

**MIĘDZYNARODOWE
STOSUNKI GOSPODARCZE –
– WYBRANE ZAGADNIENIA**

„Studia Ekonomiczne”

**ZESZYTY NAUKOWE
WYDZIAŁOWE**

**UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO
W KATOWEICACH**

**MIĘDZYNARODOWE
STOSUNKI GOSPODARCZE
– WYBRANE ZAGADNIENIA**

**Redaktor naukowy
Tadeusz Sporek**



Katowice 2011

Komitet Redakcyjny

Krystyna Lisiecka (przewodnicząca), Anna Lebda-Wyborna (sekretarz),
Halina Henzel, Anna Kostur, Maria Michałowska, Grażyna Musiał, Irena Pyka,
Stanisław Stanek, Stanisław Swadźba, Janusz Wywiół, Teresa Żabińska

Komitet Redakcyjny Wydziału Ekonomii

Stanisław Swadźba (redaktor naczelny), Magdalena Tusińska (sekretarz),
Teresa Kraśnicka, Maria Michałowska, Celina M. Olszak

Rada Programowa

Lorenzo Fattorini, Mario Glowik, Miloš Král, Bronisław Micherda,
Zdeněk Mikoláš, Marian Noga, Gwo-Hsiung Tzenga

Redaktor

Barbara Cebo

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2011

ISBN 978-83-7246-736-2

ISSN 2083-8611

Wersją pierwotną „Studiów Ekonomicznych” jest wersja papierowa

Wszelkie prawa zastrzeżone. Każda reprodukcja lub adaptacja całości
bądź części niniejszej publikacji, niezależnie od zastosowanej
techniki reprodukcji, wymaga pisemnej zgody Wydawcy

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Ekonomicznego w Katowicach

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel. 32 257-76-30, fax 32 257-76-43
www.wydawnictwo.ue.katowice.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.katowice.pl

SPIS TREŚCI

Małgorzata Fronczek

PENETRACJA IMPORTOWA POLSKIEGO RYNKU PRZEZ TOWARY POCHODZĄCE Z KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWOSCHODNIEJ.....	7
Summary	16

Iwona Pawlas

WSCHODNIE ROZSZERZENIE UNII EUROPEJSKIEJ I KIERUNKI DALSZEGO POSZERZANIA TEGO UGRUPOWANIA	17
Summary	31

Sylwia Talar

KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI WOBEC GŁÓWNYCH PARTNERÓW HANDLOWYCH.....	33
Summary	45

Sylwia Talar

ZMIANY SPECJALIZACJI W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ.....	47
Summary	58

Sylwia Talar, Joanna Kos-Łabędowicz

ŚWIATOWY KRYZYS GOSPODARCZY A POLSKA GOSPODARKA	61
Summary	74

Anna Czech

POLITYCZNE ASPEKTY BEZPIECZEŃSTWA ENERGETYCZNEGO KRAJU	75
Summary	82

Anna Czech, Joanna Kos-Łabędowicz

BEZPIECZEŃSTWO ENERGETYCZNE UNII EUROPEJSKIEJ A ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII	83
Summary	93

Joanna Kos-Łabędowicz

TRANSFORMACJA GOSPODARCZA W KRAJACH BYŁEGO BŁOKU SOWIECKIEGO – UJĘCIE SYNTETYCZNE	95
Summary	105

Małgorzata Fronczek

PENETRACJA IMPORTOWA POLSKIEGO RYNKU PRZEZ TOWARY POCHODZĄCE Z KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWOSCHODNIEJ

Wprowadzenie

Polska jest jednym z wielu krajów Europy Środkowoschodniej, które od początku lat 90. XX w. przeszły znaczącą transformację w wymiarze politycznym, społecznym i gospodarczym. Otworzyła ona przed Polską możliwości nawiązania nowych kontaktów handlowych. Skutkiem liberalizacji warunków handlu w skali międzynarodowej była zmiana kierunków geograficznych wymiany towarowej naszego kraju. Nastąpiło bowiem przesunięcie strumieni eksportu oraz importu z krajów – byłych członków RWPG na państwa Europy Zachodniej. Nie oznacza to, że wymiana towarowa z krajami Europy Środkowoschodniej całkowicie zniknęła. Zmieniły się jednak znacząco warunki tego handlu. W 1994 r. weszło w życie porozumienie handlowe zawarte w 1992 r. w Krakowie pomiędzy Polską, Czechosłowacją i Węgrami. W ten sposób utworzono ugrupowanie CEFTA – Central European Free Trade Agreement, którego celem było stworzenie strefy wolnego handlu produktami przemysłowymi pomiędzy należącymi do niego państwami¹. W kolejnych latach do porozumienia przystąpiły: Słowenia, Litwa, Łotwa, Estonia, Bułgaria, Rumunia.

Pierwsza część opracowania została poświęcona analizie sytuacji w handlu Polski z wymienionymi krajami. W drugiej części zwrócono uwagę na kształtowanie się wskaźnika penetracji importowej polskiego rynku przez produkty przemysłowe pochodzące z badanych państw.

W obliczeniach dotyczących struktury towarowej importu oraz wskaźnika penetracji importowej wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego. W tym celu posłużono się Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług (PKWiU) oraz Polską Scaloną Nomenklaturą Celną (PCN) zgodnie z obowiązującymi kluczami powiązań.

¹ *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*. Red. E. Oziewicz. PWN, Warszawa 2001, s. 81 i nast.

PKWiU została wprowadzona z dniem 1 lipca 1997 r.² i zastąpiła obowiązującą do tego momentu klasyfikację SWW. W kwietniu 2004 r. opublikowano nową klasyfikację PKWiU³, która z dniem 1 stycznia 2009 r. została zastąpiona przez PKWiU 2008⁴. W pracy wykorzystano grupowanie według PKWiU 1997 (dla lat: 1995 i 2000) oraz PKWiU 2004 (dla lat: 2005 i 2008). Dane dotyczące importu gromadzone przez GUS według czterocyfrowych kodów PCN zostały przypisane do odpowiednich działów PKWiU zgodnie z obowiązującym w danym roku kluczem powiązań. Analiza została ograniczona do lat 1995-2008 ze względu na to, że ostatnie ze wspomnianych zmian w klasyfikacji PKWiU w 2009 r. spowodowały zmiany nazw i numeracji działów PKWiU, a także przesunięcie wielu produktów do innych działów. Wprowadzono przy tym również nowy klucz powiązań pomiędzy PKWiU/PKD a kodami PCN (co także oznacza przesunięcie produktów do innych działów). Stąd też dane dotyczące wartości handlu zagranicznego oraz produkcji sprzedanej przemysłu (publikowane po wprowadzeniu PKWiU 2009) stały się nieporównywalne z wcześniejszymi latami.

1. Wymiana handlowa Polski z krajami Europy Środkowowschodniej w latach 1995-2008

W latach 1995-2008 wartość obrotów handlowych Polski z badanymi krajami bardzo znacząco wzrosła⁵. Szczegółowe dane zebrano w tab. 1 i 2.

W 1995 r. eksport osiągnął wartość ponad 1,6 mld USD, co stanowiło 7,2% polskiego eksportu ogółem, natomiast w 2008 r. wartość towarów sprzedanych do państw ESW wynosiła już ponad 27,8 mld USD. Było to 16,2% naszego całego eksportu.

Wartość importu z krajów Europy Środkowowschodniej w 1995 r. wynosiła ponad 1,8 mld USD, co stanowiło 6,5% wartości towarów przywożonych do naszego kraju ogółem. W 2008 r. była większa ponad 10-krotnie i osiągnęła poziom około 19,2 mld USD. Wartość ta stanowiła 9,1% wartości wszystkich przywożonych do Polski dóbr.

² Rozporządzenie Rady Ministrów z 18.03.1997 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz.U. 1997, nr 42, poz. 264.

³ Rozporządzenie Rady Ministrów z 6.04.2004 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz. U. 2004, nr 89, poz. 844.

⁴ Rozporządzenie Rady Ministrów z 29.10.2008 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz.U. 2008, nr 207, poz. 1293.

⁵ Wartość eksportu i importu podana jest w cenach bieżących.

Tabela 1

Eksport Polski do krajów ESW w latach 1995-2008 (w cenach bieżących)

Kraje	Lata											
	1995		2000		2005		2006		2007		2008	
	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %
Bułgaria	46,1	0,2	81,3	0,3	256,7	0,3	399,1	0,4	541,0	0,4	754,8	0,4
Republika Czeska	698,2	3,0	1 198,6	3,8	4 076,9	4,6	6 066,9	5,5	7 683,8	5,5	9 803,7	5,7
Estonia	16,1	0,1	90,1	0,3	409,1	0,5	561,9	0,5	793,2	0,6	910,2	0,5
Litwa	189,4	0,8	561,7	1,8	1 232,4	1,4	1 627,5	1,5	2 266,9	1,6	2 790,1	1,6
Łotwa	61,3	0,3	206,9	0,7	570,1	0,6	785,4	0,7	1 077,7	0,8	1 210,1	0,7
Rumunia	57,6	0,3	161,4	0,5	1 018,9	1,1	1 292,9	1,2	2 153,9	1,6	2 680,3	1,6
Słowacja	279,4	1,2	438,5	1,4	1 709,1	1,9	2 292,9	2,1	3 026,3	2,2	4 201,3	2,4
Słowenia	32,5	0,1	131,7	0,4	292,2	0,3	354,3	0,3	465,5	0,3	663,5	0,4
Węgry	267,4	1,2	650,7	2,1	2 538,2	2,8	3 330,7	3,0	4 033,8	2,9	4 791,4	2,8
Ogółem ESW	1 647,9	7,2	3 520,9	11,1	12 103,6	13,5	16 711,7	15,3	22 042,0	15,9	27 805,4	16,2
Eksport ogółem	22 894,9	-	31 651,3	-	89 378,1	-	109 584,1	-	138 785,0	-	171 859,9	-

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego. GUS, Warszawa, roczniki z lat 1996-2009.

Tabela 2

Import Polski z krajów ESW w latach 1995-2008
(w cenach bieżących)

Kraje	Lata											
	1995		2000		2005		2006		2007		2008	
	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %
Bułgaria	27,2	0,1	35,4	0,1	167,3	0,2	236,7	0,2	273,0	0,2	412,1	0,2
Rep. Czeska	891,7	3,1	1 562,1	3,2	3 633,3	3,6	4 380,8	3,5	5 673,8	3,5	7 532,2	3,6
Estonia	16,6	0,1	34,9	0,1	91,9	0,1	100,4	0,1	141,0	0,1	187,9	0,1
Litwa	66,7	0,2	278,0	0,6	611,3	0,6	733,2	0,6	916,9	0,6	1 134,1	0,5
Łotwa	13,5	0,0	32,8	0,1	266,6	0,3	150,1	0,1	247,9	0,2	266,1	0,1
Rumunia	25,3	0,1	123,5	0,3	475,6	0,5	635,1	0,5	816,5	0,5	981,3	0,5
Słowacja	380,8	1,3	721,3	1,5	1 872,2	1,8	2 219,1	1,8	2 986,9	1,8	3 996,1	1,9
Słowenia	103,4	0,4	249,7	0,5	471,7	0,5	559,2	0,4	744,5	0,5	909,3	0,4
Węgry	352,2	1,2	769,6	1,6	1 838,0	1,8	2 699,9	2,1	3 449,8	2,1	3 747,1	1,8
Ogółem ESW	1 877,4	6,5	3 807,4	7,8	9 428,0	9,3	11 714,5	9,3	15 250,3	9,3	19 166,1	9,1
Import ogółem	29 894,9	-	48 940,2	-	101 538,8	-	125 645,3	-	164 172,5	-	210 478,5	-

Źródło: Ibid.

Najważniejszym odbiorcą polskich dóbr w omawianej grupie krajów są Czechy. Ich udział w polskim eksporcie wzrósł z 3% w 1995 r. do prawie 6% w 2008 r. Czechy są także największym, spośród badanych, dostawcą towarów do Polski. Ich udział w imporcie Polski kształtował się w analizowanym okresie na podobnym poziomie około 3,1-3,6%.

Saldo obrotów towarowych naszego kraju z państwami Europy Środkowo-wschodniej w latach 1995-2008 stopniowo się poprawiało. Dokładniejsze dane prezentuje tab. 3.

Tabela 3

Saldo wymiany Polski z krajami ESW w latach 1995-2008
(w mln USD w cenach bieżących)

Kraje	Lata					
	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Bułgaria	19,0	45,9	89,4	162,4	268,1	342,7
Czechy	-193,5	-363,6	443,6	1 686,2	2 010,0	2 271,6
Estonia	-0,5	55,2	317,2	461,5	652,1	722,3
Litwa	122,7	283,7	621,0	894,3	1 349,9	1 656,0
Łotwa	47,8	174,1	303,5	635,2	829,8	944,0
Rumunia	32,3	37,9	543,4	657,7	1 337,4	1 699,0
Słowacja	-101,4	-282,9	-163,1	73,8	39,4	205,1
Słowenia	-70,9	-117,9	-179,5	-204,9	-279,0	-245,8
Węgry	-84,9	-118,9	700,2	630,8	584,0	1 044,3
ESW razem	-229,5	-286,5	2 675,6	4 997,2	6 791,7	8 639,2
Handel zagranicz- ny ogółem	-6 154,8	-17 288,9	-12 160,7	-16 061,2	-25 387,5	-38 618,6

Źródło: Ibid.

W 1995 r. wymiana handlowa Polski z krajami ESW zamknęła się ujemnym saldem wynoszącym prawie 230 mln USD, w następnych latach to ujemne saldo było jeszcze większe i w 1997 r. wyniosło ponad 530 mln USD⁶. Po raz pierwszy dodatnie saldo wymiany towarowej pojawiło się w 2001 r. Wynosiło ono wtedy 47,3 mln USD⁷, a w 2008 r. było już równe ponad 8,6 mld USD. Warto przy tym wspomnieć, że w badanym okresie saldo handlu zagranicznego Polski ogółem było cały czas ujemne. W latach 1995-1998 dynamicznie się zwiększało: z około 6,1 mld USD do 18,8 mld USD⁸. W kolejnych latach zmniejszyło się do nieco ponad 12,1 mld USD w 2005 r., a od 2006 r. znowu gwałtownie wzrosło, osiągając w 2008 r. wartość ponad 38,6 mld USD.

⁶ Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego. GUS, Warszawa, roczniki z lat 1996-2009, obliczenia własne.

⁷ Ibid.

⁸ Ibid.

2. Wskaźnik penetracji importowej polskiego rynku przez produkty przemysłowe z krajów ESW

Wskaźnik penetracji importowej informuje o tym, jaka część krajowego popytu zaspokajana jest przez importowane produkty. Dla celów niniejszej pracy obliczono ten wskaźnik dla poszczególnych grup towarów według działów Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług.

Największą część importu Polski stanowią produkty przemysłu przetwórczego. W badanym okresie ich udział w wartości przywożonych do naszego kraju dóbr ogółem utrzymywał się na podobnym poziomie 85,5-90%⁹. Około 8-9% polskiego importu stanowią produkty górnictwa i kopalnictwa, następnie 2-3% produkty leśnictwa, rolnictwa i rybołówstwa i mniej więcej tyle samo energia elektryczna, gaz, para wodna. Więcej danych zamieszczono w tab. 4.

Tabela 4

Struktura towarowa polskiego importu według PKWiU w latach 1995-2008 (w %)

Dział PKWiU	Produkty	Lata					
		1995	2000	2005	2006	2007	2008
01-05	Rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa	5,1	2,9	2,5	2,3	2,5	2,5
10-14	Górnictwa i kopalnictwa	8,9	9,8	8,9	8,0	7,3	8,7
15-37	Przemysłu przetwórczego	85,6	87,0	88,2	86,9	87,3	85,5
40-41	Energia elektryczna, gaz, para wodna i gorąca woda	0,4	0,4	0,3	2,8	2,9	3,2
	Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Ibid.

Struktura towarowa dóbr przywożonych do naszego kraju z państw Europy Środkowowschodniej jest bardzo podobna do struktury importu ogółem. Odpowiednie dane dotyczące struktury towarowej importu z krajów ESW oraz jego udział w imporcie Polski ogółem zamieszczono w tab. 5.

Podobnie jak w przypadku całości polskiego importu, 85-92% towarów przywożonych z państw ESW stanowią produkty przetwórstwa przemysłowego. Jest to 8-10% importu wyrobów przetwórstwa przemysłowego Polski ogółem. Wśród tych produktów jedną z ważniejszych grup są wyroby chemiczne,

⁹ Ibid.

choć ich udział w imporcie z krajów Europy Środkowoschodniej zmniejszył się z 24,6% w 1995 r. do 13,5% w 2008 r. Spowodowało to, że z pierwszego miejsca na liście dóbr importowanych spadły na drugie.

Struktura towarowa importu Polski z krajów ESW
w latach 1995-2008 (w %)

Tabela 5

Dział PKWiU*	Nazwa	1995		2000		2005		2006		2007		2008	
		udział w imporcie z ESW**	udział w imporcie Polski	udział w imporcie z ESW**	udział w imporcie Polski	udział w imporcie z ESW**	udział w imporcie Polski	udział w imporcie z ESW**	udział w imporcie Polski	udział w imporcie z ESW**	udział w imporcie Polski	udział w imporcie z ESW**	udział w imporcie Polski
10-14	górnictwo i kopalnictwo	4,1	3,0	3,9	3,1	0,9	0,9	1,6	1,8	1,9	2,4	2,3	2,4
15-37	przetwórstwo przemysłowe w tym:	85,4	6,4	90,3	8,1	89,8	9,4	91,4	9,8	91,4	9,7	88,5	9,4
15-16	produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe	5,5	5,5	6,2	11,5	4,6	9,2	4,4	9,1	4,6	9,4	4,8	8,7
17-18	wyroby włókiennicze i odzież	4,2	3,2	4,6	6,0	2,3	4,5	2,6	5,7	2,2	5,1	2,0	4,6
19	skóry wyprawione i wyroby z nich	0,3	1,8	0,4	2,8	0,5	4,0	0,5	4,8	0,5	5,0	0,5	5,1
20	drewno i wyroby z drewna	2,1	24,2	1,6	16,2	1,8	18,2	2,0	21,0	1,8	18,1	1,6	17,2
21-22	masa celulozowa, papier, wyroby z papieru; zarejestrowane nośniki informacji	6,3	8,6	5,1	10,8	3,1	9,3	3,0	9,7	3,0	10,0	2,7	9,7
23	koks i produkty rafinacji ropy naftowej	4,0	13,0	6,1	24,2	8,4	24,0	5,3	15,5	4,1	11,9	5,3	15,4
24	wyroby chemiczne	24,6	11,2	15,3	9,0	14,0	9,7	13,7	10,2	13,8	10,7	13,5	10,1
25	wyroby gumowe i z tworzyw sztucznych	4,0	6,2	3,6	6,4	4,4	8,8	5,1	10,6	5,7	11,9	4,4	9,7
26	wyroby z surowców niemetalicznych pozostałych	4,2	11,8	4,5	16,1	2,2	13,1	2,0	12,8	2,4	13,9	2,3	13,2
27-28	metale i podstawowe wyroby z metali	13,1	11,0	14,3	12,8	17,4	14,6	17,9	13,9	18,7	13,5	18,4	14,6

cd. tabeli 5

29	maszyny i urządzenia	7,5	3,7	7,6	5,2	7,9	6,5	8,1	7,0	8,9	7,5	8,0	7,0
----	----------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

30-33	urządzenia elektryczne i optyczne	2,9	1,5	9,2	4,6	11,9	7,7	12,6	7,9	11,5	7,4	12,3	7,4
34-35	sprzęt transportowy	6,1	5,9	10,5	6,8	9,2	6,9	12,5	9,4	12,3	9,0	10,4	7,4
36-37	produkty wytworzone gdzie indziej nie sklasyfikowane	0,6	2,4	1,4	5,8	2,1	11,4	1,7	9,8	1,8	10,4	2,1	11,3
	inne produkty***	10,6	12,3	5,7	13,0	9,3	30,4	7,0	12,3	6,8	11,1	9,3	14,5
	Import z krajów ESW ogółem	100,0	6,5	100,0	7,8	100,0	9,3	100,0	9,3	100,0	9,3	100,0	9,1

*Wykorzystano Polską Klasyfikację Wyrobów i Usług, odpowiednio PKWiU 1997 dla lat 1995 i 2000 oraz PKWiU 2004 dla lat 2005-2008.

**Do obliczeń wykorzystano dane GUS dotyczące importu według PCN, która jest powiązana z klasyfikacją PKWiU. Obejmują strumienie handlu o wartości powyżej 50 tys. USD.

***Obejmują produkty rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa, energię elektryczną, gaz, parę wodną i produkty gdzie indziej niesklasyfikowane.

Źródło: Ibid.

W badanym czasie awansowały metale i wyroby z metali. Ich udział w imporcie z omawianej grupy państw zwiększył się z poziomu 13,1% do 18,4%. Duże zmiany można zauważyć w przypadku takich produktów, jak urządzenia elektryczne i optyczne czy sprzęt transportowy, które stały się bardzo ważnymi pozycjami polskiego importu z państw ESW. Ich udział zwiększył się odpowiednio z 2,9% do 12,3% w przypadku urządzeń elektrycznych i optycznych oraz z 6,1% do 10,4% w przypadku sprzętu transportowego. Na znaczeniu straciły natomiast wyroby włókiennicze i odzież, drewno i wyroby z drewna (w 2008 r. było to zaledwie 1,6% importu z ESW, ale stanowiło to ponad 17% importu takich dóbr ogółem), papier, masa celulozowa, wyroby z surowców niemetalicznych. Produkty górnictwa i kopalnictwa to około 2-3% wartości dóbr przywożonych do Polski z krajów Europy Środkowowschodniej i zarazem około 2-3% importu tych dóbr ogółem. Inne dobra obejmujące: produkty leśnictwa, rolnictwa, rybołówstwa, energię elektryczną, gaz, parę wodną, produkty niesklasyfikowane w innych pozycjach (np. antyki, dzieła sztuki) to około 7-10% wyrobów importowanych z badanej grupy państw i jednocześnie przeciętnie 12-15% całości importu podobnych dóbr.

Ze względu na to, że największą część polskiego importu stanowią produkty przemysłowe dalszej analizie poddano właśnie tę grupę produktów.

W tab. 6 zebrano wyniki obliczeń prezentujące kształtowanie się wskaźnika penetracji importowej polskiego rynku przez produkty przywożone z krajów Europy Środkowowschodniej. Dla porównania zamieszczono także wyniki obliczeń dla całości importu w odpowiednich grupach dóbr.

Tabela 6

Wskaźnik penetracji polskiego rynku przez produkty przemysłowe
importowane z krajów ESW według działów PKWiU
w latach 1995-2008 (w %)

Dział PKWiU*	Nazwa	Lata											
		1995		2000		2005		2006		2007		2008	
		wskaźnik penetracji rynku przez import:											
		z ESW	ogółem	z ESW	ogółem	z ESW	ogółem	z ESW	ogółem	z ESW	ogółem	z ESW	ogółem
10-14	górnictwo i kopalnictwo	0,8	28,1	1,5	47,2	0,5	50,2	0,9	48,8	1,1	48,5	1,3	51,5
15-37	przetwórstwo przemysłowe w tym:	1,8	28,6	3,2	39,7	4,5	47,9	4,9	50,4	4,9	50,7	4,8	51,0
15-16	produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe	0,5	9,4	1,2	9,8	1,1	13,5	1,4	15,0	1,5	15,6	1,5	17,9
17-18	wyroby włókiennicze i odzież	1,6	50,9	4,0	67,1	3,4	74,3	4,2	73,4	3,8	74,7	3,7	79,9
19	skóry wyprawione i wyroby z nich	0,6	31,3	1,7	59,7	3,3	80,6	3,7	76,7	3,6	72,9	3,9	77,2
20	drewno i wyroby z drewna	1,9	8,0	2,1	13,0	3,5	19,5	4,5	21,3	3,7	20,2	3,3	19,3
21-22	masa celulozowa, papier, wyroby z papieru; zarejestrowane nośniki informacji	2,1	23,9	2,8	26,3	2,7	28,7	2,9	30,1	2,9	29,2	2,9	29,4
23	koks i produkty rafinacji ropy naftowej	1,8	13,5	3,7	15,5	7,2	30,2	4,4	28,5	3,6	29,9	4,0	26,0
24	wyroby chemiczne	5,1	45,1	5,4	59,9	6,3	64,9	6,7	66,2	7,4	69,5	7,4	72,9
25	wyroby gumowe i z tworzyw sztucznych	1,9	31,4	2,6	39,7	3,7	42,4	4,8	45,8	5,3	44,8	4,4	44,9
26	wyroby z surowców niemetalicznych pozostałych	2,1	17,8	3,1	19,3	2,6	19,6	2,5	19,7	2,6	18,4	2,5	18,6
27-28	metale i podstawowe wyroby z metali	2,8	25,3	5,1	39,4	7,4	51,0	7,4	53,4	7,3	54,2	7,5	50,9
29	maszyny i urządzenia	1,7	46,6	3,4	64,5	4,8	73,6	5,4	76,5	5,8	77,7	4,9	69,8
30-33	urządzenia elektryczne i optyczne	0,7	50,1	3,2	68,9	6,2	80,0	6,7	84,6	6,4	86,2	6,9	93,8
34-35	sprzęt transportowy	2,1	34,6	4,1	60,5	5,3	77,2	7,5	79,8	7,2	79,2	5,8	78,3
36-37	produkty wytworzone gdzie indziej nie sklasyfikowane	0,5	20,4	1,8	30,9	4,1	36,2	3,6	36,5	3,8	36,6	4,2	37,6
	Ogółem produkty przemysłowe	1,7	28,6	3,1	40,4	4,2	48,1	4,6	50,2	4,6	50,5	4,5	51,1

*Wykorzystano Polską Klasyfikację Wyrobów i Usług, odpowiednio PKWiU 1997 dla lat 1995 i 2000 oraz PKWiU 2004 dla lat 2005-2008. Pominięto zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną.

Źródło: Ibid.; Rocznik Statystyczny Przemysłu. GUS, Warszawa, roczniki z lat 1996-2009; Obliczenia własne.

Wskaźnik penetracji importowej naszego rynku przez wyroby przemysłowe pochodzące z ESW nie jest wysoki. W 1995 r. wynosił 1,7%, w 2008 r.

4,5%. W porównaniu z ogólnym wskaźnikiem jest to niewiele, ponieważ polski popyt na artykuły przemysłowe jest zaspokajany w ponad 50% przez towary importowane.

Najwyższy poziom penetracji importowej można zauważyć w przypadku tych dóbr, które mają również wysoki udział w wartości przywożonych dóbr z badanej grupy państw. Są to wyroby chemiczne, metale, urządzenia elektryczne i optyczne oraz sprzęt transportowy, jednak zaspokajają one nasz popyt na te produkty zaledwie w 6-7%. Większość zapotrzebowania na nie zaspokaja import z innych państw, ponieważ wskaźnik penetracji rynku przez import ogółem w przypadku tych dóbr wynosi: 94% – urządzenia elektryczne i optyczne, 78% – sprzęt transportowy, 73% – wyroby chemiczne, 51% – metale i wyroby z nich.

Podsumowanie i wnioski

Handel z krajami ESW w latach 1995-2008 rozwijał się dynamicznie. Wartość eksportu w cenach bieżących wzrosła w tym czasie prawie 17-krotnie, a wartość importu ponad 10-krotnie. Saldo wymiany handlowej z ujemnego w 1995 r., w 2008 r. zamieniło się w dodatnie. Wtedy wartość eksportu była wyższa od wartości importu o 45%, podczas gdy saldo wymiany handlowej naszego kraju ogółem było ujemne, a wartość importu przewyższała wartość eksportu o około 23%. W sumie udział eksportu na rynki dziewięciu badanych krajów w latach 1995-2008 wzrósł ponad 2-krotnie, ale i tak nie przekraczał w 2008 r. 16,5%. Dla porównania w tym samym roku tylko do Niemiec trafiło 25% naszego eksportu¹⁰. Znaczenie analizowanych krajów jako dostawców na polski rynek też nie jest duże. W 2008 r. ich udział w całości naszego importu nie przekraczał 10%.

Struktura towarowa importu Polski z państw ESW jest zgodna ze strukturą towarową polskiego importu ogółem. Dominują w niej produkty przemysłowe: produkty górnictwa (2-3%) oraz przemysłu przetwórczego (85-90%), w tym szczególnie: wyroby chemiczne, sprzęt transportowy, urządzenia optyczne i elektryczne, metale i wyroby z metali. Przeprowadzona analiza wskazuje, że w przypadku tych samych produktów wskaźnik penetracji importowej polskiego rynku przez towary przywożone z państw ESW przyjmuje najwyższe wartości, nieprzekraczające 8%. Na tej podstawie nie należy jednak wnioskować o istnieniu zależności pomiędzy udziałem w imporcie a pozio-

¹⁰ Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego. GUS, Warszawa 2009.

mem penetracji importowej polskiego rynku przez te produkty. Dokładniejsze obliczenia nie uprawniają bowiem do wyciągania takich wniosków¹¹.

Transformacja systemowa doprowadziła do znaczących zmian w gospodarce Polski oraz zmian w strukturze handlu zagranicznego. Czynnikiem pobudzającym wzrost wymiany zagranicznej była zapewne liberalizacja jej warunków, w szczególności likwidacja barier celnych. Dotyczy to również obrotów z krajami Europy Środkowowschodniej. Bliskość geograficzna także powinna zachęcać do rozwoju kontaktów handlowych. Wydaje się jednak, że bliskie położenie nie jest w tym przypadku najważniejszym czynnikiem. Potwierdza to 8% udziału Chin w polskim imporcie i tylko niecały 1% udziału w eksporcie¹². Znaczenie mają również wielkość rynku wewnętrznego, dochody ludności i poziom kosztów wytwarzania. Wymagałoby to jednak przeprowadzenia obszerniejszych analiz, które nie są przedmiotem niniejszej pracy.

IMPORT PENETRATION RATE OF POLISH MARKET BY COMMODITIES FROM CENTRAL EUROPEAN COUNTRIES

Summary

This article is devoted analysis of forming the situation in Poland's trade with Central European Countries, which joined European Union on 1st of May 2004: Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Lithuania, Latvia, Romania, Slovakia, Slovenia, Hungary. The analysis has included years 1995-2008.

Data on value of Polish turnover and balance of trade with these countries are collected in first part.

Second part includes informations about the sectoral structure of foreign trade of our country with the mentioned group and penetration of Polish market by commodities imported from Central European Countries. The level of import penetration rate has been estimated on base of data of Central Statistical Office: the value of the sold production of industry, exports and imports.

¹¹ Obliczenia wskazują, że w przypadku handlu z krajami ESW korelacja pomiędzy udziałem w imporcie a wskaźnikiem penetracji importowej w poszczególnych grupach dóbr jest nieistotna ($R=0,2$). M. Sobczyk: *Statystyka*. PWN, Warszawa 2001, s. 46 i nast.

¹² Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2009. Op. cit.

Iwona Pawlas

WSCHODNIE ROZSZERZENIE UNII EUROPEJSKIEJ I KIERUNKI DALSZEGO POSZERZANIA TEGO UGRUPOWANIA

Wprowadzenie

Procesy integracyjne realizowane przez Wspólnoty Europejskie/Unię Europejską podlegały stopniowemu pogłębianiu oraz poszerzaniu. Najbardziej skomplikowanym oraz najtrudniejszym rozszerzeniem w dotychczasowej historii WE/UE było poszerzenie z lat 2004 i 2007. Celem opracowania jest przedstawienie przebiegu oraz specyfiki tzw. wschodniego rozszerzenia Unii Europejskiej. Celem równorzędnym jest scharakteryzowanie kierunków dalszego poszerzania UE oraz przedstawienie najważniejszych obszarów problemowych, na które zwraca uwagę Komisja Europejska oceniając gotowość analizowanych krajów kandydackich do akcesji.

1. Warunki akcesji do Unii Europejskiej i procedura procesu akcesyjnego

Zgodnie art. 49 TUE *każde państwo europejskie, które przestrzega zasad wymienionych w artykule 6 ustęp 1 może się ubiegać o członkostwo w Unii*¹. Art. 6. ust. 1. stanowi, iż *Unia opiera się na zasadach wolności, demokracji, poszanowania praw człowieka i podstawowych wolnościach państwa prawnego, które są wspólne dla państw członkowskich*². Na mocy postanowień Szczytu Rady Europejskiej w Kopenhadze w czerwcu 1993 r. kraj kandydujący do UE musi spełniać określone wymogi natury politycznej oraz ekonomicznej. Wśród warunków politycznych znajdują się: rządy prawa, pluralizm demokratyczny, poszanowanie praw człowieka oraz ochrona mniejszości narodowych. Natomiast do wymogów ekonomicznych zaliczono: funkcjonowanie gospodarki rynkowej, zdolność do sprostania siłom konkurencji ze strony przedsiębiorstw z krajów UE, gotowość do wypełnienia zobowiązań wynikających z człon-

¹ A. Przyborowska-Klimczak, E. Skrzydło-Tefelska, opr.: *Dokumenty europejskie*. T. III. Morpol, Lublin 1999, s. 91.

² *Ibid.*, s. 53-54.

kostwa (w tym finansowych, odnoszących się do płatności na rzecz budżetu UE oraz uczestnictwa w trzecim etapie unii gospodarczo-walutowej). Kryteria kopenhaskie mają więc charakter bardziej jakościowy niż ilościowy. Trudno je kwantyfikować³. W trakcie Szczytu Rady Europejskiej w Madrycie w grudniu 1995 r. zwrócono uwagę na konieczność budowy funkcjonujących gospodarek rynkowych przez kraje kandydujące, a dodatkowo podkreślono znaczenie przygotowania administracji państw kandydujących do warunków obowiązujących w UE oraz wagę przyjęcia *acquis communautaire*⁴.

Proces akcesji do Unii Europejskiej rozpoczyna złożenie oficjalnego wniosku akcesyjnego przez państwo kandydujące do Rady⁵. Rada, w odpowiedzi na wniosek państwa kandydującego, wystosowuje do Komisji Europejskiej prośbę o opracowanie *avis* o kandydacie oraz jego wniosku. Na podstawie *avis* Rada jednomyślnie podejmuje decyzję o ewentualnym rozpoczęciu negocjacji akcesyjnych z kandydatem do członkostwa w UE⁶. Proces negocjacyjny rozpoczyna się od tzw. *screeningu*, którego celem jest porównanie przepisów prawa państwa kandydującego pod kątem zgodności z *acquis communautaire*, a tym samym wyodrębnienie obszarów problemowych, co do których będą się później toczyły właściwe negocjacje zmierzające do ustalenia okresów przejściowych i ewentualnych (zwykle nielicznych) klauzul *opt-out*. Samo zakończenie negocjacji następuje w momencie wypracowania projektu traktatu akcesyjnego. Za przebieg procesu negocjacyjnego odpowiedzialna jest ze strony UE Komisja Europejska. Po zakończeniu negocjacji Parlament Europejski musi zaakceptować traktat większością głosów, a Rada musi jednomyślnie wyrazić nań zgodę. Po spełnieniu tych warunków traktat jest oficjalnie podpisywany, po czym podlega ratyfikacji przez wszystkie zainteresowane strony. Po zakończeniu procesu ratyfikacji następuje faktyczne rozszerzenie Unii Europejskiej o nowe państwo członkowskie⁷.

³ Conclusions of the Presidency, European Council in Copenhagen 21-22 June 1993, European Council, 1993.

⁴ Madrid European Council 15-16 December 1995 Presidency Conclusions, European Council, 1995.

⁵ *Europeistyka w zarysie*. Red. A.Z. Nowak, D. Milczarek. PWE, Warszawa 2006. A zatem skoro to kandydat wykonuje pierwszy krok w kierunku UE, tym samym pojawia się asymetria w jego relacjach z UE. Z tej asymetrii nierzadko korzysta Unia Europejska w trakcie realizacji procedury akcesyjnej, wskazując na fakt, iż złożenie aplikacji powinno oznaczać akceptację zasad, według których realizowany jest proces integracyjny przez to ugrupowanie.

⁶ W miarę rozszerzania WE/UE ten etap okazuje się coraz trudniejszy, ponieważ im więcej państw funkcjonuje w strukturach Unii Europejskiej, tym bardziej prawdopodobny staje się sprzeciw któregoś z nich na kontynuowanie procedury procesu akcesyjnego z danym kandydatem, co może wynikać np. z zaszłości historycznych lub bieżących problemów w relacjach między tymi podmiotami.

⁷ Historia dotychczasowych rozszerzeń WE/UE wskazuje, że w przeważającej większości przypadków rozszerzenie obejmuje więcej niż jeden kraj. Wynika to z faktu, iż UE woli negocjować z kilkoma kandydatami jednocześnie; tylko w przypadku rozszerzenia z 1981 r. ugrupowanie powiększyło się o jedno państwo. Odważną kwestią jest referendum w sprawie akcesji do UE. Sama organizacja referendum nie jest wymogiem narzucanym przez UE. Może ono wynikać z uregulowań formalnoprawnych zapisanych np. w konstytucji państwa kandydującego bądź też mimo braku takiego obowiązku władze państwa kandydującego mogą podjąć decyzję o jego organizacji. Tak było np. w przypadku Norwegii – władze 2-krotnie zdecydowały o organizacji referendum (1972 r. i 1994 r.). W obu tych referendach, przy bardzo dużej frekwencji (w 1994 r. prawie 90% uprawnionych do głosowania), minimalnie zwyciężyli eurosceptycy (w 1994 r. uzyskali 50,5%

2. Wschodnie rozszerzenie Unii Europejskiej – – przebieg i efekty

Mianem „wschodniego rozszerzenia Unii Europejskiej” określa się powiększenie tego ugrupowania o dziesięć nowych państw w 2004 r. oraz o kolejne dwa w 2007 r. Przebieg wschodniego rozszerzenia UE przedstawiono w tab. 1. Dziesięć spośród dwunastu państw to młode demokracje i młode gospodarki rynkowe. Dopiero uruchomienie procesów transformacji ustrojowej doprowadziło do zacieśnienia ich relacji ze Wspólnotami Europejskimi, co znalazło wyraz w podpisanych w pierwszej połowie lat. 90. XX w. Układach Europejskich, na mocy których państwa te zyskały status państw stowarzyszonych ze Wspólnotami Europejskimi. Tak zwane wschodnie poszerzenie objęło również dwa wyspiarskie państwa – Maltę oraz Cypr, które były stowarzyszone z WE na mocy umów podpisanych w latach 70. XX w.⁸.

Tabela 1

Harmonogram wschodniego rozszerzenia UE

Kraj	Wniosek o członkostwo	Rozpoczęcie negocjacji	Zakończenie negocjacji	Akcesja do UE
Polska	08.04.1994 r.	31.03.1998 r.	13.12.2002 r.	1.05.2004 r.
Republika Czeska	22.01.1996 r.	31.03.1998 r.	13.12.2002 r.	1.05.2004 r.
Słowacja	27.06.1995 r.	15.02.2000 r.	13.12.2002 r.	1.05.2004 r.
Węgry	31.03.1994 r.	31.03.1998 r.	13.12.2002 r.	1.05.2004 r.
Słowenia	10.06.1996 r.	31.03.1998 r.	13.12.2002 r.	1.05.2004 r.
Litwa	08.12.1995 r.	15.02.2000 r.	13.12.2002 r.	1.05.2004 r.
Łotwa	27.10.1995 r.	15.02.2000 r.	13.12.2002 r.	1.05.2004 r.
Estonia	28.11.1995 r.	31.03.1998 r.	13.12.2002 r.	1.05.2004 r.
Bułgaria	12.12.1995 r.	15.02.2000 r.	07.12.2004 r.	1.01.2007 r.
Rumunia	22.06.1995 r.	15.02.2000 r.	07.12.2004 r.	1.01.2007 r.
Malta	16.07.1990 r.	15.02.2000 r.	13.12.2002 r.	1.05.2004 r.
Cypr	04.07.1990 r.	31.03.1998 r.	13.12.2002 r.	1.05.2004 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji zaczerpniętych z:
http://ec.europa.eu/enlargement/5years/background/previous_en.htm (30.04.2011).

Analizowana grupa dwunastu państw została podzielona na tzw. grupę luksemburską (Polska, Czechy, Węgry, Słowenia, Estonia oraz Cypr), która rozpoczęła negocjacje w sprawie akcesji do UE w marcu 1998 r. oraz grupę helsińską (Słowacja, Litwa, Łotwa, Bułgaria, Rumunia oraz Malta), z którą rozpoczęto negocjacje w lutym 2000 r. Dziesięć państw (za wyjątkiem Bułgarii oraz Rumunii) zdołało ukończyć negocjacje akcesyjne w grudniu 2002 r. i one

cd. przypisu 7

głosów, podczas gdy zwolennicy akcesji do UE – 49,5%), co przekreśliło szanse na wejście do struktur WE/UE, mimo pozytywnie zakończonych procesów negocjacyjnych i zgody strony unijnej na przyjęcie Norwegii. Analizując ewentualne dalsze rozszerzenia UE należy mieć więc na względzie i taki scenariusz. *Zrozumieć rozszerzenie. Polityka rozszerzenia Unii Europejskiej*, Komisja Europejska, Bruksela 2007.

⁸ *Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej*. Red. E. Małuszyńska, B. Gruchman. PWN, Warszawa 2005.

właśnie po akceptacji projektu Traktatu Akcesyjnego przez Parlament Europejski (9 kwietnia 2003 r.) oraz Radę (14 kwietnia 2003 r.) podpisały Traktat Akcesyjny 16 kwietnia 2003 r., a po zakończeniu procedury ratyfikacyjnej zostały włączone do UE w maju 2004 r. W przypadku Bułgarii oraz Rumunii negocjacje trwały do grudnia 2004 r., a procedura procesu akcesyjnego została ostatecznie zakończona w 2006 r., zatem państwa te mogły zostać włączone do UE z początkiem 2007 r.

Włączenie omawianej grupy dwunastu państw do struktur Unii Europejskiej to bez wątpienia najtrudniejsze zrealizowane przez to ugrupowanie poszerzenie. Bezprecedensowe było przyjęcie tak dużego grona państw. Sytuację komplikował fakt, iż zdecydowana większość przyjmowanych podmiotów to niedojrzałe demokracje. Problemem był także relatywnie niski poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, który przekładał się na pogłębienie dysproporcji rozwojowych w ramach rozszerzonej UE.

Efekty demograficzne oraz ekonomiczne wschodniego rozszerzenia UE na tle pozostałych etapów poszerzania WE/UE zaprezentowano w tab. 2. W 2004 r. na skutek włączenia dziesięciu krajów liczba ludności UE wzrosła o 19%, podczas gdy PKB UE zwiększył się zaledwie o 4,9%. Dwa lata później, gdy do struktur UE przystąpiły Bułgaria i Rumunia, ludność UE zwiększyła się o kolejne 6,3%, zaś PKB UE tylko o 1,4%. Wschodnie rozszerzenie wyraźnie wpłynęło więc na zmniejszenie PKB per capita UE. Stworzyło dodatkowe, poważne obciążenia dla unijnego budżetu, jako że wszystkie nowe państwa (z wyjątkiem Cypru) to beneficjenci netto otrzymujący z unijnej kasy więcej środków niż do niej wpłacają. Finansowy bilans członkostwa nowych krajów UE, wynikający z Ramowych Planów Finansowych UE na lata 2007-2013 pokazano w tab. 3.

Innym efektem rozszerzenia było pogłębienie problemów z nadprodukcją żywności przez UE. Ponadto obawiano się nadmiernych ruchów migracyjnych po otwarciu rynków pracy krajów UE-15.

Tabela 2

Zmiana potencjału demograficznego oraz PKB Wspólnot Europejskich/Unii Europejskiej w wyniku poszczególnych etapów rozszerzania

Rok	Kraje przystępujące do WE/UE	Zmiana potencjału demograficznego WE/UE (w %)	Zmiana PKB WE/UE (w %)
1973	Dania, Zjednoczone Królestwo, Irlandia	+33,4	+32,4
1981	Grecja	+3,7	+2,8
1986	Hiszpania, Portugalia	+17,7	+11,6
1995	Austria, Szwecja, Finlandia	+6,2	+10,2
2004	Polska, Czechy, Węgry, Litwa, Słowenia, Łotwa, Słowacja, Cypr, Malta, Estonia	+19	+4,9
2007	Bułgaria, Rumunia	+6,3	+1,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS i EUROSTAT zaczerpniętych z www.stat.gov.pl oraz <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (30.04.2011).

Tabela 3

Finansowy bilans członkostwa nowych krajów UE w mld EUR

Kraj	Wpływy netto 2007-2013	Kraj	Wpływy netto 2007-2013
Bułgaria	+9,7	Malta	+0,5
Cypr	-0,1	Polska	+65,0
Czechy	+22,0	Rumunia	+25,0
Estonia	+3,2	Słowacja	+11,0
Litwa	+7,3	Słowenia	+2,9
Łotwa	+4,6	Węgry	+24,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji zaczerpniętych z www.ec.europa.eu (30.04.2011).

3. Kierunki dalszego rozszerzania Unii Europejskiej

Wschodnie rozszerzenie UE wyraźnie zmieniło społeczno-ekonomiczny obraz tego ugrupowania, jako że kraje, które przystąpiły do struktur UE w 2004 r. oraz 2007 r. to w zdecydowanej większości podmioty znacznie słabiej rozwinięte pod względem ekonomicznym oraz społecznym, o krótkim stażu, jeśli chodzi o budowę gospodarki rynkowej oraz struktur demokratycznych. Ich akcesja okazała się impulsem dla kolejnych państw europejskich do starań o przyjęcie do Unii Europejskiej. Wydaje się, że Unia Europejska nie jest gotowa na szybką realizację kolejnych etapów poszerzania. Takie sygnały były wręcz wysyłane przez Komisję Europejską. Niemniej jednak aktualnie pięć krajów uznaje się za oficjalnych kandydatów do członkostwa w Unii Europejskiej. Kolejne cztery państwa to potencjalni kandydaci do UE. Oficjalnymi kandydatami do UE są: Turcja, Chorwacja, była Jugosłowiańska Republika Macedonii, Islandia oraz Czarnogóra, natomiast potencjalni kandydaci to: Albania, Bośnia i Hercegowina, Serbia, Kosowo⁹.

Tabela 4

Kraje kandydackie oraz potencjalni kandydaci do Unii Europejskiej –
– stan z 1.05. 2011 r.

Państwo	Układ o Stabilizacji i Stowarzyszeniu	Wniosek akcesyjny	Aktualny status	Rozpoczęcie negocjacji akcesyjnych
Turcja	Układ o Stowarzyszeniu podpisany we wrześniu 1963r/ unia celna od 1995 r.	Kwiecień 1987 r.	kandydat	3.10.2005 r.
Chorwacja	Podpisany 29.10.2001 r. w mocy od 1.02.2005 r.	21.02.2003 r.	kandydat	3.10.2005 r.
Macedonia	Podpisany 9.04.2001 r. w mocy od 1.04.2004 r.	22.03.2004 r.	kandydat	-

⁹ *Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. Enlargement Strategy and main Challenges 2009-2010.* European Commission, Brussels 2009, 533.

cd. tabeli 4

Islandia	Porozumienie o Europejskim Obszarze Gospodarczym podpisane 05.1992 w mocy od 1.01.1994 r.	16.07.2009 r.	kandydat	27.07.2010 r.
Albania	podpisany 22.06.2006 w mocy od 01.04.2009 r.	28.04.2009 r.	potencjalny kandydat	-
Bośnia i Hercegowina	Podpisany 16.06.2008 r.	-	potencjalny kandydat	-
Czarnogóra	Podpisany 15.10.2007 r. w mocy od 1.05.010 r.	15.12.2008 r.	kandydat od 17.12.2010 r.	-
Serbia	Podpisany 29.04.2008 r.	22.12.2009 r.	potencjalny kandydat	-
Kosowo	-	-	potencjalny kandydat	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ec.europa.eu/enlargement (1.05.2011).

Relacje Turcji ze Wspólnotami Europejskimi sięgają końca lat 50. XX w. W 1959 r. Turcja złożyła pierwszy wniosek o członkostwo w EWG. W 1963 r. w Ankarze Turcja podpisała Układ o Stowarzyszeniu, który przewidywał m.in. utworzenie unii celnej między Turcją a ówczesną EWG. Unia celna między Turcją a UE ostatecznie została zrealizowana w 1995 r. Ponowny wniosek akcesyjny został skierowany przez Turcję do Rady w 1987 r., jednak dopiero na mocy decyzji podjętej przez Radę Europejską w trakcie szczytu w Luksemburgu w grudniu 1997 r. przyznano Turcji prawo do ubiegania się o członkostwo w UE. Przypieczętowaniem było uznanie Turcji za oficjalnego kandydata do UE w trakcie szczytu RE w Helsinkach w grudniu 1999 r.¹⁰. Turcja rozpoczęła negocjacje akcesyjne razem z Chorwacją w październiku 2005 r. od przeglądu tureckiego prawa. Nauka i badania to jedyny obszar negocjacyjny, w którym rozpoczęto negocjacje właściwe w dniu 12 czerwca 2006 r. Wybór właśnie tego obszaru nie był przypadkowy – w związku z brakiem kwestii spornych negocjacje w tym obszarze tymczasowo zamknięto w tym samym dniu. Niestety, już w drugiej połowie 2006 r. pojawiły się problemy w związku z niewywiązaniem się Turcji ze zobowiązań wobec Cypru, zapisanych w dodatkowym protokole, stanowiącym uzupełnienie Układu z Ankary. Dlatego Rada zadecydowała o niemożności zamknięcia negocjacji w którymkolwiek z obszarów, jak również niemożności otwarcia negocjacji w następujących obszarach: swobodny przepływ towarów, swoboda przedsiębiorczości, swoboda świadczenia usług, usługi finansowe, rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich, rybołówstwo, polityka transportowa, unia celna oraz stosunki zewnętrzne¹¹. Aktualny stan negocjacji akcesyjnych między Turcją a UE przedstawiono

¹⁰ Ze względu na kwestie sporne i wiele obszarów potencjalnie problemowych, od tego momentu upłynęło jeszcze niemal sześć lat do chwili rozpoczęcia negocjacji akcesyjnych z Turcją. W 2001 r. zatwierdzono pierwszą wersję partnerstwa dla członkostwa zawartego z Turcją. W 2003 r. przyjęto zmienioną wersję partnerstwa dla członkostwa z tym krajem. Komisja Europejska śledziła postępy Turcji w obszarach kluczowych dla akcesji do UE.

¹¹ K. Niklewicz: *Negocjacje UE-Turcja na włosku*. „Gazeta Wyborcza” z 28.11.2006 r.

w tab. 5. Dotychczas otwarto negocjacje w trzynastu obszarach, tymczasowo zamknięto zaledwie w jednym. Turcja, podobnie jak pozostałe kraje kandydujące do UE, jest oceniana przez Komisję Europejską. W ostatniej ocenie KE pozytywnie oceniła fakt powołania stałego Głównego Negocjatora oraz Narodowego Programu przyjęcia *acquis communautaire*. Nadal Komisja krytycznie odniosła się do kwestii braku dialogu między partiami politycznymi, co uznano za barierę w budowie pluralizmu demokratycznego oraz rządów prawa. Zasugerowano także konieczność realizacji reform administracyjnych, w tym zwłaszcza modernizacji służb cywilnych. Mimo pewnego postępu w obszarze tureckiego sądownictwa, KE wskazała na konieczność kontynuowania reform, a w szczególności wypracowania niezależności, bezstronności oraz efektywności instytucji tureckiego wymiaru sprawiedliwości, w tym utworzenia Wysokiej Rady Sędziów oraz Prokuratorów i regionalnych sądów apelacyjnych. W odniesieniu do praw człowieka oraz ochrony mniejszości narodowych podkreślono konieczność ratyfikacji protokołu do Konwencji ONZ przeciw torturom oraz ustanowienia instytucji Rzecznika Praw Obywatelskich. Innym problemem pozostaje kwestia wolności wypowiedzi – tureckie prawo nie w pełni współgra z Europejską Konwencją Praw Człowieka, stąd występujące nadal próby wywierania politycznych nacisków na media. KE dostrzegła postęp we wdrażaniu przepisów odnoszących się do swobody religii, w tym dialog podjęty przez turecki rząd z niemuzułmańskimi społecznościami religijnymi. W obszarze praw dziecka KE domaga się podjęcia działań dotyczących ochrony zdrowia, edukacji, wymiaru sprawiedliwości oraz pracy dzieci; zwrócono uwagę na przypadki sądenia dzieci jak osób dorosłych np. na podstawie przepisów antyterrorystycznych oraz nieproporcjonalnie wysokich wyroków w tych procesach. KE zwróciła również uwagę na brak przepisów zapewniających prawa związków zawodowych, w szczególności prawa do organizowania się oraz do strajku. Zasygnalizowała także problem restrykcji za stosowanie języków innych niż turecki w prywatnych stacjach radiowych oraz telewizyjnych, w życiu politycznym, instytucjach edukacyjnych. Wśród innych obszarów problemowych zaakcentowanych przez KE znalazły się także: dyskryminacja Romów, brak narodowej strategii w stosunku do osób przesiedlonych wewnątrz Turcji, brak normalizacji stosunków Turcji z Republiką Cypru oraz napięcia na granicy z Grecją. Dobrze oceniono zmiany konstytucyjne wprowadzone przez Turcję. Z kolei odnosząc się do kopenhaskich kryteriów ekonomicznych Komisja Europejska uznała Turcję za funkcjonującą gospodarkę rynkową, która powinna być w stanie sprostać konkurencji ze strony pomiotów unijnych, pod warunkiem kontynuowania podjętych już reform strukturalnych. Duży stopień zaawansowania zaobserwowano w takich obszarach, jak: swoboda przepływu towarów, prawa własności intelektualnej, polityka antytrustowa, energia, polityka przemysłowa, ochrona konsumenta, sta-

tystyka, sieci transeuropejskie. KE domagała się również większego zaangażowania przy wdrażaniu reform w obszarach: środowisko, pomoc publiczna, polityka społeczna i zatrudnienie, prawo spółek, bezpieczeństwo żywności, polityka weterynaryjna i fitosanitarna oraz swoboda przepływu usług. Zwrócono także uwagę na fakt niedotrzymywania przez Turcję zobowiązań wynikających z unii celnej z UE. Zauważono, że turecka gospodarka została dotknięta przez światowy kryzys, jednak stosunkowo szybko udało się jej wrócić na ścieżkę wzrostu gospodarczego. Ceną, jaką trzeba było zapłacić jest pogorszenie stanu finansów publicznych znacznie ponad poziom ustalony w kryteriach konwergencji¹².

Chorwacja to jeden z pięciu krajów Europy Południowo-Wschodniej, które zostały objęte procesem stabilizacji i stowarzyszenia ze Wspólnotami Europejskimi. Proces ten rozpoczął się na szczycie w Zagrzebiu w 2000 r. W efekcie przeprowadzonych negocjacji w 2001 r. między Chorwacją i WE podpisany został układ o stabilizacji i stowarzyszeniu, który wszedł w życie 1 lutego 2005 r. Chorwacja złożyła wniosek o członkostwo w Unii Europejskiej już 21 lutego 2003 r. Mimo pozytywnej opinii Komisji Europejskiej o wniosku Chorwacji, wydanej w kwietniu 2004 r., negocjacje nie rozpoczęły się – jak wstępnie ustalono – 17 marca 2005 r. W związku z niewypełnieniem przez Chorwację warunku postawionego przez instytucje UE, a odnoszącego się do pełnej współpracy z Międzynarodowym Trybunałem Sprawiedliwości dla byłej Jugosławii, moment rozpoczęcia negocjacji akcesyjnych przesunięto w czasie. Ostatecznie, po wydaniu pozytywnej opinii na temat współpracy Chorwacji z Międzynarodowym Trybunałem Sprawiedliwości przez prokuratora Międzynarodowego Trybunału Karnego, 3 października 2005 r. negocjacje akcesyjne zostały rozpoczęte. Przez pewien okres rozmowy zawieszono w związku z nierozwiązanym konfliktem między Chorwacją a Słowenią w kwestii przebiegu granicy morskiej między tymi krajami. Konflikt ten udało się ostatecznie rozwiązać we wrześniu 2009 r.¹³. W 2010 r. nastąpiło wyraźne przyspieszenie procesu negocjacyjnego. W kwietniu 2011 r. tymczasowo zamknięto negocjacje akcesyjne z Chorwacją w kolejnych dwóch obszarach: rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich oraz polityka regionalna i koordynacja funduszy strukturalnych. 30 czerwca 2011 r. ostatecznie zakończono proces negocjacji akcesyjnych z tym państwem. Ostatnimi zamykanymi obszarami negocjacyjnymi były: polityka konkurencji, wymiar sprawiedliwości i prawa podstawowe oraz inne kwestie (tab. 5).

Komisja Europejska, oceniając postępy Chorwacji w zakresie kryteriów politycznych podkreśliła dobre funkcjonowanie rządu oraz parlamentu. Zwró-

¹² *Turkey 2009 Progress Report*. European Commission, Brussels 2009, s. 8 i nast.; *Turkey 2010 Progress Report*. European Commission, Brussels 2010, s. 7 i nast.

¹³ J. Pawlicki: *Chorwacja wraca do negocjacji akcesyjnych*. „Gazeta Wyborcza” z 2.10.2009 r.

cono jednak uwagę na konieczność poprawy działań instytucji wymiaru sprawiedliwości, administracji publicznej oraz policji. Wśród najważniejszych uwag i zaleceń KE trzeba wymienić: konieczność przeprowadzenia reformy policji, w tym odpolitycznienie kluczowych stanowisk oraz poprawę profesjonalizmu policjantów, potrzebę poprawy procedur selekcji sędziów oraz prokuratorów oraz stopnia ich wiarygodności, niezależności i profesjonalizmu. KE zauważyła postęp w walce z korupcją, w tym poprawę przepisów z tego zakresu. Odnosząc się do kwestii praw człowieka oraz ochrony mniejszości narodowych zwróciła uwagę m.in. na: złe warunki, w jakich przebywają osoby odbywające karę więzienia, przypadki nadmiernego użycia siły przez policję, groźby pod adresem dziennikarzy zajmujących się przypadkami korupcji oraz zorganizowanej przestępczości. Zauważyła zdecydowaną poprawę sytuacji mniejszości narodowych, w tym mniejszości romskiej, jednak zasygnalizowała potrzebę dalszych działań zmierzających do kształtowania tolerancji wobec mniejszości, w tym np. mniejszości serbskiej. Analizując współpracę regionalną oraz relacje międzynarodowe, Komisja dobrze oceniła uczestnictwo Chorwacji w CEFTA oraz Regionalnej Radzie Współpracy. Zauważyła także wyraźny postęp w relacjach między Chorwacją i Czarnogórą, w tym prace zmierzające do rozwiązania problemu granicy między tymi państwami. Odnosząc się do kryteriów ekonomicznych z Kopenhagi, Komisja uznała Chorwację za funkcjonującą gospodarkę rynkową. Dobrze oceniła postępy Chorwacji m.in. w obszarze swobody przepływu towarów oraz usług, prawa konkurencji, społeczeństwa informacyjnego, usług finansowych, opodatkowania, rybołówstwa, transportu, polityki społecznej i zatrudnienia, sądownictwa oraz praw podstawowych, wymiaru sprawiedliwości, wolności i bezpieczeństwa, nauki i badań, edukacji i kultury. Zwróciła natomiast uwagę na fakt niewystarczającej świadomości społecznej w kwestii praw własności intelektualnej¹⁴.

Ze względu na duży stopień zaawansowania rozmów na temat akcesji, Komisja Europejska przyjęła pakiet finansowy dotyczący Chorwacji. Obejmuje on lata 2012-2013. Przewidziano m.in. pełne uczestnictwo Chorwacji w Nowej Polityce Spójności (89,7 mln EUR w 2012 r. i 97,5 mln EUR w 2013 r. w ramach celu 1a – Konkurencyjność dla wzrostu i zatrudnienia oraz 915,9 mln EUR i 1289 mln EUR w ramach celu 1b – Spójność dla wzrostu i zatrudnienia) oraz w działaniach z zakresu Wspólnej Polityki Rolnej (18 mln EUR w 2012 r. i 126 mln EUR w 2013 r.) i Polityki Rozwoju Obszarów Wiejskich (odpowiednio 200 mln EUR i 218 mln EUR). Dodatkowo zaplanowano udzielenie Chorwacji pomocy w sektorze rybołówstwa (43 mln EUR w latach 2012-2013). Kolejne 170 mln EUR pomocy ma dotyczyć wydatków ponoszonych

¹⁴ *Croatia 2009 Progress Report*. European Commission, Brussels 2009, s. 9 i nast.; *Croatia 2010 Progress Report*. European Commission, Brussels 2010, s. 7 i nast.

w ramach obszaru: obywatelstwo, wolność, bezpieczeństwo, wymiar sprawiedliwości. Rozszerzenie o Chorwację spowoduje także wzrost kosztów administracyjnych UE na poziomie 120 mln EUR w pierwszych dwóch latach członkostwa¹⁵.

Tabela 5

Kalendarium negocjacji akcesyjnych między Turcją i Chorwacją a UE

Obszar	TURCJA		CHORWACJA	
	Otwarcie negocjacji	Zamknięcie negocjacji	Otwarcie negocjacji	Zamknięcie negocjacji
1 – swobodny przepływ towarów			25.07.2008 r.	19.04.2010 r.
2 – swoboda przepływu pracowników			17.06.2008 r.	02.10.2009 r.
3 – swoboda świadczenia usług			26.06.2007 r.	21.12.2009 r.
4 – swoboda przepływu kapitału	19.12.2008 r.		2.10.2009 r.	05.11.2010 r.
5 – zamówienia publiczne			19.12.2008 r.	30.06.2010 r.
6 – prawo spółek	17.06.2008 r.		26.06.2007 r.	02.10.2009 r.
7 – prawo własności intelektualnej	17.06.2008 r.		29.03.2007 r.	19.12.2008 r.
8 – polityka konkurencji			30.06.2010 r.	30.06.2011 r.
9 – usługi finansowe			26.06.2007 r.	27.11.2009 r.
10 – społeczeństwo informacyjne i media	19.12.2008 r.		26.06.2007 r.	19.12.2008 r.
11 – rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich			02.10.2009 r.	19.04.2011 r.
12 – bezpieczeństwo żywności, polityka weterynaryjna i fitosanitarna	30.06.2010 r.		02.10.2009 r.	27.07.2010 r.
13 – rybołówstwo			19.02.2010 r.	06.06.2011 r.
14 – polityka transportowa			21.04.2008 r.	05.11.2010 r.
15 - energia			21.04.2008 r.	27.11.2009 r.
16 – opodatkowanie	30.06.2009 r.		02.10.2009 r.	30.06.2010 r.
17 – polityka ekonomiczna i monetarna			21.12.2006 r.	19.12.2008 r.
18 – statystyka	26.06.2007 r.		26.06.2007 r.	02.10.2009 r.
19 – polityka społeczna i zatrudnienie			17.06.2008 r.	21.12.2009 r.
20 – przedsiębiorstwa i polityka przemysłowa	29.03.2007 r.		21.12.2006 r.	25.07.2008 r.
21 – Sieci Transeuropejskie	19.12.2007 r.		19.12.2007 r.	02.10.2009 r.
22 – polityka regionalna i koordynacja instrumentów strukturalnych			02.10.2009 r.	19.04.2011 r.
23 – wymiar sprawiedliwości i prawa podstawowe			30.06.2010 r.	30.06.2011 r.
24 – sprawiedliwość, wolność, bezpieczeństwo			02.10.2009 r.	22.12.2010 r.
25 – nauka i badania	12.06.2006 r.	12.06.2006 r.	12.06.2006 r.	12.06.2006 r.
26 – edukacja i kultura			11.12.2006 r.	11.12.2006 r.
27 – środowisko naturalne	21.12.2009 r.		19.02.2010 r.	22.12.2010 r.
28 – ochrona konsumenta i zdrowia	19.06.2007 r.		12.10.2007 r.	27.11.2009 r.
29 – unia celna			21.12.2006 r.	02.10.2009 r.
30 – stosunki zewnętrzne			12.10.2007 r.	30.10.2008 r.
31 – polityka zagraniczna, bezpieczeństwa i obronna			30.06.2010 r.	22.12.2010 r.
32 – kontrola finansowa	26.06.2007 r.		26.06.2007 r.	27.07.2010 r.
33 – finanse i budżet			19.12.2007 r.	30.06.2011 r.
34 – instytucje			05.11.2010 r.	5.11.2010 r.
35 – pozostałe			30.06.2011 r.	30.06.2011 r.

Źródło: http://ec.europa.eu/enlargement/candidate-countries/turkey/relation/index_en.htm;
http://ec.europa.eu/enlargement/candidate-countries/croatia/relation/index_en.htm
 (14.09.2011).

¹⁵ Communication from the Commission. A financial package for the accession negotiations with Croatia. European Commission, Brussels 2009, 595 final.

Macedonia jest kolejnym oficjalnym kandydatem do członkostwa w UE. Państwo to również zostało objęte zapoczątkowanym w Zagrzebiu procesem stabilizacji i stowarzyszenia. Układ o stabilizacji i stowarzyszeniu wszedł w życie 1 kwietnia 2004 r. Jeszcze wcześniej, tj. 22 marca 2004 r. Macedonia złożyła oficjalny wniosek o akcesję do UE. W listopadzie 2005 r. Komisja wydała pozytywną opinię o wniosku, a 15 grudnia 2005 r. przyznano Macedonii status kraju kandydującego. W 2008 r. Macedonia została objęta nowym partnerstwem dla członkostwa. W 2009 r. Komisja Europejska wystąpiła z inicjatywą złagodzenia reżimu wizowego z byłą Jugosłowiańską Republiką Macedonii. Na razie nie rozpoczęto negocjacji akcesyjnych z tym kandydatem¹⁶. W raporcie KE na temat przygotowania Macedonii do członkostwa w UE z 2009 r. podkreślono postępy w reformach mających na celu rozwój demokracji oraz wprowadzanie rządów prawa, w tym zwłaszcza: satysfakcjonujący sposób przeprowadzenia wyborów prezydenckich oraz samorządowych w 2009 r., stabilność koalicyjnego rządu, rozwój kształcenia sędziów i prokuratorów, a także tworzenie i wdrażanie ustawodawstwa antykorupcyjnego. W odniesieniu do praw człowieka i ochrony mniejszości narodowych w Macedonii zasugerowano podjęcie dalszych wysiłków w celu poprawy stopnia implementacji przepisów, a w szczególności: zmniejszenie wpływów politycznych w mediach, ustanowienie zewnętrznego mechanizmu monitorowania nieodpowiednich zachowań i praktyk policyjnych, zwiększenie działań administracyjnych nakierowanych na wyrównywanie praw kobiet, wypracowanie lepszej ochrony praw mniejszości narodowych (zwłaszcza mniejszości albańskiej oraz romskiej), wzrost stopnia skolaryzacji¹⁷.

W zakresie kopenhaskich kryteriów ekonomicznych uznano, że Macedonia kontynuuje budowę gospodarki rynkowej; podkreślono zaawansowanie procesu prywatyzacji oraz liberalizacji cen i handlu, uproszczenie procedur związanych z wejściem na rynek, zakładaniem przedsiębiorstw oraz ogłoszeniem upadłości. Zauważono postępy w takich dziedzinach, jak: swoboda przepływu towarów, społeczeństwo informacyjne, polityka transportowa, opodatkowanie, sieci transeuropejskie, polityka azylowa, walka z handlem narkotykami i zorganizowaną przestępczością. W wielu obszarach wypracowane postępy nie usatysfakcjonowały jednak KE, dotyczy to zwłaszcza konkurencji, praw własności intelektualnej, rynku ubezpieczeń, sprawności administracji, energii, polityki społecznej i zatrudnienia¹⁸.

¹⁶ http://ec.europa.eu/enlargement/candidatecountries/the_former_yugoslav_republic_of_macedonia/index_en.htm (1.05.2011).

¹⁷ *The Former Yugoslav Republic of Macedonia 2009 Progress Report*. European Commission, Brussels 2009, s. 8 i nast.; *The Former Yugoslav Republic of Macedonia 2010 Progