nie tylko slumsy, ale też tradycyjne wyobrażenie o Indiach jako o zacofanym kraju. Niebagatelne znaczenie w rozwoju Indii mają BIZ.

Celem niniejszego artykułu jest analiza determinant atrakcyjności inwestycyjnej oraz barier dla napływu BIZ do Indii. Z uwagi na ograniczony zakres opracowania autorka celowo pominęła tu kwestie legislacyjne, które zostały omówione w osobnym artykule (Rataj, 2013, s. 115-129).

Warunki do dynamicznego napływu BIZ zaczęły się formować wraz z chwilą, gdy rząd indyjski wprowadził „Nową Politykę Przemysłową”, która zakładała, że BIZ są esencją dla modernizacji oraz przemysłowego rozwoju Indii. Polityka dotycząca bezpośrednich inwestycji zagranicznych została stopniowo zliberalizowana w latach 90. ubiegłego stulecia (szczególnie po 1996 r.). Większość restrykcji dotyczących zagranicznych inwestycji zostało usuniętych, a procedury uproszczono. BIZ są dopuszczalne praktycznie we wszystkich sektorach, choć w niektórych przypadkach wy-

magane jest pozwolenie rządu. Poza tym, górny pułap inwestycji, mający zastosowanie w niektórych przypadkach, jest stopniowo eliminowany.

Determinanty atrakcyjności inwestycyjnej Indii

Indie posiadają bardzo korzystne dla rozwoju BIZ uwarunkowania demograficzne oraz geograficzne. Czynniki te z pewnością są ważnymi elementami determinującymi atrakcyjność inwestycyjną kraju. Badania przeprowadzone przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy wykazały, że duża liczba ludności w wieku produkcyjnym przyczynia się do wzrostu gospodarczego. Można zatem stwierdzić, że młode, rozwijające się społeczeństwo wpływa pozytywnie na rozwój gospodarki i podnoszenie atrakcyjności oraz chłonności rynku, co z kolei przyciąga inwestycje.

Struktura demograficzna Indii jest bardzo korzystna dla napływu BIZ. Po pierwsze, jest to drugi kraj na świecie pod względem liczby ludności. Populacja tego kraju liczy około 1,2 mld ludzi (stan na 2011 r.). Tak duża liczba ludności w połączeniu z postępem gospodarczym w Indiach i związanym z nim zjawiskiem wzbogacania się społeczeństwa oraz wzrostem siły nabywczej w kraju, sprawia, że Indie są bardzo atrakcyjnym, rozrastającym się rynkiem dla przedsiębiorstw z całego świata. O tym, jak ważny jest aspekt rozrastającego się wewnętrznego rynku Indii, świadczą między innymi wyniki badań przeprowadzonych przez Ernst&Young wśród potencjalnych inwestorów reprezentujących największe korporacje świata. Ankietowani mieli wytypować trzy największe atuty Indii decydujące o jej atrakcyjności inwestycyjnej. Największy odsetek respondentów (aż 55%) wskazał właśnie rosnący potencjał konsumentów wewnętrznego rynku Indii (Ernst&Young, 2011b, s. 38).

Po drugie, Indie są społeczeństwem bardzo młodym. To z kolei oznacza dużą liczbę ludności w wieku produkcyjnym, czyli bogatą bazę siły roboczej, a także stosunkowo wysoką elastyczność pracowników. Również uwarunkowania geograficzne Indii są niezwykle korzystne dla BIZ. Położenie geograficzne Indii zapewnia dostęp do stosunkowo taniego transportu drogą morską, a także bezpośredni dostęp do rynków Azji, Europy i Afryki. Co więcej Indie są krajem bogatym w surowce naturalne. Do najważniejszych należą złoża węgla kamiennego, ropy naftowej żelaza, manganu, mika, boksyt i diamenty.

Kolejną ogromną zaletą Indii są niskie koszty pracy. Postępująca globalizacja doprowadziła do wzrostu konkurencji pomiędzy przedsiębiorstwami

z całego świata, która zmusiła je do poszukiwania nowych rozwiązań pozwalających na zwiększenie efektywności swego działania i zdobycie przewagi konkurencyjnej. Jednym z pomysłów na obniżenie kosztów działalności stało się przenoszenie zakładów produkcyjnych do krajów rozwijających się, w których koszty pracy są znacznie niższe niż w państwach wysoko rozwiniętych. Na przestrzeni kilku ostatnich dekad najchętniej wybieranymi krajami oferującymi niedrogą siłę roboczą są przede wszystkim kraje Dalekiego Wschodu, a wśród nich Indie. Choć płace w Indiach wzrastają¹, to nadal znajdują się wśród 25 państw z najniższymi wynagrodzeniami za pracę. Koszty pracy w Indiach są cztery razy niższe niż w Brazylii i dziesięć razy niższe niż w Korei Południowej (Nytko, 2009, s. 16).

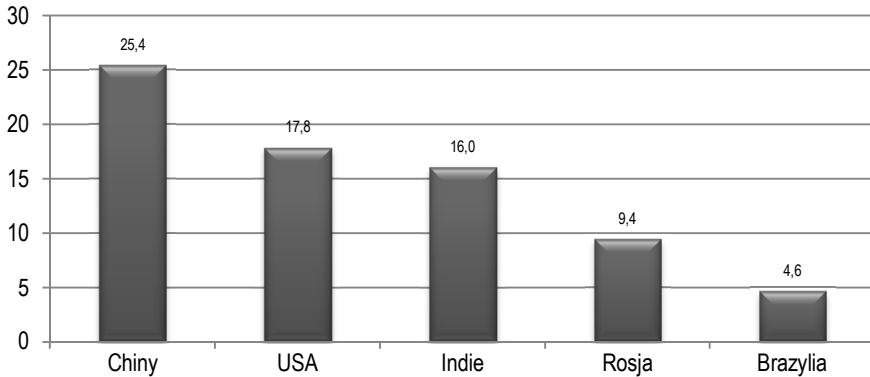
Warto zauważyć, że niskie koszty pracy w Indiach wiążą się z licznymi kontrowersjami. Jednym z największych problemów społecznych jest nielegalne wykorzystywanie dzieci do pracy. Choć indyjskie prawo zabrania zatrudniania dzieci poniżej 14 roku życia dostępne badania wskazują, że do pracy zmusza się około 13 mln dzieci w wieku od 5 do 14 lat. Liczba legalnie zatrudnionych dzieci (tzn. takich, które ukończyły 14 lat) wynosi około 30 mln, choć niektóre źródła podają, że może ich być znacznie więcej (UNICEF, 2012). Praca nieletnich wiąże się często ze złymi warunkami i z niegodziwie niskim wynagrodzeniem. Zwłaszcza, że indyjskie prawo pracy nie zapewnia minimalnej płacy. Kwestia ta od lat budzi głośny sprzeciw światowej opinii publicznej oraz organizacji międzynarodowych. W odpowiedzi rząd indyjski przygotowuje ustawę, która ma całkowicie zabraniać zatrudniania dzieci poniżej 18 roku życia (Polskieradio.pl, 2012). Nadzieje na rozwiązanie problemu są jednak marne, bowiem nielegalne zarobki dzieci są często jedynym źródłem dochodu indyjskich rodzin. Ponadto, nadal powszechny jest tam proceder sprzedawania do pracy dzieci za długi.

Mocną stroną Indii, jako potencjalnego celu lokowania BIZ jest także duży zasób wykwalifikowanej siły roboczej. Początkowo korporacje z całego świata, a w szczególności z krajów wysoko rozwiniętych lokowały kapitał w Indiach głównie z powodu niskich kosztów pracy. Jednak okazało się, że Indie są bogatym źródłem wykwalifikowanych specjalistów z szerokim zakresem wiedzy na wysokim poziomie. Dla hinduskich rządów edukacja jest drogą do dobrobytu. Już w latach 70. ubiegłego stulecia działało tam 170 uniwersytetów kształcących kilka milionów osób (Bhutani, Tokarski, 2007, s. 87-88). Obecnie w Indach funkcjonuje ponad 26 tys. instytucji

¹ Według specjalistów IHS Global Insight w 2010 r. wzrosły o 20% w porównaniu do 2009 r.

szkolnictwa wyższego, co stawia ten kraj na pierwszym miejscu na świecie pod tym względem (dla porównania w USA – 6,7 tys. a w Chinach – 4 tys.) (Ernst&Young, 2011a, s. 3).

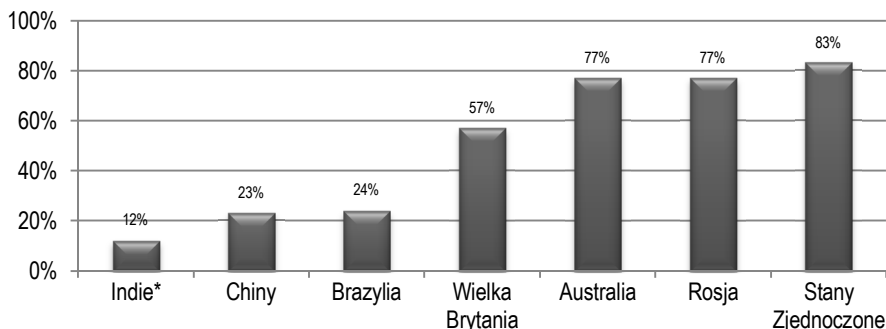
Wykres 1. Liczba zarejestrowanych studentów w instytucjach szkolnictwa wyższego w wybranych krajach świata w 2010 r. (w mln)



Źródło: (Ernst&Young, 2011a, s. 5).

Jak widać na wykresie 1. w 2010 r. Indie zajęły trzecie miejsce na świecie pod względem liczby zarejestrowanych studentów, zaraz po Chinach i Stanach Zjednoczonych z liczbą 16 mln studentów. Jeśli chodzi jednak o wartość współczynnika skolaryzacji brutto (*Gross Enrollment Ratio* – GER)² sytuacja w Indiach nie wygląda już tak dobrze.

² Współczynnik skolaryzacji brutto jest to relacja liczby osób uczących się (stan na początku roku szkolnego) na danym poziomie kształcenia (niezależnie od wieku) do liczby ludności w grupie wieku określonej jako odpowiadająca temu poziomowi nauczania (GUS, 2012).

Wykres 2. Współczynnik skolaryzacji brutto w 2007 r. (w %)

* dotyczy 2010 r.

Źródło: (Ernst&Young, 2011a, s. 6).

Współczynnik skolaryzacji brutto wyniósł w Indiach w 2010 r. jedynie 12%, co stanowi mniej niż połowę średniej światowej kształtującej się na poziomie 26%. Rząd wyznaczył sobie cel podniesienia tego wskaźnika do 30% do 2020 r., co oznacza zwiększenie liczby osób zarejestrowanych na uczelniach wyższych do 40 mln uczniów. Aktualnie liczba ta wynosi 24 mln (Ernst&Young, 2011a, s. 6). Ernst&Young szacuje, że osiągnięcie tego celu będzie wymagało od rządu indyjskiego inwestycji rzędu biliona INR (Ernst&Young, 2011a, s. 11).

Jak już wcześniej wspomniano Indie są szczególnie cenione za wysokiej klasy specjalistów z branży IT. Ich wysokie kwalifikacje i niski koszt pracy przyciągają wielu inwestorów. Zapotrzebowanie na specjalistów z branży IT wynosi ponad 10% rocznie. Swoje oddziały w Indiach mają najwięksi światowi giganci m.in.: IBM, Hewlett-Packard, Microsoft, Wipro, Infotech, Intel czy NVIDIA. Równie wysoko oceniani są indyjscy lekarze. Indie są drugim po Stanach Zjednoczonych krajem na świecie pod względem liczby wykwalifikowanych lekarzy, a w USA co szósty lekarz to Hindus (Jobuniverse.pl, 2012). Bardzo dobra reputacja hinduskich studentów przyciąga ją do Indii najbardziej renomowane światowe uczelnie, które otwierają tu swoje filie. Dużo inwestuje się także w badania naukowe. Wszystko to stawia Indie w pierwszej dziesiątce na świecie pod względem inwestycji w biznes naukowy (Jobuniverse.pl, 2012).

Indie określane są przez niektórych jako „mocarstwo wiedzy”. Niemniej jednak, system szkolnictwa wyższego w Indiach wymaga jeszcze wielu reform i nakładów finansowych ze strony rządu. Oprócz ogromnego wy-

zwania jakim jest konieczność podniesienia wskaźnika skolaryzacji brutto rząd musi stawić czoła jeszcze jednemu poważnemu problemowi. Otóż poziom kształcenia w wielu indyjskich instytucjach szkolnictwa wyższego pozostawia wiele do życzenia. Jakość kształcenia na poszczególnych uczelniach oceniana jest przez Narodową Radę Oceny i Akredytacji (*The National Assessment and Accreditation Council*) w trzystopniowej skali: A, B i C. W 2009 r. zaledwie 11% instytucji otrzymało ocenę A, 21% – B, a 68% – C. Największym problemem jest brak wykwalifikowanej kadry oraz słaba infrastruktura (Jobuniverse.pl, 2012).

Istnieje jeszcze jeden poważny zarzut pod kierunkiem systemu edukacji w Indiach. Oponenti bieżącego modelu zarzucają państwu zbyt duże zainteresowanie szkolnictwem średnim i wyższym w stosunku do szczebla podstawowego. Niedofinansowanie edukacji na poziomie podstawowym może nieść za sobą wiele negatywnych skutków m.in.: hamowanie rozwoju gospodarczego, utrudnianie przeprowadzania reform społecznych, a także niekorzystny wpływ na wyższe poziomy edukacji. Przyczyn zaniedbywania szkolnictwa podstawowego można dopatrywać się w obawach elit, dotyczących sytuacji, w której wcześniej niewyedukowane masy społeczne zaczną zabiegać o swoje prawa (Dębnicki, 2006, s. 98-103).

Bariery inwestycyjne w Indiach oraz determinanty ryzyka

Jednym z podstawowych czynników zniechęcających do podejmowania BIZ w Indiach jest ogromna korupcja. Przykładem obrazującym skalę tego zjawiska są wyniki badań przeprowadzonych przez D. Kara, byłego pracownika Międzynarodowego Funduszu Walutowego, który oszacował, że w latach 1948-2008 w Indiach zdefraudowano około 460 mld USD (Wydział Komunikacji Społecznej GSz CBA, 2012). Z łapownictwem w Indiach można spotkać się niemal w każdej branży. Dla inwestorów najbardziej uciążliwa jest korupcja w sektorze administracji państwowej oraz w bankach.

Transparency International³ co roku publikuje ranking porównujący skalę zjawiska korupcji w różnych krajach na całym świecie. Do jego stwo-

³ Transparency International to międzynarodowa organizacja pozarządowa, zajmująca się wykrywaniem działań korupcyjnych, a także zbieraniem danych o korupcji na całym świecie i ich publikowaniu. Organizacja nie zajmuje się ściganiem przestępców i podejrzanych o korupcję, ale pomaga władzom i wyspecjalizowanym organom w wykrywaniu tego nielegalnego procederu. (Transparency International, 2012b).

zenia wykorzystywany jest wskaźnik percepcji korupcji (*Corruption Perception Index – CPI*), który w oparciu o dane zebrane przez 13 różnych renomowanych instytucji odzwierciedla poglądy obserwatorów z całego świata (również instytucji i osób fizycznych będących rezydentami danego kraju) dotyczące stopnia skorumpowania sektora publicznego danego państwa (Transparency International, 2012a). W rankingu opublikowanym przez Transparency International w roku 2011 Indie uplasowały się dopiero na miejscu 95. wśród 182 państw, gdzie miejsce 1. oznacza najmniej skorumpowany kraj. W porównaniu do lat poprzednich ich wynik uległ pogorszeniu.

Ogromna skala korupcji w Indiach jest problemem, który budzi ostry głos krytyki nie tylko międzynarodowych organizacji pozarządowych, ale także mieszkańców Indii, wyrażający się w licznych strajkach głodowych na znak protestu przeciwko łapownictwu. Zmusza to rząd do podejmowania inicjatyw mających na celu zwalczanie tego negatywnego zjawiska. Jedną z nich jest utworzenie portalu internetowego Vig-eye („czujne oko”). Strona internetowa umożliwi zgłoszenie skargi dotyczącej spotkania się z przypadkiem korupcji oraz umieszczenie tam dowodów w postaci zdjęć, cze też nagrań, jeśli się takie posiada. Serwis ten funkcjonuje od grudnia 2010 r. Od tamtej pory internauci nadesłali już 1025 skarg dotyczących napotkania zjawiska korupcji (The Central Vigilance Commission, 2012). Ponadto, rząd indyjski jest w trakcie opracowywania nowej ustawy antykorupcyjnej. Jednym z jej najważniejszych założeń ma być stworzenie stanowiska niezależnego rzecznika, który byłby uprawniony do weryfikowania podejrzeń dopuszczenia się korupcji najwyższej postawionych funkcjonariuszy państwowych oraz polityków.

Wartą uwagi inicjatywę podjęła również indyjska organizacja pozarządowa Piąta Kolumna (ang. *5th Pillar*) utworzona w celu sprzeciwiania się korupcji w Indiach. Rozpoczęła ona akcję pod hasłem „zero korupcji”. Polega ona na tym, że organizacja wyemitowała specjalne banknoty o nominale 0 rupii i apeluje do wszystkich indyjskich obywateli, aby zawsze, gdy ktoś zażąda wręczenia łapówki ofiarowali taki bezwartościowy pieniądz. Choć inicjatywa wydaje się być dość niekonwencjonalna, cieszy się dużym zainteresowaniem społeczeństwa (Serwis Edukacji Antykorupcyjnej, 2012).

Kolejną istotną barierą napływu BIZ jest niski poziom życia dużej części ludności oraz wysoki analfabetyzm. Pomimo tak imponującego tempa rozwoju gospodarczego Indii oraz wysokiego PKB kraju, znaczna część ludności nadal żyje w bardzo trudnych warunkach. Chodzi tu o niedoży-

wienie, ciężkie warunki sanitarne oraz słaby dostęp do edukacji. Wszystko to przyczynia się do wysokiego współczynnika przestępczości oraz do niewykorzystywania potencjału siły roboczej.

Według Organizacji Narodów Zjednoczonych nadal około 30% Hinduśców żyje poniżej granicy ubóstwa, wyznaczonej na 1,25 USD na dzień (Ghosh, 2010, s. 13-15). Podobne dane publikuje Bank Światowy, który szacuje tę liczbę na 32,7% (World Bank, 2012). Odsetek ubogich w Indiach maleje, ale wciąż jest jednym z najwyższych w całej Azji. Szczególnie pesymistycznie sytuacja wygląda wśród kobiet oraz na obszarach wiejskich. Innym wyznacznikiem poziomu życia ludności w danym kraju jest Wskaźnik Rozwoju Gospodarczego (*Human Development Index* – HDI). W 2011 r. w rankingu konstruowanym przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (*United Nations Development Programme*) na bazie HDI Indie zajęły dopiero 134. miejsce na 187 krajów, przy czym miejsce 1. oznacza państwo, w którym poziom życia jest najwyższy (UNDP, 2011, s. 127-130). Wskaźnik HDI w Indiach systematycznie rośnie. Jeszcze w 1980 r. wynosił zaledwie 0,344, a obecnie osiągnął poziom 0,547, niemniej jednak, indyjskie społeczeństwo wciąż czeka daleka droga do dobrobytu. Aby wskaźnik ten, a co za tym idzie poziom życia w Indiach uległ poprawie, rząd indyjski musi stawić czoła takim problemom jak głód, bezrobocie, czy duża skala analfabetyzmu. Chociaż Indie słyną z wysokiej klasy specjalistów i świetnych naukowców, według organizacji międzynarodowych ponad 30% społeczeństwa to analfabeci.

Ludność żyjąca w ubóstwie oraz pozbawiona wykształcenia i perspektyw na lepszą przyszłość staje się sfrustrowana oraz bardziej skłonna do łamania prawa. Przestępczość w Indiach to narastający problem społeczny, który zniechęca turystów oraz odstrasza inwestorów zagranicznych, a co za tym idzie przynosi ogromne straty dla całego kraju. Według danych kraju podawanych przez indyjski urząd – Narodowe Biuro Rejestracji Przestępstw (*National Crime Record Bureau* – NCRB) liczba przestępstw wzrosła tam w 2010 r. o 5% w stosunku do roku poprzedniego. Co więcej, NCRB podaje, że co 19 minut dochodzi w Indiach do morderstwa, co 29 minut – do gwałtu, a co 23 minuty – do porwania (National Crime Records Bureau, 2012). Sytuacja ta zniechęca inwestorów, którzy obawiają się o bezpieczeństwo swoich pracowników i mienia.

Zakończenie

Od początku XXI w. Indie nieprzerwanie uznawane są za jedną z najbardziej atrakcyjnych lokalizacji dla BIZ. Opinia ta, podzielana przez wielu inwestorów z całego świata, potwierdzana jest przez rankingi organizacji międzynarodowych a także renomowanych agencji ratingowych. Dzięki wysoko wykwalifikowanej sile roboczej oraz stosunkowo niskim kosztom pracy Indie stwarzają ogromne możliwości dla otwarcia i rozwoju przedsięwzięć w różnych dziedzinach biznesu, również w branżach *hi-tech*. Nie jest to jednak jedyna zaleta Indii, które posiadają niezwykle atrakcyjny rynek wewnętrzny. Licząca już 1,2 mld indyjska populacja, która dzięki dynamicznemu wzrostowi PKB z roku na rok się bogaci, ma coraz większe potrzeby konsumpcyjne. Rosnące zapotrzebowanie indyjskich konsumentów przyciąga przedsiębiorstwa z całego świata, które są zainteresowane wejściem i pogłębianiem swoich wpływów na bardzo chłonnym rynku. Również władze indyjskie dokładają wszelkich starań, aby uatrakcyjnić środowisko inwestycyjne w kraju. Objawia się to stopniowym upraszczaniem procedur, oraz rozszerzaniem listy sektorów, w które można inwestować, a także tworzeniem specjalnych stref ekonomicznych, gdzie inwestorzy mogą działać na preferencyjnych warunkach.

Liberalizacja polityki BIZ oraz działania rządu indyjskiego na rzecz promocji środowiska inwestycyjnego Indii przyniosły znaczne efekty. Podczas, gdy w latach 1970-1989 średni roczny napływ zagranicznego kapitału w formie inwestycji bezpośrednich wynosił zaledwie 71 mln USD, to w latach 2000-2010 osiągnął wartość 16,4 mld USD. Zatem wartość ta była 600 razy większa. Po 1990 r. napływ BIZ systematycznie i niemal nieprzerwanie wzrastał aż do 2008 r. (UNCTAD, 2010, s. 13)⁴. Od 2008 r. wartość BIZ napływających do Indii spadała, niemniej jednak trzeba zauważyć, że jest to ogólnoświatowa tendencja będąca konsekwencją światowego kryzysu finansowego. Mimo tej tendencji, Indie nadal pozostały w czołówce krajów najchętniej wybieranych jako lokalizacja dla BIZ. Co więcej, perspektywy dla Indii kształtują się w tej kwestii bardzo obiecująco, bowiem według badań przeprowadzonych przez UNCTAD, Indie znajdują się na drugim miejscu w rankingu najchętniej wybieranych miejsc do lokowania kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji. Do podobnych

⁴ W 1998 i 1999 r. napływ BIZ do Indii był mniejszy w porównaniu do roku poprzedniego, a było to spowodowane kryzysem azjatyckim. Nieznaczny spadek zanotowano również w 2003 r.

wniosków doszli także analitycy międzynarodowej korporacji konsultingowej A.T. Kearney, którzy w publikowanym *Indeksie Zaufania dla Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych (Foreign Direct Investment Confidence Index⁵)* w 2012 r. umieścili Indie na 2. miejscu w rankingu najatrakcyjniejszych państw pod względem inwestycyjnym. Na domiar tego, wiele mówi się o tym, że jeśli Indie uporają się z korupcją (która przybrała tam ogromną skalę), a także z nadal znaczącymi brakami w krajowej infrastrukturze, mogą stać się numerem 1. na świecie pod względem atrakcyjności inwestycyjnej.

Można powiedzieć, że dynamiczny napływ BIZ do Indii przyczynił się do wstąpienia tego kraju na drogę prężnego wzrostu gospodarczego i tym samym stał się dla niego katalizatorem postępującej liberalizacji gospodarczej. Zagraniczny kapitał wpływa pozytywnie na indyjską gospodarkę w wielu aspektach. Przede wszystkim stymuluje wzrost gospodarczy i chodzi tu nie tylko o oddziaływanie bezpośrednie, ale także o to, że BIZ pobudzają lokalną przedsiębiorczość poprzez zwiększenie konkurencji oraz w wyniku działania tzw. procesu *spillover*. Kolejną płaszczyzną, na korzyść której wpływa dynamiczny napływ BIZ do Indii jest rynek pracy. Choć niektórzy specjaliści i naukowcy poddają w wątpliwość pogląd, jakoby zagraniczny kapitał przyczyniał się do tworzenia miejsc pracy, z pewnością pozytywnie oddziałuje on na aspekt jakościowy zatrudnienia w Indiach. Innymi słowy przedsiębiorstwa z krajów wysoko rozwiniętych w swoich procesach produkcyjnych często stosują nowoczesne technologie eliminujące udział czynnika ludzkiego. Osiągając lepsze wyniki od lokalnych przedsiębiorców mogą przyczyniać się do bankructwa najsłabszych, a to z kolei skutkuje tym, że bilans zatrudnienia w wyniku oddziaływania BIZ nie zawsze musi być dodatni. Niemniej jednak, pomimo tego, że kapitał obcy nie zawsze *de facto* zapewnia powstawanie nowych miejsc pracy, to tworzy on miejsca pracy dla kadry wysoko wykwalifikowanej, których lokalna przedsiębiorczość nie byłaby w stanie wykreować. Co więcej, jak już wcześniej wspomniano BIZ pozytywnie wpływa na produktywność lokalnej przedsiębiorczości dzięki transferowi technologii, *know-how*, a także umiejętności menedżerskich oraz wiedzy marketingowej. O tym jak ogromną rolę odgrywa ten drenaż technologii na rynek Indii świadczy m.in. to, że aż 30-40% rocznego wzrostu indyjskiego PKB pochodzi ze zwiększenia się poziomu wydajności lokalnej produkcji (Hołdak, 2006, 139-140).

⁵ W indeksie tym pod uwagę bierze się czynniki polityczne, ekonomiczne, zmiany legislacyjne dotyczące BIZ, a także preferencje ankietowanych przedstawicieli ponad 200 największych przedsiębiorstw z całego świata (A.T. Kearney, 2012).

Liberalizacja gospodarki Indii oraz dynamiczny napływ BIZ, a także związany z nim transfer technologii przyczyniły się do prężnego rozwoju gospodarczego Indii, Średnie tempo wzrostu PKB tego kraju w ostatniej dekadzie wyniosło 7,3%. Taki stan rzeczy odmienił obraz tego państwa istniejący w świadomości ekonomistów oraz światowej opinii publicznej. Indie zaczęto określać mianem tygrysa, który przebudził się ze snu. Z roku na rok kraj będący podmiotem niniejszego opracowania wypadł co raz lepiej w zestawieniu największych gospodarek świata. Specjaliści z banku Goldman Sachs szacują, że do 2020 r. PKB Indii może być nawet cztery razy większe niż w 2007 r. Według danych Banku Światowego w 2010 r. Indie były 10. państwem na świecie pod względem nominalnej wielkości PKB z wynikiem 1,43 bln USD. Porównując jednak PKB poszczególnych krajów ważone parytetem siły nabywczej, Indie stały się 3. potęgą ekonomiczną na świecie.

Literatura

- A.T Karney (2012), <http://www.atkearney.com/index.php/Publications/cautious-investors-feed-a-tentative-recovery.html>, (19.03.2012).
- Bhutani S., Tokarski S. (2007), *Nowoczesne Indie. Wyzwania rozwoju*, Warszawa.
- Dębicki K. (2006), *Konflikt i przemoc w systemie politycznym niepodległych Indii*, Warszawa.
- Ernst&Young (2011a), *40 million by 2020: preparing for a new paradigm in Indian Higher Education. Ernst and Young EDGE 2011 report*, New Delhi.
- Ernst&Young (2011b), *Reaching towards its true potential. India attractiveness survey*, New Delhi.
- Ghosh J. (2010), *Poverty Reduction in China and India: Policy implications of recent trends*, DESA Working Paper, No 92.
- GUS, www.stat.gov.pl (11.02.2012).
- Hołdak K. (2006), *Indie nowe mocarstwo?*, „Bezpieczeństwo Narodowe”, Nr 2.
- Jobuniverse.pl, <http://www.jobuniverse.pl/artykuly/44854.html> (15.02.2012).
- National Crime Records Bureau, <http://ncrb.nic.in/> (22.02.2012).
- Nytko M. (2009), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne: determinanty globalnej atrakcyjności inwestycyjnej Indii*, Kraków.
- Polskieradio.pl, *Indie zakazą pracy milionom nieletnich*, <http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/534472Indie-zakaza-pracy-milionom-nieletnich> (10.12.2012).
- Rataj S. (2013), *Prawne aspekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Indiach*, [w:] M. Kuczmarska, I. Pietryka (red.), *Problemy gospodarki światowej*,

- tom III, Wydawnictwo Instytutu Badań Gospodarczych i Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego Oddział w Toruniu, Toruń.
- Serwis Edukacji Antykorupcyjnej (2012), <http://antykorupcja.edu.pl/index.php?mnu=184&id=3032> (02.2012).
- The Central Vigilance Commission (2012), <http://www.vigeye.com> (20.02.2012).
- Transparency international, *What is the corruption perception index?*, http://cpi.transparency.org/cpi2011/in_detail/ (18.02.2012a).
- Transparency International, www.transparency.pl/ (17.02.2012b).
- UNCTAD (2010), *World Investment Prospect Survey 2010-2012*, New York and Geneva.
- UNDP (2011), *Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All*, New York.
- UNICEF (2012), *Children pay high price for cheap Labour*, <http://www.unicef.org/pon95/chil0016.html> (10.12.2012).
- World Bank (2012), <http://povertydata.worldbank.org/poverty/home/> (21.02.2012).
- Wydział Komunikacji Społecznej GSz CBA, *Indie korupcja stoją*, http://www.cba.gov.pl/portal/pl/48/630/Indie_korupcja_stoja.html (17.02.2012).



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Anna Katarzyna Nowak*

MIĘDZYNARODOWE PRZEPŁYWY CZYNNIKÓW PRODUKCJI JAKO PRZEJAW GLOBALIZACJI

Słowa kluczowe: *globalizacja, korporacje transnarodowe, kapitał, praca, wiedza techniczna*

Abstrakt: We współczesnej gospodarce coraz większego znaczenia nabierają międzynarodowe przepływy czynników produkcji, takie jak: kapitał, praca oraz wiedza techniczna. Postępujący coraz szybciej proces globalizacji będzie pobudzać ten fakt w przyszłości. Celem niniejszego artykułu jest scharakteryzowanie międzynarodowych przepływów czynników produkcji oraz zwrócenie uwagi na powiązania jakie zachodzą między tym procesem a globalizacją.

INTERNATIONAL FLOW OF PRODUCTION'S FACTORS AS A INDICATION OF GLOBALIZATION

Keywords: *globalization, transnational corporations, capital, labor, technical knowledge*

Abstract: In the modern economy are becoming increasingly important international flows of production factors such as capital, labor and technical knowledge. Progressive globalization will stimulate this in the future. The purpose of this arti-

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

cle is to characterize the international production's factors and to draw attention to the links between that process and globalization.

Wprowadzenie

Na pozór globalizacja kojarzy się z ujednoceniem przyzwyczajęń czy zachowań konsumentów niemal na całym świecie. Z pewnością każdy kojarzy głęboki aromat kawy, jaką codziennie Starbucks serwuje klientom w swoich kawiarniach. Wszyscy wiemy, że najlepsze frytki można kupić w restauracjach McDonalds. Łaciata krowa to znak rozpoznawczy pudełek lodów Ben&Jerry's, a języka angielskiego uczą się dzieci już w przedszkolach. Lecz tak naprawdę globalizacja to bardzo rozbudowany proces, w którego zaangażowane są prawie wszystkie państwa na całej kuli ziemskiej, pragnące stworzyć międzynarodową gospodarkę. Zjawisko to miało swoje początki podczas odkryć geograficznych, kiedy Europejczycy migrowali w poszukiwaniu nowych, dotąd nieznanych ziem, dzięki czemu poznali zagraniczne kultury i obyczaje, które z powodzeniem mogli wdrażać w swoich macierzystych państwach.

Obecnie globalizacja nieco różni się od wcześniejszych form umiędzynarodowienia gospodarki. Przede wszystkim współcześnie można zaobserwować coraz większą mobilność kapitału, dóbr oraz usług. Towarzyszy temu postęp technologiczny, dzięki któremu zacierają się granice między krajami, co ułatwia przepływ czynników produkcji na szerszą skalę. Kraje wprowadzają coraz bardziej liberalne prawo, czego konsekwencją jest otwieranie się gospodarek na handel z zagranicą oraz napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Pośrednim skutkiem globalizacji była zmiana przedsiębiorstw państwowych w firmy z prywatnym kapitałem, które chętniej uczestniczyły w wymianie międzynarodowej.

Celem niniejszej pracy jest przedstawienie procesu międzynarodowego przepływu czynników produkcji, który jest przejawem globalizacji, ukazanie zależności i powiązań, jakie zachodzą między postępującym procesem umiędzynarodowienia gospodarek a swobodnym przepływem kapitału, pracy, ziemi, towarów usług oraz wiedzy technologicznej.

Globalna rzeczywistość

Termin globalizacja stał się obecny we wszystkich sferach działalności człowieka. Pojęcie to odnosi się do obszarów aktywności gospodarczej, politycznej, społecznej, kulturalnej i naukowej. Jedną z definicji globalizacji jest termin zaproponowany przez M. Kempny'ego, który charakteryzuje globalizację, jako „ogół procesów prowadzących do coraz większej współzależności i integracji państw, społeczeństw, gospodarek i kultur, czego efektem jest tworzenie się „Jednego świata”, światowego społeczeństwa, zanikanie kategorii państwa narodowego, kurczenie się przestrzeni społecznej i wzrost tempa interakcji poprzez wykorzystanie technologii informacyjnych oraz wzrost znaczenia organizacji ponad- i międzynarodowych, w szczególności korporacji” (Kempny, 1998, s. 241). Nadmieniał on w swojej definicji, że za szerzącą się globalizację odpowiedzialne są korporacje transnarodowe. To one wraz z rządami państw wysoko rozwiniętych są głównymi siłami motorycznymi globalizacji. Między tymi podmiotami istnieje silna współzależność, ponieważ państwa w swojej polityce gospodarczej podejmują działania promocyjne i obronne wobec korporacji, które wywodzą się z krajów wysoko rozwiniętych. Korporacje obecnie stanowią najważniejszą siłę ekonomiczną krajów wysoko rozwiniętych, a także nadrzędną siłę sprawczą wszelkich procesów globalizacji. Przedsiębiorstwa międzynarodowe prowadzą nie tylko działalność gospodarczą, lecz również prowadzą do rozwoju nauki i techniki. Tworzą ośrodki badawczo-rozwojowe, które przyczyniają się do postępu technicznego. Korporacje transnarodowe skupiają swoją działalność przede wszystkim w krajach już rozwiniętych, omijają kraje biedne i słabo rozwinięte, dlatego prowadzą do zróżnicowanego poziomu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tych krajach. Spośród grona korporacji międzynarodowych należy wskazać te z nich, które są najsilniejsze, wskazują kierunek, formują tok oraz postępek globalizacji. Koncerny transnarodowe tworzą w przeważającym stopniu światową sieć gospodarczą, organizują działalność eksportową i importową. Wykreowały globalną sieć transportową, a także ostatnimi czasy stały się naczelnymi inwestorami i twórcami innowacyjnej światowej sieci informacyjno-komunikacyjnej.

Międzynarodowe przepływy czynników produkcji

Efektom procesu globalizacji jest międzynarodowy przepływ czynników produkcji, który stanowi współcześnie, obok handlu towarami i usługami, istotną część stosunków gospodarczych pomiędzy krajami, a także grupami krajów. W jego zakres wchodzi przede wszystkim: kapitał, praca, ziemia. Coraz częściej do międzynarodowego przepływu czynników produkcji zalicza się też transfer wiedzy technicznej. Kapitał należy do podstawowych czynników produkcji. Są to przede wszystkim posiadane dobra materialne i niematerialne, które są wykorzystywane podczas procesu produkcji, a także wszelkie zasoby pieniężne przedsiębiorstwa. Praca jest to wysiłek ludzki zaabsorbowany w wykonanie danego dobra. Ceną, jaką należy zapłacić za wykonaną pracę jest płaca. Kolejnym czynnikiem produkcji jest ziemia, głównie tkwiące w niej zasoby naturalne. Rozporządzanie ziemią daje również korzyści z tytułu posiadania miejsca na: budowę, składowanie bądź inne użytkowanie. Ostatnim czynnikiem produkcji jest transfer wiedzy technicznej. To produkt działalności naukowej, badań naukowych, a także doświadczeń zdobytych podczas procesu produkcji. Wiedza techniczna jest nowym czynnikiem, którego znaczenie coraz bardziej wzrasta. Wywołuje zmiany w środowisku materialnym i społecznym, ma wpływ na wydajność pozostałych czynników produkcji. To czynnik mało obfity, który wolno rozprzestrzenia się w skali międzynarodowej, dlatego jest drogi (Górniewicz, 2010, s. 98).

Głównym motywem przemieszczania się czynników produkcji przez granicę jest chęć uzyskania wyższej stopy zysku. Wywóz kapitału ma miejsce wtedy, gdy ulokowany za granicą przynosi wyższy zysk niż w kraju. Międzynarodowy przepływ czynników produkcji może występować również wtedy, kiedy występują trudności lub niemożność ich zastosowania na rynku wewnętrznym. Jeżeli w danym kraju występuje nadwyżka podaży czynnika produkcji nad popytem na ten czynnik, to niewykorzystana część jego zasobów powinna być przemieszczona za granicę.

Do przepływów czynników produkcji należy międzynarodowy przepływ kapitału. Przez przepływ kapitału w szerokim znaczeniu rozumie się wszelki odnotowany w bilansie płatniczym ruch kapitału za granicę. Odnotowane przepływy kapitału wynikają z wielu czynników. Najważniejsze z nich to przede wszystkim: zakup towarów i usług za granicą, udzielanie lub otrzymanie zagranicznych kredytów handlowych i pożyczek finansowych, zakup i sprzedaż zagranicznych papierów wartościowych, a także zakładanie przedsiębiorstw, filii w jednym kraju przez rezydentów innego

kraju. Podmiotami uczestniczącymi w tak rozumianym obrocie kapitałowym mogą być przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe, banki komercyjne, budżety różnych szczebli oraz bank centralny. Obroty kapitałowe dokonywane z udziałem banku centralnego różnią się zasadniczo od tego typu operacji dokonywanych przez pozostałe podmioty, ponieważ nie są one podejmowane z chęci uzyskania zysku, ale dla osiągnięcia innych celów związanych przede wszystkim z makroekonomiczną polityką państwa.

Ruch kapitału można pogrupować ze względu na bardzo wiele kryteriów. Jednym z nich jest podział przepływu kapitału ze względu na okres wywozu/przywozu. Wyróżnia się tutaj krótkoterminowe przemieszczanie kapitału, w którym okres spłaty wywiezionego lub przywiezionego kapitału nie przekracza 1 roku oraz długoterminowe, gdzie okres spłaty wywiezionego lub przywiezionego kapitału jest dłuższy niż 1 rok. Ruch kapitału można także podzielić ze względu na jego pochodzenie. Występuje tutaj transfer kapitału pochodzący ze źródeł publicznych, stanowiący przede wszystkim budżety agend rządowych, budżety lokalne oraz organizacji międzynarodowych. Kredyty pochodzące z tych źródeł udzielane są z myślą o realizacji założonych celów regionalnych i makroekonomicznych. Natomiast źródłami kapitału prywatnego są przedsiębiorstwa, banki komercyjne oraz osoby prywatne. Głównym celem tego przepływu kapitału jest przede wszystkim chęć osiągnięcia zysku. Podstawowymi motywami, jakimi kierują się podmioty podczas transferu kapitału są przede wszystkim motywy o charakterze politycznym lub humanitarnym, które charakteryzują się chęcią niesienia pomocy zagranicy w postaci subsydiów oraz zwrotnej pomocy gospodarczej lub koniecznością wyrównania z zagranicą szkód wojennych i wszelkich wyrządzonych strat poprzez zapłatę reparacji i odszkodowań. Ostatnim motywem, jakim kierują się podmioty podczas przemieszczania kapitału jest motyw ekonomiczny, który charakteryzuje się przede wszystkim chęcią osiągnięcia wysokiego zysku, a także zapewnieniem dostępu do źródeł surowców, mniejszymi kosztami inwestycji i produkcji, wykorzystaniem przewagi technologicznej, różnicami stóp procentowych na rynkach pieniężnych, istnieniem granic dla ekspansji wewnątrz kraju oraz obejściem barier celnych.

Przepływ kapitału w warunkach ogólnego zrównoważenia bilansów płatniczych ma charakter destabilizujący. Deficyt występuje w kraju, z którego kapitał odpływa, natomiast nadwyżka kapitału pojawia się w kraju, w którym kapitał jest lokowany. Przy bilansie płatniczym nierównoważonym przepływ kapitału może mieć charakter zarówno stabilizujący, kiedy kapitał przepływa z kraju, w którym występuje nadwyżka

bilansu płatniczego do kraju, w którym utrzymuje się jego deficyt oraz destabilizujący, gdy kapitał przepływa z kraju, w którym utrzymuje się deficyt do kraju, w którym pojawiła się nadwyżka.

Z międzynarodowym przepływem kapitału wiążą się bezpośrednio inwestycje zagraniczne (BIZ). A. Budnikowski definiuje BIZ jako podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub też przejmowanie kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa (Budnikowski, 2006, s. 19). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne występują w dwóch formach. Są to inwestycje typu *greenfield*, gdzie następuje budowa zakładu od podstaw przez inwestora zagranicznego. Tego typu inwestycje charakterystyczne są dla krajów rozwijających się. Kolejną formą są przedsiębiorstwa w wyniku których następuje przejęcie pakietu akcji lub wspólna decyzja obu podmiotów o połączeniu swojej działalności. W tego typu inwestycjach biorą udział podmioty zlokalizowane w różnych krajach, przede wszystkim już rozwiniętych.

BIZ wiążą się z długotrwałą kontrolą przejętego przedsiębiorstwa. Stanowią one przede wszystkim długoterminową relację między inwestorem bezpośrednim a przedsiębiorstwem bezpośredniej inwestycji. Inwestor bezpośredni posiada decydujący głos w zarządzaniu przedsiębiorstwem bezpośredniej inwestycji. Głównymi motywami, którymi kierują się inwestorzy podejmując bezpośrednie inwestycje zagraniczne są chęci poszerzenia rynków zbytu, co wiąże się z ekspansją na rynek światowy oraz obniżenie kosztów działalności przedsiębiorstwa, czyli pozyskanie taniej siły roboczej, tanich źródeł nabycia surowców naturalnych, energii i materiałów. Kolejnym motywem jest zachęta inwestycyjna. Są to wszelkie instrumenty ze strony przyjmujących inwestycje, które dostarczają wymiernej, ekonomicznej korzyści przedsiębiorstwu. Wyróżnia się tutaj motywy:

- fiskalne, polegające na zniesieniu części lub całości obciążeń podatkowych;
- finansowe, stanowiące bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw, na przykład przyznanie kredytów lub pożyczek rządowych na preferencyjnych warunkach;
- inne motywy służące zwiększeniu rentowności przedsiębiorstwa w sposób niefinansowy, na przykład obniżenie wymogów dotyczących środowiska naturalnego czy szkolenia pracowników.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają ogromne znaczenie we współczesnej gospodarce. Są jednym z najbardziej dynamicznych elementów obecnego systemu ekonomicznego. Duży wzrost BIZ wynika z postępu technicznego (rewolucyjne zmiany przenoszenia i przetwarzania informa-

cji). Informatyzacja zwiększyła możliwości zarządzania przedsiębiorstwem posiadającym oddziały w wielu krajach świata. Znaczny wzrost tempa rozwoju BIZ spowodował procesy integracyjne, zwłaszcza w zachodniej części Europy. Postęp integracji w ramach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, a następnie Unii Europejskiej prowadzi do systematycznej eliminacji ograniczeń ruchu kapitału między krajami Wspólnoty, przyczyniając się tym samym do rozwoju inwestycji bezpośrednich.

Według danych zawartych w Światowym Raporcie Inwestycyjnym z 2011 r. największy napływ bezpośrednich inwestycji odnotowały Stany Zjednoczone – 130 mln USD (UNCTAD, 2011, s. 23). Jest to spowodowane dużymi możliwościami, jakie daje gospodarka Stanów Zjednoczonych potencjalnym inwestorom.

Kolejnym elementem zaliczanym do międzynarodowych przepływów czynników produkcji jest międzynarodowa migracja ludności. Jest to przemieszczanie się ludności przez granice narodowe na dłuższe okresy. Aby wystąpił międzynarodowy ruch ludności musi występować motyw pobudzający do zmiany miejsca zamieszkania i pracy, musi istnieć swoboda przekraczania granic, a także możliwość pokrycia kosztu przemieszczania się ze starego do nowego miejsca pobytu. Międzynarodowa migracja siły roboczej dokonuje się pod wpływem czynników ekonomicznych, czyli międzynarodowego zróżnicowania poziomów rozwoju gospodarczego i wysokości płac, różnic w kosztach transportu, podatkach, w możliwościach kształcenia i poprawy sytuacji materialnej, różnic w zapotrzebowaniu na określoną specyfikę zawodu. Oprócz czynników ekonomicznych występują również czynniki pozaekonomiczne, do których można zaliczyć: ustrój polityczny danego kraju, sytuację międzynarodową, konflikty narodowościowe wewnątrz kraju oraz spory religijne. Kraj eksportujący siłę roboczą może zyskać wiele korzyści z migracji. Zwiększa możliwości produkcyjnego zatrudnienia części siły roboczej dotąd bezrobotnej, występuje transfer części zarobków emigrantów do ich kraju macierzystego. Gospodarka kraju pochodzenia siły roboczej może zyskać wówczas, gdy po pewnym czasie część pracowników zatrudnionych za granicą powróci do kraju z podwyższonymi kwalifikacjami uzyskanymi w innym kraju. Kraj eksportujący siłę roboczą boryka się również z wieloma problemami. Do największych z nich należy przede wszystkim utrata znacznie części najbardziej przedsiębiorczej siły roboczej. Osoby decydujące się na wyjazd za granicę są zazwyczaj młode, często posiadają wyższe wykształcenie oraz wysokie kwalifikacje. Biorąc pod uwagę kraj importujący siłę roboczą należy przede wszystkim zauważyć, że występuje napływ młodych ludzi, którzy zdo-

byli wykształcenie w kraju macierzystym, a więc na koszt zagranicznego podatnika. W przypadku deficytu siły roboczej imigranci mogą stosunkowo szybko zapęłnić lukę na rynku pracy i dostosować się do zaistniałych warunków. Nowo przybyłe osoby posiadają unikatowe kwalifikacje, które pozwalają na wzbogacenie siły roboczej. Kraj importujący siłę roboczą musi liczyć się z wysokimi wydatkami związanymi z koniecznością przystosowania imigrantów do życia w nowych warunkach, są to przede wszystkim koszty społeczne i polityczne.

Następnym przejawem globalizacji i zarazem międzynarodowym przepływem czynników produkcji jest międzynarodowa wymiana towarów i usług. Oznacza to nie tylko znaczne rozszerzenie zasięgu obrotów dobrami czy zwiększenie ich skali, ale przede wszystkim stwarza powszechną dostępność na wielu rynkach międzynarodowych licznych produktów światowych, które są wytworami najbardziej znanych i najsilniejszych firm w określonych dziedzinach produkcji. Międzynarodowa wymiana dóbr odgrywa znaczącą rolę w tworzeniu światowej sieci obrotu towarami oraz w transferze dóbr inwestycyjnych między krajami leżącymi w ogromnej odległości od siebie. Nowoczesny i bardzo wydajny system transportowy spowodował, że światowe korporacje są w stanie szybko reagować na zmieniające się potrzeby rynku i wykorzystywać nowoczesne metody dostawy wielkich ładunków w stosunkowo krótkim czasie, jak na przykład znana metoda *just in time*. Nowoczesne technologie transportowe doprowadziły do powstania zintegrowanych systemów, które pozwalają przemieszczać ładunki różnymi, współdziałającymi ze sobą rodzajami transportu. Wśród usług związanych ze spedycją dóbr i usług na pierwsze miejsce wysuwa się transport towarów. Wyróżnia się:

- kolejowy przewóz towarów, który odgrywa znaczną rolę jako przedłużenie linii morskich oraz ma znaczący udział w wymianie lądowej między krajami, zwłaszcza w Europie;
- transport samochodowy i lotniczy, mający ogromne znaczenie zwłaszcza w ruchu turystycznym;
- rurociągowy, dzięki któremu paliwa mogą być przemieszczane bez żadnych ograniczeń;
- transport rzeczny i morski, który nadal odgrywa istotną rolę w wymianie dóbr. Wynika to z tego, że morze ułatwia kontakt z otoczeniem.

Opisując transport towarów należy określić cechy dobra, które może być dobrym towarem eksportowym. Przede wszystkim musi posiadać mały

ciężar, niską materiałochłonność, niewielką szkodliwość produkcji z ekologicznego punktu widzenia oraz musi posiadać niską elastyczność cenową.

Do międzynarodowych przepływów czynników produkcji zalicza się również międzynarodowy transfer wiedzy technicznej. Wiedza techniczna jest specyficznym czynnikiem produkcji, stosowanym w celu wywołania zmian w środowisku materialnym lub społecznym, na przykład przy wytwarzaniu towarów i usług. Jest to czynnik relatywnie mało obfity i trudno dostępny, dlatego też zwykle wysoka jest jego cena, ale zarazem ekonomiczna i społeczna użyteczność. Wiedza techniczna to przede wszystkim licencje, patenty i *know-how*. Dzięki upowszechnieniu się wiedzy technicznej powstała sieć połączeń informatycznych, która zapewniła wszechstronne możliwości komunikowania się między przedsiębiorstwami oraz ludźmi. Internet stwarza szanse na wykonanie różnorodnych operacji ekonomicznych, od transferu aż po zlecenia kupna i sprzedaży przez firmy. Sieć informatyczna pozwala również przekazywać i udostępniać informacje o charakterze handlowym, finansowym, turystycznym, kulturowym czy edukacyjnym. Międzynarodowa wymiana wiedzy technicznej ma miejsce wówczas, gdy określona wiedza o charakterze ogólnym lub szczegółowym dostępna w danym momencie w jednym kraju, staje się znana w innym, w sposób odmienny niż niezależne badania, poszukiwania czy gromadzenie doświadczenia. Współczesnymi nośnikami wiedzy technicznej są przede wszystkim: ludzie poprzez swoje bezpośrednie kontakty, publikacje, dokumenty, czasopisma oraz towary. Przemieszczanie się wiedzy technicznej jest czynnikiem prowadzącym do zmian jakościowych zachodzących zarówno w poszczególnych krajach, jak i w gospodarce światowej. Przemieszczanie się technologii odbywa się etapami. W pierwszym etapie następuje przemieszczanie się technologii między firmami z dwóch różnych krajów. Natomiast w drugim etapie odbywa się transfer technologii pomiędzy firmami kraju przyjmującego, co powoduje przekazanie technologii i powiększenie kapitału niematerialnego o nowe umiejętności. W efekcie następuje przyswojenie i wykorzystanie ekonomiczne nowych technologii przez przedsiębiorstwa zagraniczne oraz wystąpienie wpływu inwestycji na wzrost gospodarczy kraju goszczącego, któremu często towarzyszy uzależnienie się w dużym stopniu od importu wielu komponentów i podzespołów.

Zakończenie

Współczesną gospodarką światową z pewnością zawładnęła globalizacja. Skutkiem tego jest przemieszczanie się międzynarodowych czynników produkcji na szeroką skalę. Z biegiem czasu zatarły się granice pomiędzy państwami, utworzyła się globalna sieć instytucji, transakcji, powiązań technologicznych i osobowych. Dynamika tych przepływów, a także wpływ na światową ekonomię zastanawia badaczy jak będzie wyglądała gospodarka w przyszłości. Z pewnością dynamika systemu gospodarczego będzie coraz szybsza, a międzynarodowe przepływy czynników produkcji odegrają znaczącą rolę w jego kształtowaniu. Zarówno bezpośrednie inwestycje zagraniczne, rozwój technologii jak i działalność korporacji transnarodowych powodują, że czynniki produkcji są coraz bardziej mobilne i częściej zmieniają właściciela. Jest to bardzo korzystne zjawisko dla samoistnego wyrównania poziomu czynników produkcji, które odpływają z krajów, gdzie istnieje przewaga danego czynnika do kraju, w którym występuje jego deficyt.

Literatura

- Budnikowski A. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Górnikiewicz G. (2010), *Istota międzynarodowych przepływów czynników produkcji*, [w:] Siemiątkowski P. (red.), *Międzynarodowe przepływy czynników produkcji*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Kempny M. (1998), *Globalizacja* [w:] W. Kwaśniewicz (red.), *Encyklopedia socjologii*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- UNCTAD (2011), *World Investment Report*, New York and Genewa.

CZĘŚĆ IV

SYTUACJA DEMOGRAFICZNA I ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Natalia Przybylska*

KONDYCJA POLSKIEGO SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W DOBIE GLOBALIZACJI

Słowa kluczowe: *globalizacja, polski sektor MSP*

Abstrakt: Celem artykułu jest analiza procesu globalizacji z perspektywy polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) i roli, którą pełni on w polskiej gospodarce. W artykule został zawarty zarówno opis najbardziej aktualnych wyników badań z zakresu kondycji polskiej gospodarki, a także sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Rozwój gospodarczy państw ma miejsce przy aktywnym udziale tych podmiotów oraz ich innowacyjności, która ma coraz większe znaczenie.

CONDITION OF POLISH SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES IN THE TIMES OF GLOBALIZATION

Keywords: *globalization, the Polish SME sector*

Abstract: The aim of the article is to analyse the process of globalization from the perspective of the Polish small and medium sized enterprises (SME) sector and the role that plays in the Polish economy. The article includes both a description of the most recent research results in the condition of the Polish economy, as well as small and medium-sized companies and their innovation. The economic develop-

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

ment of countries takes place with the active participation of these companies and their innovation which is growing in importance.

Wprowadzenie

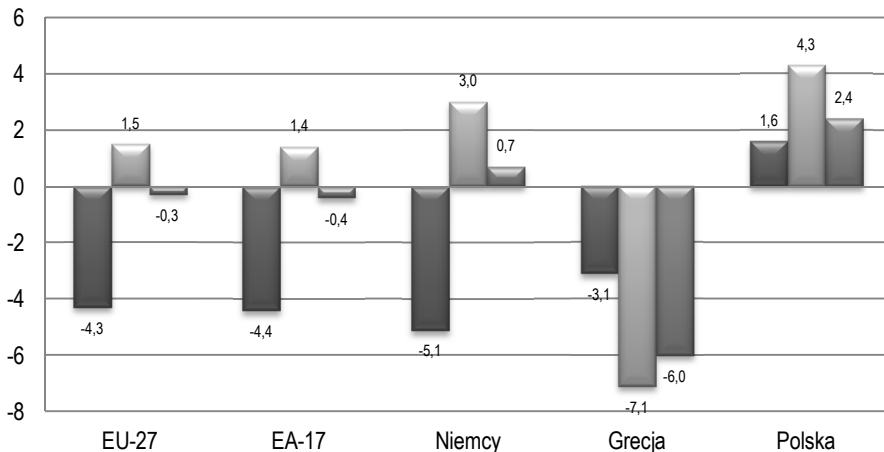
Obecnie funkcjonowanie gospodarki światowej uwarunkowane jest wszechstronnymi powiązaniem oraz współzależnościami występującymi pomiędzy wszystkimi podmiotami gospodarek. Rosnący wpływ globalizacji oraz szybkie tempo postępu technologicznego przyczyniają się do budowy nowego rodzaju powiązań gospodarek świata, które obarczone są ryzykiem przenoszenia nie tylko pozytywnych, ale i negatywnych skutków w sferze ekonomicznej, politycznej i społecznej. Kryzys ekonomiczny jednego kraju nie jest obecnie niebezpieczeństwem wyłącznie dla niego, ale dla wszystkich państw pozostających z nim w trwałych relacjach gospodarczych. Zaobserwować można przenoszenie konsekwencji występujących w czasie kryzysu, który zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych rozprzestrzenia się obecnie również w Europie. Efekty widać także w polskiej gospodarce. Prowadzone badania i publikowane statystyki wskazują na to, iż polska gospodarka radzi sobie lepiej z efektami światowego kryzysu, aniżeli kraje strefy euro. W niniejszym opracowaniu szczególna uwaga została poświęcona kwestiom związanym z wpływem globalizacji, zwłaszcza w aspekcie ekonomicznym, na polskie przedsiębiorstwa MSP. Postępująca rewolucja technologiczna, o charakterze wielowarstwowym i międzynarodowym, przyczynia się do rozprzestrzeniania informacji, wiedzy czy innowacji na niespotykaną dotąd skalę, stwarzając szansę na rozwój przedsiębiorstw i gospodarek. Innowacyjność jest cechą pożądaną współczesnych przedsiębiorstw oraz zdaje się być odpowiedzią na stale zmieniające się zależności i uwarunkowania budowania konkurencyjności. Przeprowadzane badania świadczą o pozytywnym wpływie innowacji na kondycję przedsiębiorstw, także w sektorze MSP, który pełni kluczową rolę w polskiej gospodarce.

Globalizacja a obecna sytuacja gospodarcza Polski

Pojęcie globalizacji doczekało się wielu definicji. W szerokim znaczeniu termin ten oznacza „zmniejszanie się świata” oraz zwiększanie ilości i siły powiązań o charakterze międzynarodowym. W efekcie zachodzących procesów globalizacyjnych poszczególne gospodarki świata przekształcają się w jedną gospodarkę światową. Główną siłą sprawczą owych zmian jest postęp technologiczny, a także powszechna liberalizacja wymiany handlowej. Globalizacja jest zatem procesem zmierzającym do ograniczenia i znoszenia barier w międzynarodowej wymianie gospodarczej. Zjawiska przenoszone w ramach globalizacji w coraz większym stopniu są niezależne od poszczególnych gospodarek narodowych, co stwarza ogromne zagrożenie spowodowane brakiem kontroli owych procesów (Marcinkiewicz, 2013, s. 445-447).

Światowy kryzys finansowy istotnie wpłynął na niestabilność uwarunkowań funkcjonowania gospodarek i przedsiębiorstw. Efekty są widoczne m. in. w konieczności poszukiwania innowacyjnych modeli biznesowych, a także nowych możliwości pozyskiwania finansowania działalności poza kredytami bankowymi. Negatywnym skutkiem jest również wzrost poziomu ryzyka oraz związanej z nim niepewności w działalności biznesowej znacznej liczby przedsiębiorstw (Kasiewicz, 2012, s. 63-67). Gospodarka polska wykazała się względnie dużą odpornością na oddziaływanie globalnego kryzysu, uzyskując jedne z najlepszych wyników ekonomicznych w Unii Europejskiej. W 2009 r. Polska była jedynym krajem odnotowującym wzrost gospodarczy w wysokości 1,6% PKB, podczas gdy pozostałe kraje UE charakteryzowały się ujemnym wskaźnikiem przyrostu PKB (wykres 1.).

Wykres 1. Zmiana realnej wartości PKB w Unii Europejskiej i jej wybranych krajach oraz w strefie euro w latach 2009, 2011, 2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych (Eurostat, 2013).

Sytuacja Polski uwarunkowana jest cechami takimi, jak: relatywnie niski stopień powiązań, a więc i uzależnienia od eksportu, który jest wyraźnie niższy niż w pozostałych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, przy zachowaniu rosnącego popytu wewnętrznego. Bez wątplenia istotne znaczenie na obecną sytuację w Polsce miała deprecjacja złotego, która w porównaniu z resztą kursów walutowych krajów regionu była najsilniejsza. Osłabiona waluta krajowa przyczyniła się do wzrostu konkurencyjności polskich produktów za granicą, w rezultacie czego eksport netto był dodatni. Kondycji polskiej gospodarki sprzyjały płynące znaczne środki unijne oraz projekt Euro 2012 (Hetmańczuk, Kopyściański, 2010, s. 103-107). Recesja w strefie euro spowodowała spadek polskiego eksportu, z tego względu, iż gospodarki te są głównymi odbiorcami polskich towarów (UE – 78,8%, w czym strefa euro – 54,9%). Najsilniej ucierpiał na tym sektor przemysłowy, który jest największym sektorem eksportującym polskiej gospodarki. Aktualna sytuacja gospodarcza sprawiła, że wzrost polskiego eksportu spowolnił w 2012 r.

Paradoksalnie jednak kryzys w strefie euro może być korzystny dla polskiego eksportu i przynieść zwiększenie udziału w rynku europejskim. Polscy przedsiębiorcy oferują towary coraz wyższej jakości w cenach niższych niż produkty unijne, co może skłaniać konsumentów w strefie euro do kupowania polskich produktów (Ministerstwo Skarbu Państwa, 2013).

Aktualne dane makroekonomiczne dostarczają szeregu przesłanek, informujących o zagrożeniu możliwą kontynuacją tendencji recesyjnej w najbliższym czasie. Głównym problemem pozostaje przebieg sytuacji w największych gospodarkach europejskich i światowych, podwyższone ryzyko związane z oczekiwaniami wyjścia z kryzysu na drogę zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Kluczową rolę w tym aspekcie pełni efektywne wprowadzenie pakietów stymulacyjnych, szybkość poprawy perspektyw wzrostu globalnej gospodarki oraz znaczne ograniczenia zadłużeń gospodarstw domowych, jak i sektora publicznego. Rosnący dług publiczny mający miejsce w większości gospodarek, w pewnym momencie może zostać odebrany przez rynki finansowe jako nadmierny, co może spowodować wzrost stóp procentowych, a także wzmożone trudności z jego finansowaniem oraz większą konkurencją między krajami o pozyskanie kapitału. Wyjście z recesji może być utrudnione również ze względu na powszechny wzrost bezrobocia, obniżenie płac i rosnące ograniczenia dostępu sektora bankowego do finansowania bieżącej konsumpcji i inwestycji. Zmniejszenie stopnia zróżnicowania makroekonomicznego będzie wymagać w wielu krajach ograniczenia wydatków, przy jednoczesnym pobudzeniu popytu wewnętrznego w innych krajach, co może być wieloletnim i skomplikowanym procesem (KNF, 2012, s. 30-40).

Implikacje dla polskiego sektora MSP

Realia gospodarki w czasie spowolnienia gospodarczego i kryzysu wymagają od przedsiębiorstw podjęcia wzmożonych działań przygotowujących je do sprawnego funkcjonowania w nowych warunkach rynkowych. Spadek wzrostu gospodarczego zaskoczył wielu przedsiębiorców, którzy nie mieli czasu przygotować się do zmian występujących na rynku. Konieczna restrukturyzacja w wielu firmach nie została wdrożona, co spowodowało widoczne pogorszenie sytuacji ekonomicznej oraz opinii przedsiębiorców co do dalszej przyszłości prowadzenia biznesu, głównych zagrożeń i ryzyka. Nieoczekiwany spadek popytu, występujący równocześnie ze zwiększonymi kosztami finansowymi prowadzenia działalności gospodarczej spowodował pogorszenie rentowności firm. Rosnące ryzyko i niepewność otoczenia wymagają weryfikacji i modyfikacji wcześniej założonych planów i strategii przedsiębiorstw. Kryzys przeważnie uwidacznia niedostrzeżone wcześniej problemy i słabości firm, które uderzają wówczas ze zwielokrotnioną siłą (Grzeganeck-Więcek, 2010, s. 30-31).

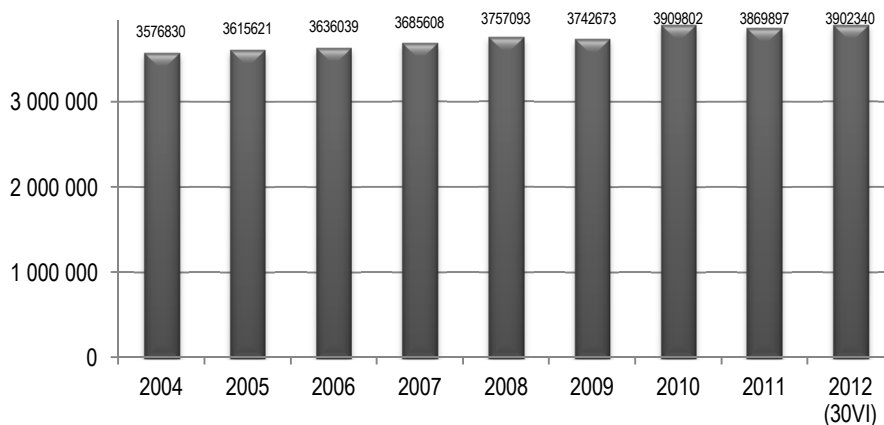
Polska w dobie trudnej sytuacji gospodarki światowej wypada znacznie lepiej od pozostałych państw za sprawą wielu czynników, wśród których na czołowym miejscu plasuje się struktura gospodarki (tabela 1.). Liczba podmiotów gospodarczych w naszym kraju wzrasta pomimo trudnej sytuacji rynkowej, co pozwala snuć optymistyczne wnioski (wykres 2.).

Tabela 1. Podmioty gospodarki narodowej według przewidywanej liczby pracujących

Wyszczególnienie	2011	2012	Udział podmiotów gospodarczych (w %)
Ogółem	3869897	3902340	100
podmioty o liczbie pracujących od 1 do 249 osób (MSP)	3865161	3897719	99,88
Mikroprzedsiębiorstwa (1-9 osób)	3674970	3716235	95,23
małe przedsiębiorstwa (10-49 osób)	160851	152896	3,92
średnie przedsiębiorstwa (50-249)	29340	28588	0,73
podmioty o liczbie pracujących 250 i więcej	4736	4621	0,12

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (GUS, 2013a).

Relatywnie wysoka odporność polskiej gospodarki na wpływ kryzysu wynika z charakterystycznej dla sektora MSP elastyczności w reagowaniu na zachodzące zjawiska gospodarcze. Największy sektor polskiej gospodarki powinien być mniej wrażliwy, przez co w lepszy sposób dostosowuje się on do szoków ekonomicznych, w przeciwieństwie do wielkich korporacji (Lepczyński, 2012, s. 16-17). Rentowność sektora MSP w Polsce nie uległa znaczącemu pogorszeniu ze względu na wspomnianą już dużą ich elastyczność oraz przeważający udział tych firm w strukturze gospodarki, przewyższający średnią unijną.

Wykres 2. Liczba podmiotów gospodarki narodowej w latach 2004-2012 (stan na 31.12)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (GUS, 2013b).

W badaniu przeprowadzonym przez CBOS dla PKPP Lewiatan na temat kondycji sektora MSP w Polsce, przedsiębiorcy uważają, że warunki prowadzenia przedsiębiorstw są trudne bądź bardzo trudne. Mimo wszystko dobrze radzą sobie z niedogodnościami. Własną sytuację ekonomiczną oceniają jako dobrą bądź bardzo dobrą w ponad 40%. Natomiast złą bądź bardzo złą sytuację ma najmniejszy odsetek przedsiębiorstw, w przypadku średnich przedsiębiorstw jest to 10% spośród nich. Pytanie o przyszłość firmy sprawia przedsiębiorcom pewien problem. Prawie połowa ankietowanych twierdzi, że sytuacja nie ulegnie zmianie, a jedna czwarta liczy na jej polepszenie. Z kolei 19% respondentów spodziewa się pogorszenia sytuacji ekonomicznej. Zdaniem przedsiębiorców z sektora MSP barierami najbardziej utrudniającymi prowadzenie działalności gospodarczej są: skomplikowane procedury administracyjne (35%), niejasne i niespójne przepisy prawa (33%), wysokie podatki i mało przejrzysty system fiskalny (29%). Problemem jest także kwestia pozyskania zewnętrznego finansowania firmy. W tej kwestii przedsiębiorcy oczekują wsparcia merytorycznego, a więc pomocy w uzyskaniu informacji na temat warunków i procedur niezbędnych do otrzymania pomocy materialnej.

Spowolnienie gospodarcze w jednoznaczny sposób wpłynęło na wzrost niepewności co do realizacji zakładanych celów przedsiębiorstwa oraz sposobu postrzegania barier dalszego rozwoju. We wrześniu 2012 r. Mini-

sterstwo Gospodarki przeprowadziło badanie na temat trendów rozwojowych w sektorze MSP. Największą barierą rozwojową dla mikro firm była wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem, małe obroty oraz zbyt długi czas oczekiwania na zapłatę od kontrahentów. Przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 9 osób za największy problem uznały niskie obroty, podobnie jak średnie przedsiębiorstwa, które ponadto borykają się z problemem zagrożenia konkurencyjnego dużych firm. Zmiana sytuacji gospodarczej kraju uznawana jest przez przedsiębiorców (57% odpowiedzi) za czynnik warunkujący ich dalszy rozwój. Niestety została ona oceniona przez większość respondentów negatywnie. Badane przedsiębiorstwa odczuły skutki osłabienia koniunktury gospodarczej. Były one widoczne w spadku przychodów, które odnotowało 30% badanych podmiotów, 40% przedsiębiorstw nie zauważyło zmian w wielkości przychodów, a 25% osiągnęło większe przychody. Zyski odnotowało jedynie 50% mikroprzedsiębiorstw i 60% większych przedsiębiorstw. Co czwarty mikroprzedsiębiorca poniósł stratę, podobnie jak 20% małych i aż 31% średnich przedsiębiorstw. Wyniki finansowe przedsiębiorstw były gorsze niż w roku ubiegłym. Wśród badanych 13% stanowiły przedsiębiorstwa w większości średnie, eksportujące produkty zagranicę najczęściej do Niemiec, Francji, Czech i Litwy. W porównaniu z ubiegłym półroczem odnotowały one aż 10% wzrost działalności za granicą, najczęściej w formie utrzymywania kontaktów biznesowych z partnerami. Współpraca przedsiębiorstw z zagranicą z całą pewnością jest wyzwaniem dla sektora MSP w ramach rozwoju procesów internacjonalizacji (Europejski Program Modernizacji Polskich Firm, 2011, s. 30-39).

Przytoczone wyniki badań pozwalają stwierdzić, iż większy kryzys gospodarczy miałby istotny wpływ na dalszy rozwój polskiego sektora MSP. Sektor ten ogrywa kluczową rolę w tworzeniu krajowego PKB i dlatego jego kondycja warunkuje dalszy rozwój gospodarczy kraju. Pozytywnym zjawiskiem jest obserwowana dynamika wzrostu wartości dodanej brutto, która znacznie przewyższa średni wynik unijny.

Potencjał konkurencyjny polskiego sektora MSP

Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w obecnych turbulentnych czasach wymaga prowadzenia poszukiwań nowych koncepcji zarządzania. Powinna ona być zintegrowanym systemem uwzględniającym postęp technologiczny, zmiany społeczne oraz trendy i przesłanki wynikające z postępującej

globalizacji i internacjonalizacji przedsiębiorstw. Kryzys czy też spowolnienie gospodarcze wymaga od przedsiębiorców podjęcia nowych działań. Decyzje i zmiany podjęte przez przedsiębiorców warunkują ich przetrwanie i przyszłość. Czas recesji czy też pogorszenia sytuacji ekonomicznej jest sprawdzianem dla wielu przedsiębiorstw. Te, które poradzą sobie z tym wyzwaniem często wychodzą z tego doświadczenia znacznie silniejsze i zdecydowanie bardziej konkurencyjne. Podejmowanie trudnych i odważnych decyzji nie tylko dostarcza cennego doświadczenia, ale często daje zupełnie inne spojrzenie na dalsze decyzje, budowanie strategii i zarządzanie przedsiębiorstwem. Problemy wynikające z występujących zagrożeń wymuszają zastanowienie się nad kluczowymi aspektami działalności, często prowadzą do podjęcia rozwiązań, których przedsiębiorcy wcześniej nie dostrzegali.

Innowacje stanowiące centrum stałych zainteresowań zarządów, krajów i ugrupowań gospodarczych, rozumiane są jako kluczowa cecha przedsiębiorstw przyszłości. Innowacyjna firma zdaje sobie sprawę z istotny wdrażania innowacji, zgłasza na nie zapotrzebowanie i aktywnie ich poszukuje. Stale dąży do osiągnięcia jak najlepszej pozycji konkurencyjnej, poprzez prowadzenie działalności innowacyjnej, która bezpośrednio na nią wpływa. Przedsiębiorstwo innowacyjne jest siłą napędową tworzenia nowych standardów zarządzania, odnoszących się zarówno do niej samej jak i jej otoczenia. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw jest zbiorem cech podmiotów innowacyjnych. Przejawia się ona w nieustannym poszukiwaniu wiedzy o niej samej i jej otoczeniu. Taka działalność opiera się na ciągłym generowaniu nowych pomysłów, mających w istotny sposób wpłynąć na rozwój przedsiębiorstwa (Białoń, 2010, 179-183).

Badania przeprowadzone przez PKPP Lewiatan pokazują, iż polscy przedsiębiorcy sektora MSP wysoko oceniają swój potencjał w konkuro- waniu na rynku europejskim, również pod względem nowatorstwa. Dysponują oni produktami zbliżonej bądź lepszej jakości (85,2%) niż zagraniczni konkurenci, oferując przy tym niższą cenę (65,9%). W latach 2008-2010 ponad połowa przedsiębiorców (52,6%) wprowadziła przynajmniej jedną innowację do praktyki. Najczęściej wdrażanymi zmianami były innowacje produktowe i marketingowe. Respondenci uważają, iż ryzyko i brak popytu nie są istotnymi przyczynami braku innowacyjności MSP. Jest nią brak zrozumienia istoty innowacji przez część przedsiębiorców. W sektorze małych i średnich przedsiębiorstw najlepiej pod względem innowacyjności wypadają średnie, które znacznie częściej wdrażają również innowacje organizacyjne. Większość podmiotów sektora uważa, iż potrzebne byłoby

ich wdrożenie, zaledwie 15% nie widzi takiej konieczności. Inwestować w innowacje zamierza co drugi przedsiębiorca (55,6%), jest to niewiele więcej niż w latach 2008-2010. Zdaniem przedsiębiorców głównym impulsem do zwiększenia innowacyjności będzie uproszczony dostęp do finansowania oraz presja rynkowa ze strony bardziej innowacyjnych przedsiębiorstw. Pozwala to sformułować wniosek, że im więcej jest podmiotów innowacyjnych tym większa jest presja na działania innowacyjne ze strony tych, które do tej pory nie praktykowały tego typu działań. Badanie pokazuje także, że przedsiębiorstwa, które inwestują w innowacje nie obawiają się kryzysu gospodarczego i są w lepszej kondycji ekonomicznej. Większość z nich jest otwarta na dalszy rozwój i działania skoncentrowane na planowaniu długookresowym. Budowanie przewag konkurencyjnych tworzą w oparciu o jakość oferowanych dóbr i usług, zdając sobie jednocześnie sprawę z konieczności inwestowania w innowacje (PKPP Lewiatan, 2013, s.6-20).

W wyniku osłabienia gospodarczego w Polsce podjęto działania, które mają charakter zarówno antykryzysowy, jak i mający sprzyjać kreowaniu długoletnich innowacji. Skupiono się przede wszystkim na poprawie wykorzystywania środków unijnych, stymulacji inwestycji poprzez gwarancje kredytowe, zobowiązaniu redukcji barier administracyjnych dla przedsiębiorców, wspieraniu sektora badawczo-rozwojowego oraz innowacyjnych przedsiębiorstw (Uruski, 2010, s. 392-393).

Zakończenie

Polska mimo bardzo trudnej sytuacji ekonomicznej w Europie wciąż jest na ścieżce wzrostu gospodarczego. Polski sektor MSP nie został znacząco osłabiony, co nie oznacza jednak, iż światowy kryzys nie wywarł na niego wpływu. Polscy przedsiębiorcy, w porównaniu z przedsiębiorcami zagranicznymi, charakteryzują się niższą aktywnością w realizowaniu strategii internacjonalizacji. Może to być główny powód tego, iż polskie MSP nie odczuły tak bardzo konsekwencji kryzysu.

Większe problemy sektora małych i średnich przedsiębiorstw przyczyniłyby się do pogorszenia sytuacji kraju, gdyż sektor ten zatrudnia około 70% społeczeństwa, i tworzy prawie połowę polskiego PKB. Dalszy rozwój gospodarczy kraju jest nadal w dużym stopniu uwarunkowany rozwojem MSP, a ten z kolei oczekuje większego wsparcia ze strony państwa oraz instytucji otoczenia biznesu. Przed przedsiębiorcami i polskim rządem

stoją ogromne wyzwania, od których zależy przyszłość rozwoju polskiej gospodarki.

Literatura

- Białoń L. (2010), *Firma innowacyjna*, [w:] L. Białoń (red.), *Zarządzanie działalnością innowacyjną*, Placet, Warszawa.
- Europejski Program Modernizacji Polskich Firm (2011), *MŚP pod lupą*, www.epmpf.eu/pl/files/pdf/raport-msp-pod-lupa.pdf (17.02.2013).
- Eurostat (2013), <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115> (19.08.2013).
- Grzeganeek-Więcek B. (2010), *Wpływ światowego kryzysu ekonomiczno-finansowego na funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw*, [w:] R. Barcik, G. Biesok, M. Jakubiec (red.), *Przedsiębiorczość, rozwój, zarządzanie*, Wydawnictwo Akademii Techniczno-Humanistycznej w Bielsku-Białej, Bielsko-Biała.
- GUS (2013a), http://www.stat.gov.pl/bip/389_5685_PLK_HTML.htm, (19.08.2013).
- GUS (2013b), http://www.stat.gov.pl/gus/5840_822_PLK_HTML.htm?action=show_archive, (19.08.2013).
- Hetmańczuk A., Kopyściański T. (2010), *Uwarunkowania prowadzenia polityki pieniężnej w realiach kryzysu finansowego na przykładzie państw Europy Środkowo-Wschodniej*, [w:] M. Kalinowski, M. Pronobis (red.), *Gospodarka. Nowe perspektywy po kryzysie*, CeDeWu Wydawnictwa Fachowe Wyższa Szkoła Bankowa, Gdańsk.
- Kasiewicz S. (2012), *Strategie przedsiębiorstw w okresie kryzysu*, [w:] S. Kasiewicz (red.), *Strategie przedsiębiorstw i zarządzanie ryzykiem w warunkach kryzysu gospodarczego. Perspektywa sektora MSP*, „Transformacja i Rozwój”, Nr 118, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- KNF, *Raport o sytuacji banków w I półroczu 2012 r.*, http://www.knf.gov.pl/Images/RAPORT_O_SYT_BANKOW_Ip2012_tcm75-32133.pdf, (18.05.2013).
- Lepczyński B. (2012), *Kryzys finansowo-gospodarczy a strategiczne czynniki kreowania wartości w przedsiębiorstwach MSP*, [w:] S. Kasiewicz (red.), *Strategie przedsiębiorstw i zarządzanie ryzykiem w warunkach kryzysu gospodarczego. Perspektywa sektora MSP*, „Transformacja i Rozwój”, Nr 118, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.
- Marcinkiewicz J. (2013), *Procesy globalizacji a poziom rozwoju Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie – model miękki*, „Zarządzanie i Finanse”, Nr 1, część 1.
- Ministerstwo Skarbu Państwa (2013), http://inwestor.msp.gov.pl/porta1/si/338/23433/Polski_eksport_w_2012_i_2013_roku__prawdopodobna_kontynuacja_wzrostow_pomimo_spo.html, (17.02.2013).

PKPP Lewiatan (2013), http://pkpplewiatan.pl/dla_mediow/informacje.../1/_.../Raport_MSP.pdf, (17.02.2013).

Uruski Ł. (2010), *Innowacje przedsiębiorstw jako szansa wyjścia z kryzysu*, [w:] R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz (red), *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, SGH, Warszawa.



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Maja Żychlewicz*

CSR JAKO NARZĘDZIE OBRONY PRZED NEGATYWNYMI SKUTKAMI GLOBALIZACJI

Słowa kluczowe: *CSR, globalizacja, skutki globalizacji*

Abstrakt: Współcześnie globalizacja jest cywilizacyjnym „mega trendem” panującym w gospodarce światowej, którego skutki oddziaływania na społeczeństwo i środowisko podzielić można na dwie grupy. Zaliczyć tutaj należy negatywne oraz pozytywne skutki tego procesu. Pesymistyczny wariant widoczny jest szczególnie w aspekcie ludzkości oraz środowiskowym. Zauważono jednak, że istnieje narzędzie obrony przed zagrożeniami płynącymi ze strony procesu globalizacji. Narzędziem tym jest stosowanie w przedsiębiorstwach praktyk społecznie odpowiedzialnych (Kłosiński, Masłowski, 2005, s. 17).

Celem artykułu jest ukazanie w jaki sposób wdrażanie w przedsiębiorstwie koncepcji CSR (*Corporate Social Responsibility*) chroni przed negatywnymi skutkami globalizacji oraz prezentacja korzyści, jakie niesie ze sobą zastosowanie działań prospołecznych dla samego przedsiębiorstwa. Treść artykułu wskazuje na współczesną potrzebę stosowania praktyk społecznie odpowiedzialnych.

Motywacją do napisania pracy były zauważone zależności pomiędzy procesem globalizacji oraz społeczną odpowiedzialnością przedsiębiorstw. Powiązania te zauważono z obserwacji współczesnej gospodarki oraz po przeprowadzeniu wnikliwej analizy literatury przedmiotu.

Praca powstała przy wykorzystaniu krajowej i zagranicznej literatury dotyczącej problematyki Społecznej odpowiedzialności biznesu i globalizacji z naciskiem na pozycje ukazujące powiązania i wzajemne zależności tych dwóch zjawisk.

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

CSR – INSTRUMENT OF DEFENCE AGAINST ADVERSE EFFECTS OF GLOBALIZATION

Keywords: *CSR, globalization, effects of globalization*

Abstract: Present days globalization is civilization „super trend” which dominates in world economy. Its influence over society as a whole and environment we can divided into two groups. We should distinguish between positive and negative effects of the process. As far as mankind and environment is concerned, the negative effects of globalization are noticeable. Corporate Social Using is an instrument of defense against adverse effects of globalization has been observed (Kłosiński, Masłowski, 2005, p. 17).

The article sheds some light on how introducing new rules of Corporate Social Responsibility (CSR) protects us from harmful result of globalization and shows benefits of using them. The content indicates necessity to use CSR by entrepreneurs.

The incentive to write the article were noticeable relations between process of globalization and CSR. The relations were observed during analysis of world economy and the literature of the subject. The article is based on national and external literature of CSR and globalization with emphasizing relations.

Wprowadzenie

W analizowanej literaturze przedmiotu zauważono podwójne powiązanie terminu CSR i globalizacji. Wynika ono z funkcji, jakie te zjawiska wzajemnie dla siebie spełniają.

Po pierwsze w XIX w., kiedy to zaczęły powstawać wielkie koncerny przemysłowe, stwierdzono, iż jednostki te powinny ponieść odpowiedzialność za szkody, jakie wyrządzają środowisku i społeczeństwu. Niewątpliwie zjawisko rozrastania się przedsiębiorstw, czy ograniczenia barier w różnych sferach wywierało ogromny wpływ na środowisko i ludzkość. Dlatego też objęto je monitoringiem i oceną wprowadzając do strategii przedsiębiorstw praktyki społecznie odpowiedzialne.

Należy więc sądzić, iż wraz z rozwojem procesu globalizacji narodziła się koncepcja społecznej odpowiedzialności. W tym kontekście proces globalizacji stał się nośnikiem informacji o rodzącej się koncepcji CSR. Międzynarodowe koncerny o zasięgu globalnym wdrażając swoje strategie rozwoju uwzględniały w swych działaniach także działalność prospołeczną. Proces ten wywołał zainteresowanie CSR w krajach, gdzie definicja ta była

jeszcze słabo znana. Wydaje się więc, iż obecnie dzięki globalizacji toczy się dyskusja na temat istoty CSR, jej potrzeby i płynących z niej korzyści.

Kolejne powiązanie tych dwóch terminów pojawiło się w chwili, kiedy CSR stało się już żywą koncepcją wdrażaną w przedsiębiorstwach, a negatywne skutki globalizacji stały się zauważalne. Gwałtowny wzrost świadomości społecznej dotyczącej etosu pracy, biedy oraz szkód wyrządzanych przez przedsiębiorstwa doprowadził do pociągnięcia do odpowiedzialności wszystkich tych, którzy są twórcami tych negatywnych zjawisk. W tym kontekście społeczna odpowiedzialność biznesu stała się narzędziem obrony przed negatywnymi skutkami globalizacji.

Istota CSR

W celu rozstrzygnięcia tezy postawionej w tytule artykułu należy w tym miejscu przedstawić istotę pojęcia CSR. W literaturze przedmiotu definicja społecznej odpowiedzialności biznesu nie jest ujmowana jednoznacznie. Widoczne są różnice w rozumieniu tego pojęcia. Zauważono różnorodność nie tylko definicji społecznej odpowiedzialności, ale także jej modeli i innych aspektów teoretycznych (Zboroń, 2011, s. 31). W związku z tymi rozbieżnościami próba zdefiniowania CSR jest trudna i podejmowana jest w odniesieniu do różnych kategorii.

Zauważono trojaki stosunek autorów do koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (Zboroń, 2011, s. 32):

- CSR jako element dodatkowy,
- CSR jako element *public relations*,
- CSR jako filantropia.

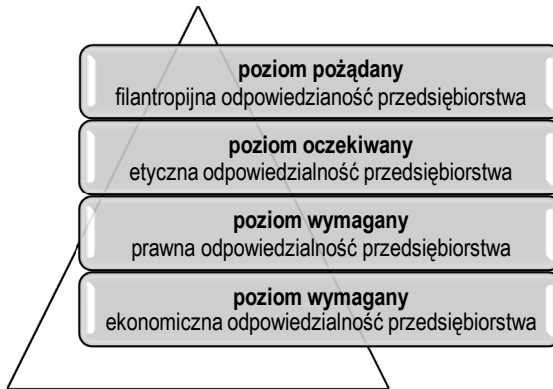
Pierwsze podejście nie uwzględnia konieczności stosowania praktyk społecznie odpowiedzialnych. Zwolennicy tej koncepcji uznają, że podstawowym celem przedsiębiorstwa jest poprawa ekonomicznych wyników firmy. Zdaniem autorów tego podejścia CSR jest działaniem, które często prowadzi do poważnych strat finansowych. Promotorem takiej definicji CSR jest M. Friedman.

Istotny wkład dla rozwoju teorii ujmowania CSR wniósł także A.B. Carroll. Autor skonstruował hierarchię poziomów odpowiedzialności przedsiębiorstwa, którą przedstawiono na schemacie 1.

A.B. Carroll podobnie, jak M. Friedman uważa, iż najważniejszym celem przedsiębiorstwa jest optymalizacja ekonomicznej sytuacji jednostki. W tym kontekście działania prospołeczne i prośrodowiskowe stają się ele-

mentem dodatkowym, który może być podejmowany w przypadku stabilnej ekonomicznie pozycji przedsiębiorstwa.

Schemat 1. Hierarchia poziomów odpowiedzialności przedsiębiorstwa według A.B. Carroll



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Zboroń, 2011, s. 33).

Kolejne podejście przedstawia społeczną odpowiedzialność, jako element *public relations*. Zakłada ono działania społecznie odpowiedzialne, jednocześnie oczekując zwrotu kosztów poniesionych w ich ramach i w rezultacie zysków. Przedstawiciele tej koncepcji widzą w CSR szereg korzyści, głównie finansowych i wizerunkowych (Stefańska, 2011, s. 304).

Trzeci rodzaj rozumienia CSR prezentuje społeczną odpowiedzialność w szerszym ujęciu. Przedstawiciele tej koncepcji głoszą bezinteresowność działań podejmowanych w zakresie społecznej odpowiedzialności. Traktują oni działania społecznie odpowiedzialne, jako potrzebę serca i społeczny obowiązek (Stefańska, 2011, s. 304).

Wydaje się, iż CSR należy rozumieć poprzez połączenie wszystkich trzech zaprezentowanych podejść. Każda z wymienionych płaszczyzn postrzegania CSR posiada element, który można uznać za słuszny. W ostatecznym rozrachunku należy sądzić, iż CSR to strategia zarządzania, która odbywa się poprzez prowadzenie dobrowolnego dialogu społecznego. Proces ten pomaga zachować konkurencyjność na poziomie globalnym i wspomaga zapewnienie warunków do zrównoważonego rozwoju. Reasumując, przedsiębiorstwa działające w zakresie CSR powinny dokładać sta-

rań, aby generować zysk, działać zgodnie z etyką i przepisami prawa oraz być dobrym członkiem społeczności (Stefańska, 2011, s. 304).

Rozwój procesu globalizacji i jego współczesna definicja

W analizowanej literaturze przedmiotu zauważono sześć fal rozwoju globalizacji. Pierwszy etap związany był z rozprzestrzenianiem się religii uniwersalizujących życie społeczeństw. Rozwój drugiej fali datuje się z początkiem XV w. i rozszerzaniem się podbojów kolonialnych. Kolejna fala odzwierciedla dążenie do ekspansji państw i czasy globalnych wojen między Francją a Wielką Brytanią. Do następnego etapu rozwoju procesu globalizacji przyczyniło się wynalezienie telegrafu oraz kolei żelaznej. Kolejny etap to okres po zakończeniu drugiej wojny światowej do końca pierwszej połowy XX w. Obecnie postęp procesu globalizacji wiąże się z szóstą falą i rozpoczął się w chwili powstawania pierwszych dużych koncernów (Kłosiński, Masłowski, 2005, s. 17). Ponadto, do przyspieszenia procesu globalizacji w ostatniej dekadzie XX w. przyczyniły się następujące zjawiska (Kłosiński, Masłowski, 2005, s.19):

- dynamiczny wzrost transportu światowego,
- jakościowe przeobrażenia na rynkach finansowych,
- zmniejszenie kosztów transportu i telekomunikacji,
- działalność organizacji międzynarodowych.

Wraz z przejściami do kolejnych etapów ewolucji procesu znoszenia barier zmieniało się jego postrzeganie. W związku z tym w literaturze przedmiotu można znaleźć liczne sposoby ujmowania tego pojęcia. Jedną z najczęściej przytaczanych definicji ujmuje proces globalizacji jako: „wielość powiązań i sprzężeń pomiędzy państwami i społecznościami tworzącymi obecny system świata. (...) proces, w którym wydarzenia, decyzje i działania w jednej części świata mają znaczące konsekwencje dla pojedynczych ludzi i całych społeczności w odległych częściach globu”(McGrew, Lewis, 1992, s. 22). Należy zauważyć, iż definicja ta zwraca uwagę na dwa wymiary tego procesu. Zaliczono do nich zasięg i intensywność procesu tworzenia „wspólnego świata”.

Skutki globalizacji

W chwili, kiedy globalizacja stała się procesem złożonym, zaczęto dostrzegać jego skutki. W literaturze przedmiotu zauważyć można zróżnicowaną ocenę wpływu procesu globalizacji. Zauważono dwie przeciwstawne opcje: wariant optymistyczny i wariant pesymistyczny. Przedstawiciele nurtu optymistycznego dostrzegają w globalizacji następujące korzyści (Kłosiński, Masłowski, 2005, s. 19):

- globalizacja stwarza nowe możliwości dla wzrostu produktywności i poprawy poziomu życia,
- powiększa się rynek zbytu dla towarów i usług,
- upraszcza się dostęp do kapitału,
- powiększają się inwestycje zagraniczne,
- polepszają się warunki do eksportu i importu,
- podnosi się poziom ogólnego dobrobytu.

W literaturze przedmiotu znaleźć można również negatywne opinie rezultatów procesu globalizacji. Zauważono liczne przykłady, które trafnie porządkuje w swej pracy W. Wosińska (2010, s. 21). Autorka przedstawia różne oblicza procesu globalizacji, które wiążą się z negatywnym wpływem, jaki wywiera globalizacja na społeczeństwo i środowisko.

Schemat 2. Płaszczyzny postrzegania procesu globalizacji według W. Wosińskiej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Wosińska, 2010, s. 24).

Pierwszą płaszczyzną oddziaływania procesu globalizacji jest globalizacja językowo-kulturowa. W tym kontekście najistotniejsza jest współczesna dominacja języka angielskiego i kultury amerykańskiej. Negatywnym wydaje się być zjawisko zanikania polskiej mowy, zwyczajów i tradycji i za-

stępowanie ich kulturą amerykańską. Proces ten negatywnie wpływa na poszanowanie polskich wartości. Powszechnie uznaje się za bardziej wartościowe produkty pochodzące z zachodu. Fakt ten potwierdza problem przedstawiony przez G.W. Kołodkę (2001, s. 111). Twierdzi on, iż „globalizacja ogranicza swobodę krajów transformowanych zarówno, co do wyboru w obszarze polityki ekonomicznej, jak i co do sposobu konstruowania instytucji gospodarki rynkowej”. Oznacza to, iż globalizacja wymusza na krajach słabszych postępowanie według powszechnie przyjętego schematu instytucjonalnego państw, które uznawane są w danym momencie za bardziej rozwinięte.

Drugie oblicze to globalizacja demograficzno-społeczna. Najwyraźniejszy ujemny skutek tego rodzaju globalizacji to narastający podział między rejonami bogatymi i biednymi. Kraje ubogie popadają w głębsze ubóstwo, za to jednostki bogate zwiększają swoje zasoby finansowe. Kolejnym negatywnym skutkiem globalizacji w tym zakresie wydaje się być przesycony rynek pracy osobami wysoko wykwalifikowanymi. Powodem takiego zjawiska są wymogi ze strony pracodawców odnośnie wysokiego wykształcenia. Skutkuje to po pierwsze brakiem zatrudnienia dla osób wysoko wykwalifikowanych i poszukiwaniem pracy na niższych stanowiskach, co w konsekwencji doprowadza do bezrobocia osób z niższym wykształceniem.

Następna płaszczyzna oddziaływania globalizacji dotyczy ekologii i degradacji środowiska naturalnego. Obecnie powszechnie znany jest destrukcyjny wpływ, jaki wywierają na środowisko przedsiębiorstwa. Zaliczyć tutaj należy m.in.: zanieczyszczanie środowiska, czy korzystanie w nadmiernym stopniu z dóbr naturalnych.

Ostatnim rodzajem procesu tworzenia „wspólnego świata” jest globalizacja ekonomiczno-handlowa, która najbardziej uwydatnia jej wpływ na ludzkość. Istotny w tym miejscu jest fakt bogacenia się przedsiębiorstw, kosztem wycisku pracowników, ich fizycznego przemęczenia i psychicznego złamania.

Należy zauważyć, iż wyżej wymienione oblicza globalizacji przedstawiają bardzo pesymistyczne obrazy. Z jednej strony uwidacznia się dramat ludzi żyjących w bogatszych, bardziej rozwiniętych technologicznie rejonach, którzy żyją dla ideałów wpieranych im za pośrednictwem mediów. Z drugiej strony obserwujemy głód i choroby ludzi z biedniejszych rejonów świata, technologicznie zacofanych (Wosińska, 2010, s. 24).

Należy podkreślić, iż coraz częściej w najnowszej literaturze przedmiotu ukazywana jest szkodliwość globalizacji. W ostatecznym rozrachunku,

istnieje przekonanie, iż globalizacja jest procesem pozytywnym i potrzebnym, ale należy pamiętać także o jej negatywnych skutkach. Narzędziem niezbędnym do tego celu wydaje się być odpowiedzialne społecznie postępowanie szczególnie w sferze biznesu.

CSR jako narzędzie obrony przed negatywnymi skutkami globalizacji

Negatywnym skutkiem globalizacji, wynikającym z jej ekologicznej płaszczyzny postrzegania jest zanieczyszczenie środowiska i nadmierne wykorzystywanie zasobów naturalnych przez duże przedsiębiorstwa. Fakt ten potęguje rolę projektów ukierunkowanych na ekologię podejmowanych w ramach CSR. Niemal wszystkie firmy, które zdecydowały się na wdrożenie filozofii społecznie odpowiedzialnej do strategii jednostki, podejmują czyny proekologiczne. Procesy te są nastawione głównie na minimalizację skutków wpływu działalności człowieka na środowisko czy poszukiwanie metod zapobiegania dewastacji środowiska (Paliwoda-Matiolańska, 2009, s. 153).

Działania na rzecz ochrony środowiska powinny być podejmowane przez przedsiębiorstwa na każdym etapie działalności. Zaczynając od działu zaopatrzenia, który odpowiedzialny jest za zakup surowców i półproduktów wytwarzanych z poszanowaniem środowiska naturalnego, czy eliminację składników lub substancji niebezpiecznych dla zdrowia człowieka. W fazie samej produkcji oraz pakowania produktu zarządzający powinni zwrócić uwagę między innymi na: ograniczenie zużycia energii, wody, zmniejszenie natężenia hałasu, ograniczenie emisji szkodliwych substancji, prawidłowe gospodarowanie odpadami, bezpieczeństwo i higienę pracy. W tym zakresie istotną rolę odgrywa polityka jakości firmy. Także obszar magazynowania i transportu stwarza możliwość polepszenia działalności na rzecz środowiska. Zaliczono tutaj m.in.: wybór środków transportu o ograniczonej emisji gazu do atmosfery, optymalizację powierzchni magazynowej, eliminację strat i tworzenia odpadów podczas magazynowania (Paliwoda-Matiolańska, 2009, s. 153).

Przykładem firmy, która na każdym etapie swojej działalności postępuje w sposób odpowiedzialny społecznie jest Unilever. To międzynarodowe przedsiębiorstwo produkcyjne osiąga zdumiewające oszczędności w ramach działań CSR. W latach 1996-2001 ich wysokość osiągnęła pułap 1,5 mln USD na skutek zmniejszenia zużycia energii, wody oraz redukcji od-

padów. Ponadto osiągnięto dziesięciokrotny zwrot z inwestycji poniesionej na ten cel (Mazur-Wierzbicka, 2012, s. 50).

Pozytywnym przejawem działalności firm na rzecz środowiska naturalnego jest także szerzenie wśród swoich konsumentów takich czynności jak: recykling, powtórne wykorzystywanie opakowań czy brak akceptacji dla produktów testowanych na zwierzętach za pomocą kampanii odpowiedzialnych społecznie. Akcje podejmowane w ramach poszanowania środowiska naturalnego stanowią skuteczny rodzaj walki z negatywnymi skutkami globalizacji, ale niosą one także ze sobą istotną korzyść dla samego przedsiębiorstwa. Temat ekologii jest często poruszany przez media, które będąc nośnikiem informacji powodują, iż działania proekologiczne zyskują coraz to większą aprobatę ze strony społeczeństwa. Znane wszystkim są bowiem akcje typu „Woda dla Sudanu”, „Godzina dla Ziemi,” czy „Sprzątanie Świata”.

Przedsiębiorstwem, które jest autorem wielu programów ekologicznych jest Grupa Barlinek. W ramach CSR działa ono na rzecz ochrony m.in. zieleni (zasada „1 za 1”), czy dęba „Bartek”. Barlinek wspiera także reintrodukcję sokoła wędrownego (Mazur-Wierzbicka, 2012, s. 43).

Z terminem działań na rzecz ochrony środowiska wiąże się ściśle pojęcie ekoinnowacji. Są to nowoczesne produkty mające na celu zapobieganie lub redukcję niekorzystnego wpływu działalności firm na środowisko, zanieczyszczeń oraz złego zużycia zasobów naturalnych. Można przytoczyć następujące ekoinnowacje produktowe:

- stosowanie składników naturalnych zamiast negatywnych substancji chemicznych w branży kosmetycznej,
- produkcja drukarek z produktów w pięćdziesięciu procentach pochodzących z odzysku,
- zapoczątkowanie platformy „Odpowiedzialna Energia”.

Także globalizacja postrzegana z perspektywy ekonomiczno-handlowej posiada swój ujemny wpływ. Do tej grupy problemów można zaliczyć pojawiające się w firmie konflikty personalne. Przyczyną sporów jest walka o stanowisko, czy chęć awansu w warunkach wzmożonej konkurencji. Zaliczyć tutaj należy między innymi skargi, incydenty dyscyplinarne, osłabienia moralne, zwiększoną rotację pracowników. Także w tym zakresie CSR daje możliwość działania na rzecz walki z negatywnymi skutkami procesu globalizacji. Jest to możliwe dzięki wdrożeniu zasad pozytywnej psychologii. Twórcy tego nurtu uważają, iż pracownicy firm posiadających te zasady w swej strategii wykazują większe zaangażowanie, lojalność, elastyczność pracy, lepiej reagują na krytykę, przyjmują wszystkie uwagi i nie dążą

do konfliktów (Walczak, 2011, s. 16). Znaczenie CSR w tym kontekście tłumaczy R. Cowe. Zdaniem naukowca ważnym momentem w walce z negatywnymi skutkami globalizacji było zastąpienie pojęcia siła robocza zwrotem zasoby ludzkie. Zmiana ta oznacza poszanowanie do pracy ludzkiej i zaprzestanie przedmiotowego traktowania pracowników (Sullivan, 2011, s. 60).

Poważnym zagrożeniem dla ludzkości ze strony globalizacji demograficzno-społecznej jest nasilenie się różnicy między bogatymi, a biednymi. Istotną rolę w tej kwestii pełni wolontariat pracowniczy. Polega on na delegowaniu pracowników firmy wraz z niezbędnymi mu do tego celu środkami do potrzebujących. Wolontariat pracowniczy także niesie ze sobą szereg korzyści dla firmy. Zaliczono tutaj m.in.:

- wzmocnienie więzi pracownika z firmą,
- integrację pracowników,
- wsparcie talentów pracowników,
- ciągłe doskonalenie pracowników,
- dostrzeganie przez pracowników innych wartości, niż zysk,
- stworzenie pracownikom możliwości zaangażowania społecznego.

Zakończenie

W dobie postępującego procesu globalizacji istotne jest, aby przedsiębiorcy uświadomili sobie, iż wszelkie ich działania powinny być wzmocnione takimi elementami jak: dbałość o środowisko naturalne, bezpieczeństwo pracownika, interesy społeczności lokalnej, czy całego społeczeństwa. Obecnie zabieganie o wysoką jakość i konkurencyjne ceny nie wystarcza. Zrozumiąły stają się fakt, iż najbezpieczniejszą strategią przeciwdziałania zagrożeniom, jakie niesie ze sobą globalizacja, jest postępowanie zgodne z etyką i w zgodzie z naturą (Labocha, 2013, s. 5). Takie działanie w długim okresie jest nie tylko zabezpieczeniem przed jej negatywnymi skutkami, ale także narzędziem wzrostu wartości ekonomicznej firmy (Zapłata, Kaźmierczak, 2011, s. 159-160).

Należy więc sądzić, iż teraźniejszy lider biznesu powinien widzieć skutki swojej działalności nie tylko w wymiarze jej opłacalności, ale także wpływu na środowisko, czy społeczeństwo. W czasach postępującej globalizacji tylko biznes oparty o dialog i współdziałanie ma rację bytu i może odegrać pozytywną rolę.

Analizując literaturę przedmiotu stwierdzono, iż CSR jest żywą koncepcją towarzyszącą globalizacji, jako procesowi tworzenia silnych powiązań między różnymi sferami. Należy sądzić, iż CSR jest nieodzownym skutkiem globalizacji, który właściwie wykorzystywany chroni przed jej negatywnym wpływem. Odgrywa on w tym miejscu szczególną rolę ochrony przyszłych pokoleń, która jest wyrażona w idei zrównoważonego rozwoju, będącej częścią CSR. Społeczna odpowiedzialność biznesu w kontekście postępującego procesu globalizacji na pewno nie jest pustym hasłem, modą, trendem, a nabiera szczególnej funkcji.

Wartym podkreślenia na zakończenie jest fakt, iż globalizacja rodzi bardzo złożone i palące problemy w skali międzynarodowej w zakresie: zwalczania niedostatku i nędzy, ochrony praw człowieka, migracji i zabezpieczenia pokoju, ochrony środowiska. Pojawiają się coraz to większe dysproporcje i asymetrie rozwojowe między poszczególnymi krajami. Globalizacja prowadzi więc do pojawienia się złożonych procesów społeczno-politycznych i gospodarczych w skali świata, które już dziś wymagają bardziej przemyślanych i spójnych strategii rozwojowych.

Literatura

- Kłosiński K.A. (2005), Masłowski A., *Globalizacja sektora usług w Polsce*, PWE, Warszawa.
- Kołodko G.W. (2001), *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*, Dom Organizatora, Toruń.
- Labocha E. (2013), *Społeczna odpowiedzialność biznesu – moda czy konieczność*, http://www.sob.edu.pl/wp-content/downloads/sob_moda_czy_koniecznosc.pdf (05.04.2013).
- Mazur-Wierzbicka E. (2012), *CSR w edukacji czyli jak uczyć studentów społecznej odpowiedzialności*, Stowarzyszenie Kreatywni dla Szczecina, Szczecin.
- McGrew A.G., Lewis P. (1992), *Globalization and the Nation-states*, Polity Press, Cambridge.
- Paliwoda-Matiolańska A. (2009), *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, C.H. Beck, Warszawa.
- Sullivan O. (2011), *Przywództwo w dobie CSR i PR*, Zeszyty naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego, Siedlce.
- Stefańska M. (2011), *CSR a wartość przedsiębiorstwa*, [w:] Pisz Z., Rojek-Nowosielskiej M. (red.), *Społeczna odpowiedzialność organizacji. Polityczna poprawność czy obywatelska postawa?* Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Walczak D. (2011), *Pozytywna psychologia*, Materiały szkoleniowe, Toruń.

- Wosińska W. (2010), *Oblicza globalizacji*, SAW Smak Słowa, Sopot.
- Zapłata S., Kaźmierczak M. (2011), *Ryzyko, ciągłość biznesu, odpowiedzialność społeczna. Nowoczesne koncepcje zarządzania*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Zboron H. (2011), *Dyskurs o społecznej odpowiedzialności ekonomistów (z kryzysem w tle)*, [w:] Pisz Z., Rojek-Nowosielska M. (red.), *Społeczna odpowiedzialność organizacji. Polityczna poprawność czy obywatelska postawa?*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Kamila Rybicka*

PROBLEMY DEMOGRAFICZNE W POLSCE I W WYBRANYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Słowa kluczowe: *demografia, starzenie się społeczeństwa, ludność*

Abstrakt: Artykuł porusza tematykę określonych problemów demograficznych w Polsce oraz w wybranych krajach Unii Europejskiej (UE). Zagadnienia te stanowią jedno z podstawowych wyzwań, z jakimi zmierzyć się muszą zarówno obecne gospodarki krajowe, jak i gospodarka światowa.

Celem artykułu jest przedstawienie zmian zachodzących w strukturze ludności w krajach, które dołączyły do UE wraz z Polską. Z uwagi na to w opracowaniu została wykorzystana literatura przedmiotu, wśród której na szczególną uwagę zasługuje publikacja M. Kubiaka pt. „Współczesne problemy demograficzne w aspekcie społeczno-gospodarczym”. Ponadto zaprezentowano dane statystyczne, których źródłem był Eurostat i na ich podstawie przeanalizowano, i opisano zmiany zachodzące w wybranych krajach od 2005 r.

W artykule zostało wskazane, że problem starzenia się społeczeństwa wynika jednoznacznie ze zmniejszającego się wskaźnika dzietności, wydłużającej się długości życia ludności, a także z malejącego wskaźnika przyrostu naturalnego. Wszystkie przedstawione dane mają wpływ na strukturę ludności. Zostało zauważone także negatywne oddziaływanie zaistniałych zmian na finanse publiczne kraju, rynek pracy, czy też ograniczenie inwestycji. Z uwagi na tak rozległe konsekwencje należy zwrócić szczególną uwagę na narastające problemy.

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

DEMOGRAPHIC PROBLEMS IN POLAND AND SELECTED EUROPEAN UNION COUNTRIES

Keywords: *demographics, aging of the population, population*

Abstract: The article discusses the problems of selected demographic problems in Poland and in selected countries of the European Union (EU). These issues are one of the main challenges that face the need to present both national economies and the global economy.

This article presents the changes in the structure of the population in the countries that joined the EU together with the Poland. Because of that in the study was used literature among which deserves special attention publication M. Kubiak "Współczesne problemy demograficzne w aspekcie społeczno-gospodarczym". In addition, statistical data presented, which originated in the Eurostat and on the basis of their analyzes, and describes the changes taking place in some countries since 2005.

The article suggests that the problem of aging stems from the declining fertility rate, lengthening the life expectancy of the population, as well as the declining birth rate. All presented data affect the structure of the population. It was also noted the negative impact of the changes on the public finances of the country, labor market or limited investment. Because of such widespread consequences should pay particular attention to the growing problem.

Wprowadzenie

Obecny proces szeroko rozumianej globalizacji zauważalny jest również w przypadku zmian demograficznych. Przeobrażenia te stają się dylematem wielu państw, które w przyszłości jeszcze bardziej będą borykały się z problemem wyludnienia i starzenia się społeczeństw. Obecnie można zauważyć różnicę w przyroście naturalnym ludności. Problemy demograficzne staną się przyczyną wielu negatywnych konsekwencji, zarówno na płaszczyźnie społecznej, jak i gospodarczej.

Biorąc pod uwagę historię demografii należy zauważyć, iż po II wojnie światowej Europę zamieszkiwało 548 mln ludzi. Późniejszy okres wyżu demograficznego sprawił, że liczba ta w 1975 r. wzrosła o 128 mln. Następnie, w ciągu ostatnich dwudziestu pięciu lat XX w. mieszkało tam 729 mln Europejczyków. W tym czasie dynamika zaludnienia spadała od 123 w 1975 r. do 107 w ostatniej ćwierci XX w. (Długosz, 2013, s. 92).

Proces starzenia się społeczeństw jako konsekwencja przemian demograficznych

Procesy demograficzne zachodzące we współczesnym świecie mają znaczny wpływ zarówno na społeczeństwa, jak i na gospodarkę. Złożoność zagadnień związanych ze zmianą przyrostu naturalnego, czy też proces starzenia się społeczeństw stanowią najpoważniejsze problemy w poszczególnych krajach, jak i w całych wspólnotach. Należy zauważyć, że takie przeobrażenia demograficzne noszą za sobą przede wszystkim negatywne konsekwencje dla państw, które borykają się z tą kwestą.

Przemiany zachodzące w poszczególnych państwach oraz na całym świecie pokazują, że wzrasta liczba ludności. Mogłoby się wydawać, że należy odbierać takie zmiany jako korzystne, jednak trzeba zauważyć, że przyrost liczby ludności zmniejsza się. Początkowo w latach 60. ubiegłego wieku miernik ten oscylował wokół 2% rocznie, natomiast obecnie jest o połowę niższy. Należy także zauważyć, iż demografowie jednoznacznie twierdzą, że tendencja spadku przyrostu liczby ludności utrzyma się, czego konsekwencją będzie wyludnienie się poszczególnych krajów (Kubiak, 2010, s. 182-183).

Na zmianę liczby ludności bezpośredni wpływ ma płodność kobiet. Miernikiem badającym tę wielkość jest między innymi współczynnik płodności całkowitej. Określa on przeciętną ilość dzieci, jaką urodziłaby kobieta w wieku rozrodczym (statystycznie 15-49 lat), biorąc pod uwagę stały wzorzec dzietności przypisany do konkretnego roku kalendarzowego (Kurek, 2008, s. 40). Ponadto, należy zauważyć, iż współczynnik dzietności ma tendencje spadkowe. Wiąże się to bezpośrednio z tym, że ludzie są nastawieni na samorealizację, kształtowanie kariery zawodowej oraz stabilność ekonomiczną. Z danych statystycznych wynika również, że większym poziomem dzietności kobiet charakteryzują się obszary wiejskie (Kurek, 2008, s. 40).

Wspomniana potrzeba samorealizacji oraz stabilności ekonomicznej wpływa także na to, że kobiety później decydują się na macierzyństwo. Odkładanie w czasie urodzenia pierwszego dziecka zmniejsza szanse na kolejne. Obecnie przeciętny wiek kobiety w Europie podczas pierwszego porodu wynosi około 30 lat (Kubiak, 2010, s. 186).

Kolejnym miernikiem mówiącym o zmianach zachodzących w liczbie ludności jest przyrost naturalny. Wielkość ta stanowi wypadkową urodzeń żywych do zgonów (Michalski, 2012, s. 51). Do państw, które charaktery-

zują się znacznym spadkiem tej wartości należą m.in. Niemcy, Czechy, Węgry, Grecja, Słowacja, czy też Polska (Długosz, 2013, s. 92). Obecnie prawie połowa ludności na kuli ziemskiej żyje w krajach, gdzie zauważalny jest problem braku zastępowalności pokoleń, dotyczy to przede wszystkim państw rozwiniętych (Kubiak, 2010, s. 182).

Wszystkie przedstawione wyżej kwestie oraz mierniki wpływają bezpośrednio na ważne zagadnienie, jakim jest starzenie się społeczeństwa. Termin ten rozumiany jest jako proces, o dużej skali i natężeniu, dotyczący krajów Europy oraz wysoko rozwiniętych gospodarek świata. Starzenie się społeczeństwa widać na podstawie zmian jakie zachodzą w strukturze wiekowej ludności poszczególnych krajów. Zauważyć także można znaczny wzrost liczby osób w starszym wieku oraz zmniejszanie liczby osób młodszych (Kurek, 2008, s. 7).

Na podstawie wyników Spisów Powszechnych z 2002 oraz 2011 r., przedstawionych przez Główny Urząd Statystyczny, można zaobserwować, że w Polsce mamy do czynienia z procesem starzenia się społeczeństwa. Początkowo w 2002 r. liczba osób w wieku 0-17 lat stanowiła 23,2% ludności, natomiast w 2011 r. wynosiła już tylko 19%. Odwrotną zależność można zauważyć w przypadku osób w wieku poprodukcyjnym, których udział zwiększył się z 15,0% do 17,5% (Witkowski, 2012, s. 53).

Opisany powyżej problem łączy się bezpośrednio z pojęciem sprawiedliwości międzypokoleniowej. Z ekonomicznego punktu widzenia równość tę rozpatruje się na trzech poziomach (Szukalski, 2003, s. 135):

- podziału aktualnie posiadanych środków publicznych między ludność młodą i starszą;
- równorzędnego traktowania kolejnych pokoleń, przede wszystkim mowa tu o zabezpieczeniu emerytalnym przyszłych obywateli. Zwraca się szczególną uwagę na to by były one porównywalne względem dzisiejszych świadczeń;
- otrzymania od przyszłych pokoleń takiego samego wkładu do funduszu, z którego środki rozdzielane zostają między emerytów.

Zmiana struktury wiekowej społeczeństwa niesie za sobą konkretne konsekwencje, do których należy zaliczyć przede wszystkim wpływ na gospodarkę (osoby w różnym wieku mają inne potrzeby i zachowania ekonomiczne), wzrastającą liczbę osób w wieku poprodukcyjnym zwiększającą obciążenie budżetu państwa. Ponadto, trzeba zauważyć, że przy opisanej zmianie struktury ludności negatywne skutki odczuje również system emerytalny oraz służba zdrowia (Kubiak, 2010, s. 183).

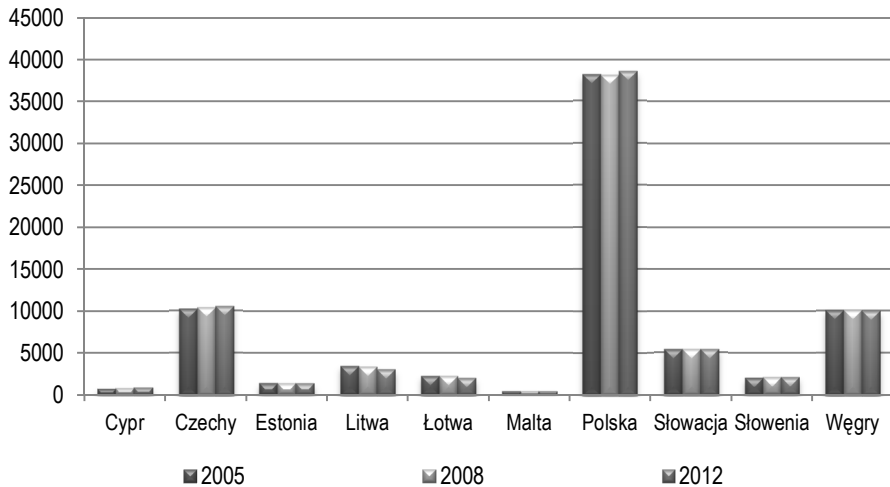
Kolejnym zagadnieniem związanym z demografią jest wzrost długości życia ludności. Jest to zjawisko korzystne z punktu widzenia osób żyjących, natomiast problemem staje się, gdy za tymi zmianami nie idą przemiany w czasie aktywności zawodowej ludzi (Kubiak, 2010, s. 188). W literaturze zwraca się uwagę na zjawisko przeciwne, czyli właśnie spadek tej aktywności po 50. roku życia. Wskaźnik zatrudnienia wśród tych osób wynosi około 30%. Ponadto, osoby przechodzące na emeryturę mają średnio 59 lat. Należy także zwrócić uwagę na to, że większość osób opuszcza całkowicie rynek pracy zaprzestając jakiegokolwiek aktywności zawodowej (Fura, Fura, 2012, s. 1).

Podsumowując wyżej przedstawione rozważania i mierniki należy stwierdzić, iż obecne gospodarki krajowe borykają się z poważnymi problemami demograficznymi. Szczególnie ważny jest proces starzenia się społeczeństwa, który jak już wspomniano negatywnie wpływa na finanse publiczne, czego wynikiem jest zmniejszenie inwestycji państwowych, działanie takie pogarsza również sytuację na rynku pracy (Mączyńska, 2012, s. 88).

Analiza wybranych mierników wpływających na sytuację demograficzną w poszczególnych krajach Unii Europejskiej

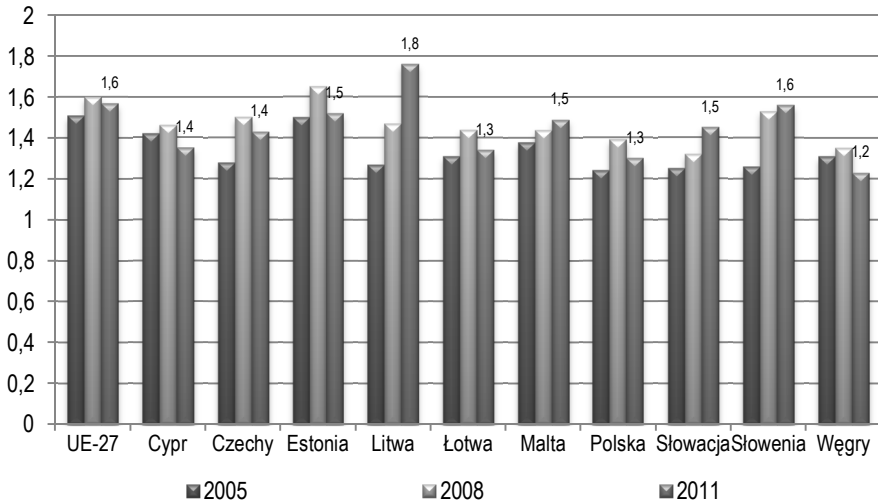
Na podstawie wykresu 1. można zauważyć, że krajem o największej liczbie ludności jest Polska. Zmiany w tym zakresie są trudne do uchwycenia, jednak biorąc pod uwagę dane całej UE-27 (w 2005 r. – 491134934 osoby, w 2008 r. – 497686132 osoby oraz w 2012 r. – 502623021 osób) można zaobserwować, że z 2004 na 2005 r. przyrost ludności wyniósł średnio 0,48%, następnie obniżył się do 0,40% z 2007 na 2008 r. oraz do 0,26% z 2011 na 2012 r. (Eurostat, 2013).

Wykres 1. Liczba ludności w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 2005, 2008, 2012 (w tys.)



Źródło: (Eurostat, 2013).

Na podstawie wykresu 2. można zauważyć, że w Polsce dzietność jest mniejsza niż w całej Unii Europejskiej. W 2005 r. dla Polski współczynnik ten wyniósł 1,24 i był jednocześnie najniższy względem pozostałych badanych państw. Wartość ta była o 17,88% niższa niż średnia dla UE-27 (1,51). W 2011 r. wartość dla Unii Europejskiej wynosiła 1,57 dziecka, natomiast dla Polki 1,30. Wykres 2. pokazuje również, że najwyższą wartością tego współczynnika w 2005 i 2008 r. charakteryzowała się Estonia, natomiast w 2011 r. Litwa (1,76 dziecka). Najmniejszą wartość tego miernika zaobserwowano w 2008 r. w Słowacji (1,32) oraz w 2011 r. w przypadku Węgier (1,23). Prognozy dla Polski pokazują, że w 2035 r. współczynnik dzietności wyniesie 1,44 dziecka w mieście oraz 1,46 na wsi (GUS, 2009, s. 76).

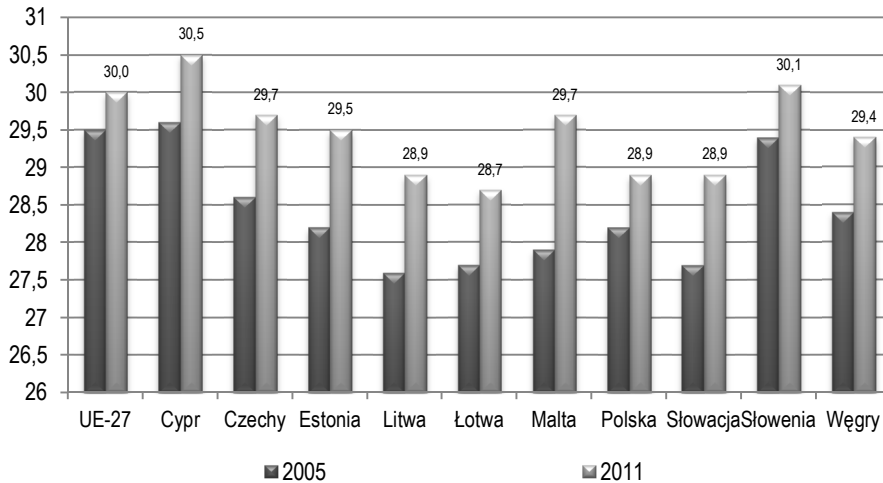
Wykres 2. Współczynnik dzietności w wybranych krajach UE w latach 2005, 2008, 2011

Źródło: (Eurostat, 2013).

Na wykresie 3. przedstawiono dane dotyczące przeciętnego wieku kobiet przy porodzie. Kobiety coraz częściej opóźniają decyzję o zajściu w ciążę. Może to wynikać z potrzeby samorealizacji i budowania kariery zawodowej. Porównując dane z 2005 i 2011 r. można zauważyć, że dla całej Unii wiek ten wzrósł o pół roku. W Polsce miernik ten początkowo wynosił 28,2, natomiast na koniec badanego okresu wzrósł do 28,9 lat. Wykres pokazuje również, że najwcześniej na dzieci decydują się kobiety na Litwie (w 2005 r. – 27,6 lat) oraz na Łotwie (w 2011 r. 28,7 lat). Najpóźniej decyzję tę podejmują obywatelki Cypru, zarówno w 2005, jak i 2011 r., odpowiednio 29,6 i 30,5.

Prognoza GUS przewiduje, że w 2035 r. przeciętny wiek, w którym kobiety urodzą dziecko w Polsce wyniesie 30,97 lat w mieście oraz 30,53 lat na wsi (GUS, 2009, s. 77).

Wykres 3. Średni wiek kobiet przy porodzie w wybranych krajach UE w latach 2005 i 2011 (w latach)

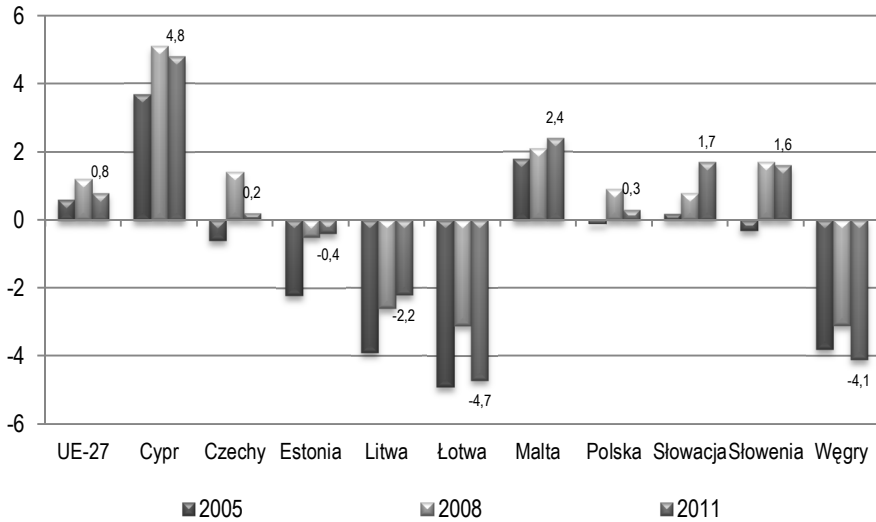


Źródło: (Eurostat, 2013).

Na wykresie 4. zostały zaprezentowane wartości przyrostu naturalnego w badanych krajach oraz dla całej UE-27. Miernik ten dla Unii Europejskiej był dodatni i wyniósł w 2005 r. 0,6%, w 2008 r. 1,2%, natomiast w 2011 r. 0,8%. W Polsce przyrost naturalny kształtował się na poziomie -0,1% w 2005 r., 0,9% w 2008 r. oraz 0,3% w 2011 r. Biorąc pod uwagę przekrój danych jakie udostępnia Eurostat, należy zauważyć, że liczba ludności rośnie, jednak przyrost ten zmniejsza się.

Prognoza pokazuje, że po 2013 r. przyrost naturalny w Polsce będzie ujemny. Wiązać się to będzie bezpośrednio ze zmianami w strukturze ludności oraz zmniejszającą się liczbą kobiet w wieku rozrodczym (GUS, 2009, s. 147).

Wykres 4. Wskaźnik przyrostu naturalnego w wybranych krajach UE w latach 2005, 2008, 2011 (w %)



Źródło: (Eurostat, 2013).

Na podstawie tabeli 1. można zauważyć, jak kształtowała się struktura ludności w poszczególnych krajach oraz w całej Unii w 2005 r. Jak można zaobserwować w Polsce struktura ta wygląda lepiej niż w UE-27. W Polsce jest większy odsetek osób w wieku 15-24 lata, co oznacza, że większa część osób pracuje na wypłaty obecnych emerytur. Ponadto, zauważyć można również, że struktura ludności Polski charakteryzuje się mniejszym udziałem osób w wieku 65-79 lat oraz 80 lat i więcej (czyli osób będących na emeryturze), w porównaniu z UE-27. Dane te korzystnie wpływają na wartość wskaźnika obciążenia demograficznego. Na podstawie tabeli 1. można zauważyć również, że Cypr jest krajem, który pozytywnie dominuje w danym aspekcie. Zawsze on średnią unijną w przypadku ludności w wieku 15-24 lata oraz znacznie obniża tę średnią biorąc pod uwagę grupy wiekowe 50-64 lata i 65-79 lata.

Tabela 1. Struktura ludności w wybranych krajach UE w 2005 r. (w %)

Kraj \ Wiek	0-14	15-24	25-49	50-64	65-79	80 i więcej
UE-27	16,2	12,8	36,5	18,0	12,6	4,0
Cypr	19,2	15,9	36,7	16,3	9,3	2,6
Czechy	14,9	13,4	36,9	20,8	11,0	3,0
Estonia	15,4	15,6	34,7	17,7	13,4	3,1
Litwa	17,1	15,4	36,1	16,3	12,3	2,8
Łotwa	14,8	15,6	35,4	17,6	13,5	3,0
Malta	17,6	14,5	34,9	19,6	10,4	2,9
Polska	16,7	16,5	36,1	17,6	10,6	2,5
Słowacja	17,1	16,1	37,9	17,3	9,3	2,4
Słowenia	14,4	13,4	38,0	18,8	12,3	3,0
Węgry	15,6	13,1	36,0	19,7	12,3	3,3

Źródło: (Eurostat, 2013).

Analizując dane dla 2012 r., można wyciągnąć podobne wnioski. Najlepiej kształtowała się sytuacja na Cyprze. Natomiast z najgorszym problemem, biorąc pod uwagę strukturę ludności, zmagają się Łotwa, która ma najmniejszą liczbę osób w wieku 0-14 lat oraz największą w grupach wiekowych 50-64 i 65-79 lat.

Biorąc pod uwagę dane zawarte w tabelach 1. i 2., należy przede wszystkim zauważyć zmiany, jakie zaszły w strukturze ludności na przestrzeni lat. Z danych dla całej Unii Europejskiej wynika, że spadła liczba ludności w grupach wiekowych 0-14 lat, 15-24 lata oraz 25-49 lat, odpowiednio o 3,7%, 8,6% oraz 3,0%. Odwrotnie natomiast sytuacja kształtuje się w pozostałych grupach. Począwszy od osób w wieku 50-64 lata do osób w wieku 80 lat i więcej, ich stosunek rośnie. W przypadku osób w grupie wiekowej 80 lat i więcej zanotowano przyrost na poziomie 22,5%, kolejno wśród osób 65-79 lat miernik ten wzrósł o 2,4%, natomiast wśród osób 50-64 lata – 8,3%. W Polsce również widać niekorzystny wpływ zmian demograficznych. Zmniejszyła się liczba ludności w wieku 15-24 lata (spadek o 20% względem 2005 r.), natomiast zwiększyła się liczba osób w wieku 50-64 (wzrost o 21,6%) oraz 80 i więcej lat (wzrost o 44,0%). Najlepszą sytuacją, jak w przypadku wcześniejszych porównań, charakteryzuje się Cypr. Jednak nawet w tym przypadku zauważyć należy znaczne negatywne zmiany w strukturze tego kraju. Najgorszą sytuację można zanotować na

Malcie i Litwie. Na Malcie liczba osób w wieku 0-14 lat spadła o 16,5% względem 2005 r., natomiast stosunek osób w wieku 65-79 lat wzrósł o 23,1%. Natomiast w drugim przypadku spadła liczba populacji w wieku 25-49 lat (7,2%) oraz wzrosła liczba osób w wieku 80 i więcej lat (64,3%).

Prognoza Głównego Urzędu Statystycznego przewiduje, że w 2035 r. udział osób w wieku 80 lat i więcej będzie wynosił 7,2% (GUS, 2009, s. 190).

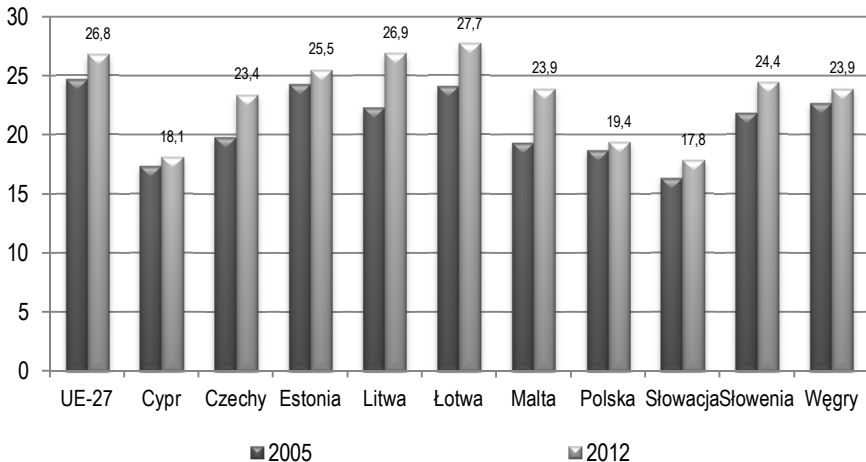
Tabela 2. Struktura ludności w wybranych krajach UE w 2012 r. (w %)

Wiek Kraj	0-14	15-24	25-49	50-64	65-79	80 i więcej
UE-27	15,6	11,7	35,4	19,5	12,9	4,9
Cypr	16,5	15,5	37,5	17,7	9,9	2,9
Czechy	14,7	11,5	37,2	20,4	12,4	3,8
Estonia	15,5	12,8	35,0	19,5	12,7	4,5
Litwa	14,9	13,9	33,5	19,7	13,5	4,6
Łotwa	14,3	12,6	34,4	20,1	14,1	4,5
Malta	14,7	13,3	33,9	21,6	12,8	3,6
Polska	15,1	13,2	36,5	21,4	10,2	3,6
Słowacja	15,4	13,5	38,2	20,2	9,9	2,9
Słowenia	14,3	10,9	36,8	21,2	12,5	4,3
Węgry	14,5	12,1	36,1	20,4	12,7	4,2

Źródło: (Eurostat, 2013).

Na podstawie wykresu 5. można zauważyć, że stosunek osób w wieku nieprodukcyjnym do osób w wieku produkcyjnym zwiększa się. Na podstawie wcześniejszych analiz można zaobserwować, że wiąże się to ze wzrostem liczby osób w wieku poprodukcyjnym. Największy przyrost tego miernika zanotowano na Malcie (o 23,8%), natomiast najmniejszy w Polsce (o 3,7%). Najmniejszą wartość tego miernika zanotowano w Słowacji w 2005 r. 16,3%, natomiast w 2012 r. 17,8%. Największy stosunek osób w wieku nieprodukcyjnym względem osób w wieku produkcyjnym zanotowano w Estonii (w 2005 r. – 24,3%) oraz w Łotwie (w 2012 r. – 27,7%).

Wykres 5. Stosunek osób w wieku nieprodukcyjnym do osób w wieku produkcyjnym w wybranych krajach UE w latach 2005 i 2012 (w %)



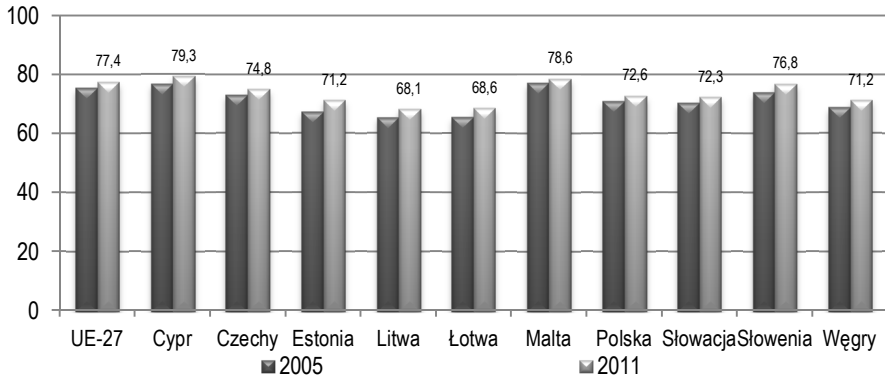
Źródło: (Eurostat, 2013).

Na podstawie wykresu 6. można zauważyć, że przeciętna długość życia mężczyzn rośnie we wszystkich badanych obszarach. Największy procentowy przyrost zanotowano w Estonii (o 5,8%), natomiast najmniejszy na Malcie (o 1,8%). W Polsce przeciętny wiek mężczyzn wzrósł o 2,5%, czyli z 70,8 do 72,6 lat. Najkrócej mężczyźni żyją w Estonii (w 2005 r. – 65,3 lat) i na Litwie (w 2011 r. – 68,1 lat), natomiast najdłużej na Malcie (w 2005 r. – 77,2 lata) oraz na Cyprze (w 2011 r. – 79,3 lata).

Prognozy dla Polski przewidują, że do 2035 r. przeciętna długość życia dla mężczyzn wyniesie nawet do 78 lat (GUS, 2009, s. 55).

W przypadku kobiet, podobnie jak u mężczyzn, przeciętna długość życia rośnie we wszystkich badanych krajach. Tutaj również, największy procentowy przyrost odnotowano w Estonii (o 4,1%), najmniejszy natomiast na Malcie (o 1,8%). W Polsce przeciętny wiek kobiet w 2005 r. wynosił 79,3 lata, natomiast w 2011 r. 81,1 lat (przyrost 2,3%). Kobiety najkrócej żyły na Łotwie w 2005 r. 76,5 lat oraz na Węgrzech w 2011 r. – 78,7 lat. Najdłużej natomiast na Malcie w 2005 roku 78,89 lat i w 2011 r. w Słowenii 83,3 lata.

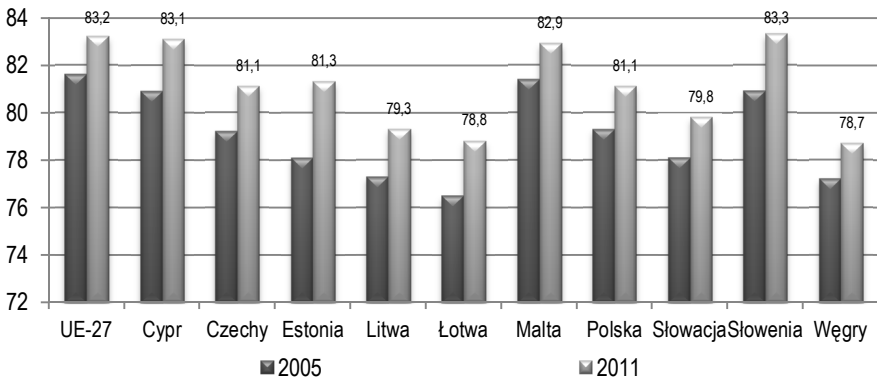
Wykres 6. Przeciętna długość życia mężczyzn w wybranych krajach UE w 2005 i 2011r. (w latach)



Źródło: (Eurostat, 2013).

Prognozy demograficzne wskazują, że przeciętna długość życia kobiet w Polsce będzie rosła i w 2035 r. osiągnie nawet 83,4 lata (GUS, 2009, s. 55).

Wykres 7. Przeciętna długość życia kobiet w wybranych krajach UE w 2005 i 2011 r. (w latach)



Źródło: (Eurostat, 2013).

Zakończenie

W rozwiniętych gospodarkach światowych od wielu lat można zauważyć problem wyludnienia się społeczeństw oraz starzenia się ludności. Zmiany te wiążą się z odpowiednim kształtowaniem wydatków państwa oraz z ograniczeniem budżetu. Z uwagi na zwiększającą się liczbę ludności w wieku poprodukcyjnym oraz coraz dłuższy okres pobierania emerytury, możliwości państwa odnośnie inwestycji publicznych są mniejsze, przez co opóźniony zostaje rozwój gospodarczy państwa.

Na podstawie powyższych rozważań można stwierdzić, że sytuacja zmienia się bardzo szybko. Prognozy ludnościowe również nie napawają demografów optymizmem, ciągle malejący przyrost naturalny, czy spadający współczynnik dzietności nie wpłyną na poprawę sytuacji w gospodarkach krajowych. Z uwagi na to, trzeba zastanowić się jak wspierać ludzi, by decydowali się na dzieci. Rządzący powinni zadać sobie również pytanie, w jakim kierunku należy rozwijać działania polityki prorodzinnej, aby nie doprowadzić do wyludnienia się społeczeństw.

Literatura

- Długosz Z. (2013), *Problematyka demograficzna krajów Unii Europejskiej na tle kontynentu*, http://www.ap.krakow.pl/ptg/index_pliki/czasopismo/tom_2/demografia_euro_2005.pdf (25.05.2013).
- Fura B., Fura M. (2012), *Zasoby pracy w Polsce i Unii Europejskiej w świetle kryzysu demograficznego*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”, Nr 24.
- GUS (2009), *Prognoza ludności na lata 2008-2035*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
- Eurostat (2013), <http://ec.europa.eu/eurostat> (05.05.2013).
- Kubiak M. (2010), *Współczesne problemy demograficzne w aspekcie społeczno-gospodarczym*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”, Nr 16.
- Kurek S. (2008), *Typologia starzenia się ludności Polski w ujęciu przestrzennym*, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków.
- Mączyńska E. (2012), *Sytuacja demograficzna jako element globalnie naruszonej równowagi*, [w:] A. Potrykowska, Z. Strzelecki (red.), *Polska w Europie przyszłość demograficzna*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
- Michalski T. (2012), *Przemiany w liczbie ludności i ruchu rzeczywistym w Europie Środkowej i Środkowo-Wschodniej w okresie transformacji*, Wydawnictwo „Bernardinum” Sp. z o.o., Pelplin.

- Szukalski P. (2003), *Proces starzenia się ludności a sprawiedliwość i równość międzypokoleniowa*, [w:] Z. Strzelecki (red.), *Problemy demograficzne Polski przed wejściem do Unii Europejskiej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Witkowski J. (2012), *Sytuacja demograficzna Polski w świetle wyników Narodowego Spisu Ludności i Mieszkań 2011*, [w:] A. Potrykowska, Z. Strzelecki (red.), *Polska w Europie przyszłość demograficzna*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.



Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietrka (red.)
Problemy gospodarki światowej. Tom IV
Instytut Badań Gospodarczych
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
Toruń 2014
ISBN 978-83-937843-3-2

Marta Kuc*

KONWERGENCJA SPOŁECZNA W EUROPIE

Słowa kluczowe: *konwergencja społeczna, poziom życia, β -konwergencja, σ -konwergencja, wielowymiarowa analiza porównawcza*

Abstrakt: Celem niniejszego artykułu jest analiza procesu konwergencji społecznej w Europie. W literaturze znacznie więcej miejsca poświęca się konwergencji gospodarczej, jakby zapominając, że z punktu widzenia zrównoważonego rozwoju sfera społeczna jest równie istotna jak sfera gospodarcza. Konwergencja społeczna w niniejszym opracowaniu utożsamiana jest z wyrównywaniem się poziomu życia ludności. W związku z faktem, że poziom życia jest kategorią interdyscyplinarną, wielowymiarową i niedającą się skwantyfikować w sposób jednoznaczny, jako jego aproksymację przyjęto zmienną syntetyczną opartą na szerokim zestawie cech diagnostycznych. W celu sprawdzenia czy w Europie ma miejsce proces konwergencji społecznej testowano występowanie *sigma*- i *beta*-konwergencji. Badanie dotyczące lat 2005-2011 zostało przeprowadzone dla 30 państw europejskich. Materiał empiryczny został zaczerpnięty z publikacji Eurostatu, Euromonitoru oraz Światowej Organizacji Zdrowia. Uzyskane rezultaty wskazały, że w przyjętym zakresie czasowym miała miejsce σ -konwergencja poziomu życia. Jednakże tempo tejże konwergencji było bardzo wolne. W omawianym okresie wystąpiła również β -konwergencja społeczna, co oznacza, że w krajach o niższym poziomie życia (np. Bułgaria, Macedonia, Rumunia, Estonia) nastąpiło szybsze tempo poprawy poziomu życia, aniżeli w krajach charakteryzujących się wyższym poziomem życia (np. Dania, Belgia, Norwegia, Szwajcaria, Irlandia).

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

SOCIAL CONVERGENCE IN EUROPE

Keywords: *social convergence, standard of living, beta-convergence, sigma-convergence, multidimensional analysis*

Abstract: The main aim of this article is analyze the existence of social convergence in Europe. In the literature, an emphasis is put on an economic convergence, often without taking into consideration the social convergence. However, from the point of view of sustainable development, social area is as much important as economic one. In this paper social convergence refers to a reduction in the dispersion of the standard of living across countries. Due to the fact that the standard of living is an interdisciplinary and multi-dimensional category which is difficult to quantified in a direct manner, the synthetic variable was used as it's approximation. In order to verify that the social convergence process has place in Europe the occurrence of sigma- and beta-convergence was tested. The analysis was conducted for 30 European countries in the period 2005-2011. The empirical material was taken from databases published by Eurostat, Euromonitor and the World Health Organization. The results indicated that in 2005-2011 the σ -convergence occurred. However, the pace of that convergence is very slow. During analyzed period, β -convergence also appeared, which means that in countries with a lower standard of living (e.g. Bulgaria, Macedonia, Romania, Estonia) a faster rate of improvement of the standard of living was observed, than in countries with higher standard of living (e.g. Denmark, Belgium, Norway, Switzerland, Ireland).

Wprowadzenie

W ciągu kilku ostatnich dekad nastąpiła znaczna poprawa warunków, poziomu i jakości życia ludności. O ile szybkie tempo zmian należy traktować jako zjawisko pozytywne, o tyle jego przestrzenne zróżnicowanie pomiędzy poszczególnymi regionami może budzić niepokój, gdyż przekłada się bezpośrednio na możliwości długoterminowego rozwoju (Grimm et al., 2010, s. 1). W literaturze ekonomicznej znacznie więcej miejsca poświęca się analizom procesów konwergencji gospodarczej, aniżeli konwergencji społecznej. Podejście takie może być nieco zaskakujące, gdyż zgodnie z koncepcją zrównoważonego rozwoju, sfera społeczna jest równie ważna jak sfera ekonomiczna. Konwergencję społeczną można utożsamiać z wyrównywaniem się poziomu życia ludności pomiędzy poszczególnymi państwami bądź regionami.

Celem niniejszej pracy jest analiza procesu konwergencji społecznej w Europie w latach 2005-2011. Przedmiotem badania jest grupa 30 państw europejskich, w skład której wchodzi: 24 państwa członkowskie Unii Europejskiej (Cypr, Malta i Luksemburg zostały wykluczone z powodu braku danych statystycznych), Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Macedonia, Norwegia, Szwajcaria oraz Ukraina. Dane statystyczne wykorzystane w badaniu pochodzą z baz danych udostępnionych przez Eurostat, Euro-monitor oraz Światową Organizację Zdrowia.

Badania przeprowadzone przez Berbekę (2006, s. 272-276) oraz Molina i Purser'a (2010, s. 15-19) pokazują, że do analiz zbieżności poziomu życia można z powodzeniem stosować metodologię wykorzystywaną w analizach zbieżności gospodarek. W związku z czym w niniejszym opracowaniu skupiono się na testowaniu występowania *sigma*- oraz *beta*-konwergencji.

Konwergencja społeczna i jej pomiar

Konwergencja (łac. *convergere* – zbierać się, upodabniać się) jest to pojęcie oznaczające zbieżność lub jej powstawanie. Pierwotnie badania ekonomiczne dotyczące konwergencji skupiały się na analizowaniu upodabniania się rozwoju systemu socjalistycznego i kapitalistycznego (Kowalik, 2000, s. 25). Podejście to zostało skrytykowane po sformułowaniu endogenicznej teorii wzrostu, kiedy to zaczęto zwracać większą uwagę na problematykę zbieżności poziomów produktów krajowych poszczególnych gospodarek, nie zaś określonych typów systemów gospodarczych. Procesem przeciwnym do konwergencji jest proces dywergencji, charakteryzujący się powiększaniem dysproporcji w podziale bogactwa pomiędzy regionami biedniejszymi i bogatszymi (Jankowska, 2003, s. 210).

Istotny wkład do analizy konwergencji społecznej wniosła praca Horx'a (2002), w której proponuje on holistyczne antycypowanie rozwoju poprzez integrację ekonomii z socjologią i psychologią. W szerokim znaczeniu konwergencja społeczna rozumiana jest jako proces ograniczania nierówności w rozwoju społeczno-gospodarczym pomiędzy regionami bądź krajami. Analizy takie wpisują się zatem w krąg zainteresowań ekonomii rozwoju. Warto bowiem zauważyć, że już od dłuższego czasu rozwój gospodarczy nie jest tożsamy z wielkością produktu narodowego czy też możliwością zaspokajania potrzeb materialnych jednostek. Jak zauważa Borys (2005, s. 127-128) rozwój gospodarczy należy utożsamiać ze zmianami ogólnych warunków życia ludności. Konwergencję społeczną można więc

identyfikować z wyrównywaniem się poziomu życia ludności pomiędzy analizowanymi państwami. Podejście takie może budzić pewne wątpliwości ze względu na niedoskonałość pomiaru, aczkolwiek wydaje się, że jest to właściwa droga do analizowania przemian społeczno-gospodarczych zachodzących we współczesnych gospodarkach.

W literaturze można znaleźć wiele metod analizy procesu konwergencji (Barro, Sala-i-Martin, 1991, s. 107-182; Nowak, 2007, s. 74-80; Ratajczak, 2008, s. 323-343). Do najpopularniejszych należą jednak klasyczne metody analizy konwergencji, tj. σ -konwergencja oraz β -konwergencja.

Konwergencja typu σ zakłada, że dyspersja produktów (dochodów, poziomu życia) między krajami (regionami) w analizowanej grupie ulega zmniejszeniu wraz z upływem czasu (Czyż, Hauke, 2011, s. 37). Do testowania występowania zjawiska *sigma*-konwergencji najczęściej wykorzystuje się:

1. Odchylenie standardowe (lub wariancję) logarytmu produktu *per capita* (syntetycznego miernika poziomu życia), wyrażonego wzorem:

$$\sigma(t) = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\log z_i(t) - \bar{z}(t))^2}, \quad (1)$$

gdzie:

- $\sigma(t)$ – odchylenie standardowe logarytmu produktu *per capita* (syntetycznego miernika poziomu życia) w grupie n krajów,
- n – liczba analizowanych krajów,
- $z_i(t)$ – poziom produktu *per capita* (wartość syntetycznego miernika poziomu życia) w i -tym kraju,
- $\bar{z}_i(t)$ – wartość przecięta z logarytmów produktu *per capita* (syntetycznego miernika poziomu życia) w grupie n krajów.

2. Współczynnik zmienności, wyrażony wzorem:

$$CV = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{z_i - \bar{z}}{\bar{z}} \right)^2}, \quad (2)$$

gdzie:

- CV – współczynnik zmienności,
- n – liczba analizowanych krajów,

z_i - poziom produktu *per capita* (wartość syntetycznego miernika poziomu życia) w i -tym kraju,

\bar{z}_i - wartość przecięta z logarytmów produktu *per capita* (syntetycznego miernika poziomu życia) w grupie n krajów.

Konwergencja typu σ występuje, gdy obliczone wartości odchylenia standardowego maleją w czasie, tj. gdy zachodzi nierówność:

$$\sigma(t) < \sigma(t - 1), \quad (3)$$

gdzie:

$\sigma(t)$ – odchylenie standardowe logarytmu produktu *per capita* (syntetycznego miernika poziomu życia) w grupie n krajów w okresie t ,

$\sigma(t - 1)$ – odchylenie standardowe logarytmu produktu *per capita* (syntetycznego miernika poziomu życia) w grupie n krajów w okresie $t - 1$.

Natomiast w przypadku β -konwergencji zakłada się, że stopa wzrostu w krajach z wyższą pozycją wyjściową jest niższa niż w krajach słabiej rozwiniętych (Nowak, 2007, s. 73). Do testowania występowania konwergencji absolutnej typu β konstruuje się równanie regresji o postaci (Czyż, Hauke, 2011, s. 37):

$$\gamma_i(t + T) = \alpha_0 + \alpha_1 \log z_i(t) + \varepsilon \quad (4)$$

gdzie:

$\alpha_0, \alpha_1, \varepsilon$ – parametry modelu,

$z_i(t)$ – poziom produktu *per capita* (wartość syntetycznego miernika poziomu życia) w i -tym kraju,

$\gamma_i(t + T)$ – przeciętna stopa wzrostu w i -tym kraju w przedziale czasu $(t, t + T)$, wyrażona wzorem:

$$\gamma_i(t + T) = \frac{1}{T} \log \left(\frac{z_i(t+T)}{z_i(t)} \right) \quad (5)$$

gdzie:

- $z_i(t)$ – początkowy poziom produktu *per capita* (wartości syntetycznego miernika poziomu życia) w *i*-tym kraju,
- $z_i(t + T)$ – poziom produktu *per capita* (wartość syntetycznego miernika poziomu życia) w ostatnim roku analizy w *i*-tym kraju,
- T – długość analizowanego szeregu czasowego.

Ujemna i statystycznie istotna wartość współczynnika β jest warunkiem koniecznym do zaistnienia *beta*-konwergencji. Im wartość współczynnika bliższa zeru, tym mniejsza tendencja do występowania β -konwergencji wśród analizowanych krajów. Pomędzy *beta*- i *sigma*-konwergencją zachodzą następujące relacje (Nowak, 2007, s. 75):

- występowanie β -konwergencji jest warunkiem koniecznym ale niewystarczającym dla istnienia σ -konwergencji.
- występowanie σ -konwergencji jest warunkiem wystarczającym ale nie koniecznym dla absolutnej konwergencji (brak σ -konwergencji nie może być podstawą do wnioskowania, że stopa wzrostu w państwach słabiej rozwiniętych nie jest wyższa niż w państwach lepiej rozwiniętych).

Poziom życia i jego pomiar

W niniejszym artykule konwergencja społeczna utożsamiana jest z wyrównywaniem się poziomu życia ludności pomiędzy analizowanymi państwami. Punktem wyjścia do analizy omawianego zjawiska jest zatem przedstawienie definicji i sposobu pomiaru poziomu życia.

Kategoria poziomu życia, pomimo tego, że zadebiutowała na arenie międzynarodowej w momencie utworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w dalszym ciągu nie posiada jednej, uniwersalnej definicji. Wielowymiarowy i interdyscyplinarny charakter omawianego zjawiska powoduje, że nie ma wśród badaczy zgodności, co do znaczenia terminu poziom życia (Luszniewicz, 1982, s. 1; Bywalec, Wydmus, 1991, s. 32; Andrycz, 1995, s. 5; Zeliaś, 2002, s. 15). Wydaje się jednak, że większość z nich wypowiada się krytycznie na temat stosowania metodologii SNA (System of National Accounts) do analiz poziomu życia (Gil, Śleszyński, 2000, s.

41-42; Zienkowski, 2001, s. 52; Snowden, Vane, 2003, s. 90; Stiglitz, Sen, Fitoussi, 2009, s. 143-145).

W niniejszym opracowaniu poziom życia definiowany jest jako „stopień zaspokojenia potrzeb ludności wynikający z konsumpcji wytworzonych przez człowieka dóbr materialnych i usług oraz wykorzystania walorów środowiska naturalnego i społecznego” (Bywalec, Wydmus, 1991, s. 32). Istotnym wydaje się zatem badanie nie tylko statusu materialnego mieszkańców, ale również możliwości dostępu do dóbr i usług publicznych, stanu zdrowia, walorów środowiska naturalnego, a także możliwości wykorzystania czasu wolnego oraz zaspokajania potrzeb wyższego rzędu. W ekonomii nie istnieje jedna miara pozwalająca na wyrażenie w sposób bezpośredni tak złożonego zagadnienia, wydaje się jednak, że dobrą aproksymacją poziomu życia jest zmienna syntetyczna oparta na szerokim zestawie cech diagnostycznych. Zmienne diagnostyczne podzielono na 10 grup, których skład kształtował się następująco:

- ludność: współczynnik zależności demograficznej osób starszych;
- rynek pracy i bezpieczeństwo pracy: stopa bezrobocia zarejestrowanego;
- ochrona zdrowia i opieka socjalna: liczba zgonów na nowotwory złośliwe na 100 tys. osób, liczba zgonów na cukrzycę na 100 tys. osób, liczba zachorowań na AIDS na 100 tys. osób, liczba zgonów noworodków na 1000 urodzeń żywych, liczba lekarzy przypadająca na 100 tys. osób, liczba pielęgniarek przypadająca na 100 tys. osób, odsetek palaczy w populacji powyżej 18 roku życia;
- edukacja: liczba studentów przypadająca na 1000 osób, liczba nauczycieli akademickich na 1 studenta;
- rekreacja, kultura i czas wolny: średnioroczna liczba wyjść do kina na osobę;
- warunki mieszkaniowe: liczba nowo wybudowanych mieszkań przypadająca na 1000 gospodarstw domowych, odsetek gospodarstw domowych wyposażonych w telewizję kablową;
- komunikacja i łączność: odsetek gospodarstw domowych posiadających samochód osobowy, odsetek gospodarstw domowych posiadających komputer, abonenci telefonii komórkowej na 1000 osób, przewozy pasażerów transportem kolejowym w mln pasażerokilometrów na 1000 osób, gęstość sieci drogowej w km na km² powierzchni kraju, odsetek dróg o twardej powierzchni;
- bezpieczeństwo społeczne: liczba morderstw na 100 tys. osób, współczynnik postrzeganej korupcji;

- dochody i wydatki ludności: stawka za godzinę pracy w euro – ceny stałe z 2011; podatki i składki na ubezpieczenie społeczne jako % dochodu brutto, oszczędności gospodarstw domowych jako % rozporządzalnego dochodu;
- stan środowiska naturalnego: emisja pyłów w μg na m^2 powierzchni ogólnej kraju, emisja tlenków siarki w kg na osobę, lesistość kraju (w %), odsetek powierzchni chronionej kraju.

W niniejszym artykule do konstrukcji zmiennej syntetycznej wykorzystano znormalizowaną macierz zmiennych diagnostycznych (Malina, Zeliaś 1997, s. 242):

$$z_i = \frac{1}{p} \sum_{q=1}^p z_{iq}, \quad (6)$$

gdzie:

- z_i – wartość zmiennej syntetycznej opisującej poziom życia w i -tym państwie,
- z_{iq} – wartość zmiennej syntetycznej dla i -tego kraju obliczona w parciu o zmienne należącej do q -tej grupy,
- p – liczba grup.

Taka konstrukcja zmiennej syntetycznej pozwala na uniknięcie problemu nadmiernej reprezentatywności którejs z grup determinant.

Analiza empiryczna

Zmienne diagnostyczne, przedstawione we wcześniejszej części niniejszej pracy stały się podstawą do konstrukcji syntetycznego miernika opisującego poziom życia ludności w analizowanych państwach zgodnie ze wzorem 6. Oszacowane wartości zmiennej syntetycznej zawarte zostały w tabeli 1. Na podstawie wartości syntetycznego miernika poziomu życia testowano występowanie procesu sigma- i beta-konwergencji społecznej.

Tabela 1. Wartości zmiennej syntetycznej opisującej poziom życia w państwach europejskich w latach 2005-2011

Kod ISO kraju	Rok						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
AT	0,6659	0,6671	0,6667	0,6788	0,6950	0,7108	0,7060
BE	0,6909	0,6902	0,6867	0,6925	0,7041	0,7071	0,7092
BG	0,3935	0,3955	0,3940	0,4093	0,4385	0,4319	0,4336
BIH	0,3392	0,3318	0,3215	0,3378	0,3550	0,3544	0,3428
CH	0,7607	0,7627	0,7516	0,7575	0,7656	0,7817	0,7768
CZ	0,6153	0,6126	0,6164	0,6282	0,6328	0,6439	0,6356
DE	0,6804	0,6784	0,6746	0,6821	0,6940	0,7085	0,7020
DK	0,6826	0,6812	0,6735	0,6810	0,6819	0,6806	0,6731
EE	0,5122	0,5335	0,5310	0,5442	0,5488	0,5564	0,5753
ES	0,6608	0,6528	0,6451	0,6489	0,6482	0,6385	0,6009
FI	0,6455	0,6349	0,6291	0,6354	0,6444	0,6590	0,6584
FR	0,6718	0,6680	0,6632	0,6739	0,6820	0,7098	0,7080
GR	0,5989	0,5831	0,5831	0,5733	0,5827	0,5832	0,5392
HR	0,5350	0,5415	0,5447	0,5570	0,5751	0,5797	0,5704
HU	0,6058	0,5942	0,5791	0,5740	0,5808	0,5765	0,5708
IE	0,7699	0,7639	0,7515	0,7445	0,7244	0,7155	0,6964
IT	0,6122	0,6070	0,6078	0,6071	0,6110	0,6245	0,6197
LT	0,5308	0,5509	0,5578	0,5566	0,5546	0,5438	0,5457
LV	0,5158	0,5161	0,5220	0,5413	0,5058	0,5024	0,5230
MK	0,3990	0,3941	0,3962	0,4016	0,4489	0,4790	0,4763
NL	0,6581	0,6598	0,6557	0,6606	0,6785	0,6764	0,6685
NO	0,7218	0,6972	0,6999	0,7148	0,7244	0,7245	0,7241
PL	0,5504	0,5595	0,5732	0,5875	0,5997	0,6035	0,5917
PT	0,6015	0,5941	0,5825	0,5954	0,6158	0,6237	0,6095
RO	0,4909	0,4829	0,4925	0,5248	0,5384	0,5295	0,5215
SE	0,6545	0,6542	0,6512	0,6626	0,6695	0,6729	0,6642
SI	0,6636	0,6732	0,6673	0,6755	0,6789	0,6869	0,6773
SK	0,5599	0,5665	0,5763	0,5821	0,5975	0,6115	0,6058
UA	0,4946	0,4824	0,5040	0,5027	0,5032	0,5147	0,5133
UK	0,6305	0,6153	0,6113	0,6209	0,6296	0,6388	0,6282

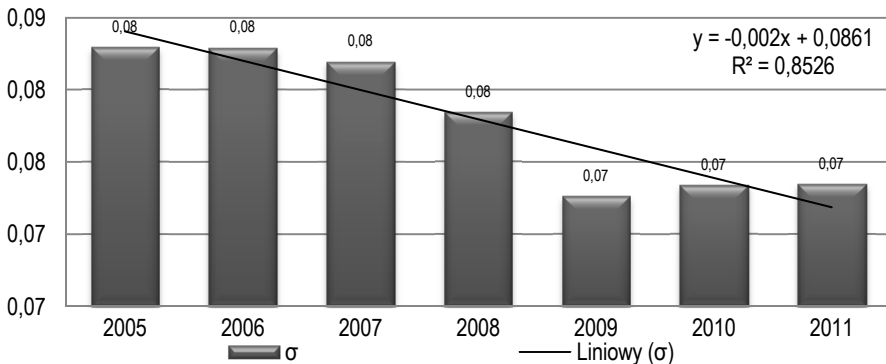
Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych GMID Passport Euromonitor.

Analizę rozpoczęto od sprawdzenia czy w analizowanych państwach europejskich wystąpiła σ -konwergencja. W tym celu obliczono odchylenie standardowe logarytmu syntetycznego miernika poziomu życia zgodnie ze

wzorem 1. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazały, że w analizowanych 30 państwach europejskich wystąpił proces σ -konwergencji poziomu życia ludności, jednakże tempo upodabniania się poziomów życia było bardzo wolne. Wyniki przeprowadzonej analizy zostały zaprezentowane na wykresie 1.

Ujemna wartość parametru α (-0,002) funkcji trendu liniowego dla odchyłeń standardowych logarytmów syntetycznego miernika poziomu życia i jej dobre dopasowanie do danych empirycznych wskazały na występowanie σ -konwergencji społecznej, i tym samym potwierdziły tendencję do zmniejszania zróżnicowania poziomu życia ludności pomiędzy analizowanymi państwami europejskimi. Analizując wykres 1. zauważyć można, że w latach 2010-2011 miało miejsce zahamowanie procesów konwergencji.

Wykres 1. Wartości odchylenia standardowego logarytmów syntetycznego miernika poziomu życia dla analizowanych krajów w latach 2005-2011



Źródło: Opracowanie własne.

W kolejnym etapie analizy zostało oszacowane równanie regresji zgodnie z wzorem 4., w celu testowania występowania *beta*-konwergencji społecznej. Otrzymano następujący wynik (w nawiasie podano odpowiadającą *p-value*):

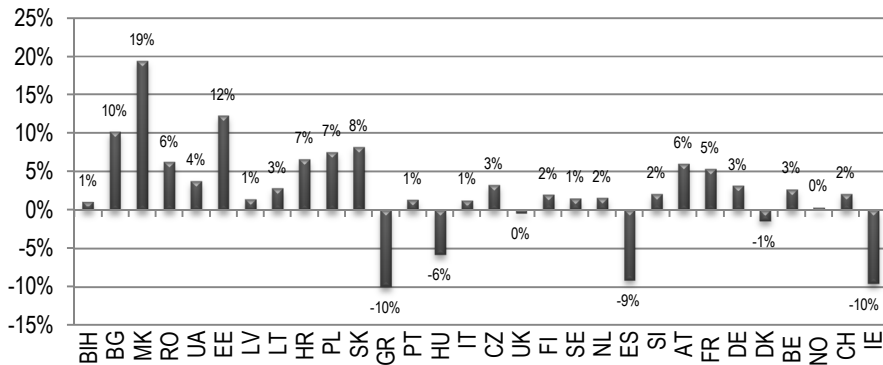
$$\gamma_i(t + T) = \begin{matrix} -0,05 & -0,1554z_i \\ (0,0463) & (0,0046) \end{matrix} \quad (7)$$

Parametr α_1 stojący przy zmiennej z_i jest ujemny (-0,1554) i statystycznie istotny, co potwierdza występowanie absolutnej konwergencji typu *beta*. Otrzymany rezultat nie jest wynikiem zaskakującym. Analizując dane zawarte na wykresie 2. można zauważyć, że kraje o niższym poziomie życia np. Bułgaria (+10,17%), Macedonia (+19,38%), Rumunia (+6,23%), Estonia (+12,32%) charakteryzowały się większym tempem poprawy poziomu życia, aniżeli kraje o wyższym poziomie życia np. Dania (-1,39%), Belgia (+2,65%), Norwegia (+0,32%), Szwajcaria (+2,11%) czy Irlandia (-9,55%). Równanie 7. stało się podstawą do wyznaczenia parametru β , zgodnie ze wzorem:

$$\beta = \frac{1}{T} \ln(1 + \alpha_1 T) \quad (8)$$

Wartość owego parametru świadczy o tempie zbieżności do hipotetycznego stanu równowagi długookresowej. Współczynnik β przyjął wartość 10,51% co świadczy o szybkiej zbieżności poziomemu życiu ludności.

Wykres 2. Tempo zmian syntetycznego miernika poziomu życia



Źródło: Opracowanie własne.

Zakończenie

Wyniki przeprowadzonych badań pozwalają na stwierdzenie, że w latach 2005-2011 w analizowanych 30 państwach europejskich wystąpił proces *sigma*- i *beta*-konwergencji społecznej utożsamianej z wyrównywaniem się poziomu życia ludności. Niewielka wartość parametru funkcji trendu dla wartości odchylenia standardowego logarytmów syntetycznego miernika poziomu życia wskazuje na powolne tempo zmian. Biorąc pod uwagę wielowymiarowość poziomu życia ludności, powolne tempo zmian nie jest zjawiskiem zaskakującym, gdyż wymaga przemian na wielu płaszczyznach, czasami o charakterze systemowym, niełatwym do implementacji. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują również na występowanie *beta*-konwergencji poziomu życia. Warto się zastanowić, na ile szybsze tempo zmian w krajach o niższym poziomie życia jest rezultatem kompleksowych zmian o charakterze społeczno-gospodarczym, a na ile jest wynikiem kryzysu gospodarczego. Państwa o niższym poziomie życia zostały słabiej dotknięte kryzysem gospodarczym aniżeli kraje o wysokim poziomie np. Hiszpania, Dania, Irlandia. Pogorszenie sytuacji gospodarczej i związane z tym konsekwencje dla sfery społecznej przyczyniły się do obniżenia syntetycznego miernika poziomu życia w 2011 r. w stosunku do 2005 r. Być może właśnie ta sytuacja wpływa na otrzymanie wyników wskazujących na wstępowanie β -konwergencji poziomu życia ludności.

Dalsze analizy konwergencji społecznej wydają się być ciekawym problemem badawczy z dwóch powodów. Po pierwsze pozwolą sprawdzić czy po okresie stagnacji z lat 2010-2011 różnice w poziomie życia pomiędzy analizowanymi krajami będą się pogłębiać czy wręcz przeciwnie. Po drugie pozwolą sprawdzić czy wyniki dotyczące występowania β -konwergencji są spowodowane szybszym tempem zmian w krajach o niższym poziomie życia, czy też po prostu chwilowym pogorszeniem sytuacji w krajach silnie dotkniętych kryzysem gospodarczym z 2007 r.

Literatura

- Andrycz J. (1995), *Poziom życia ludności. Materiały do studiowania*, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adameckiego, Katowice.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X. (1991), *Convergence across states and regions*, Brookings Papers in Economic Activity 1, The Brookings Institution, Washington.
- Berbeka J. (2006), *Konwergencja gospodarcza a konwergencja społeczna krajów Unii Europejskiej (15) w latach 1985-2002*, [w:] M.G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy w dobie globalizacji i regionalizacji*, Rzeszów.
- Borys T. (2005), *Pomiar trwałego i zrównoważonego rozwoju*, [w:] B. Poskrobko, S. Kozłowski (red.), *Zrównoważony rozwój. Wybrane problemy teoretyczne i implementacja w świetle dokumentów Unii Europejskiej*. Komitet „Człowiek i Środowisko” przy Prezydium PAN, Białystok-Warszawa.
- Bywalec C, Wydmus S. (1991), *Wzrost gospodarczy a poziom życia społeczeństwa polskiego*, „Monografie i Syntezy”, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa.
- Czyż T., Hauke J. (2011), *Evolution of regional disparities in Poland*, „Questiones Geographicae” No. 2.
- Gil S., Śleszyński Jerzy (2000), *Wskaźnik trwałego dobrobytu ekonomicznego ISEW*, „Ekonomista”, nr 5.
- Grimm M. et al. (2010), *Inequality in Human Development: An Empirical Assessment of 32 Countries*, „Social Indicators Research”, Vol.97/2.
- Horx M. (2002), *Die acht Sphären der Zukunft*, Signum Verlag, Wien.
- Jankowska A. (2003), *Aktywizowanie wzrostu gospodarczego w ujęciu nowych teorii koncepcji rozwoju*, [w:] J. Osiński (red.), *Wzrost gospodarczy i rozwój społeczny jako paradygmaty współczesności*, SGH, Warszawa.
- Kowalik T. (2000), *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstanie, ewolucja, kryzys*, Wydawnictwo WSPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Luszniewicz A. (1982), *Statystyka społeczna. Podstawowe problemy i metody*, PWE, Warszawa.
- Malina A., Zeliaś A. (1997), *O budowie taksonomicznej miary jakości życia*, „Taksonomia”, Sekcja Klasyfikacji i Analizy Danych Polskiego Towarzystwa Statystycznego.
- Molina G.G., Purser M. (2010), *Human Development Trends since 1970: A Social Convergence Story*, Human Development Research Paper, No. 2.
- Nowak W. (2007), *Konwergencja w modelach endogenicznego wzrostu gospodarczego*, Kolonia Limited, Wrocław.
- Ratajczak W. (2008), *Modele ekonometrii przestrzennej w analizie regionalnej*, [w:] T. Czyż, T. Strykiewicz (red.), *O nowy kształt badań regionalnych w geografii i gospodarce przestrzennej*, Biuletyn KPZK PAN, Nr 237.

- Snowdon B., Vane H.R. (2003), *Rozmowy z wybitnymi ekonomistami*, PTE – Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J. (2009), *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/> (08.01.2013).
- Zeliaś A. (2002), *Uwagi wstępne*, [w:] Zeliaś A. (red.), *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Zienkowski L. (2001), *Co to jest PKB? Jego rola w analizach ekonomicznych i prognozowaniu*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa.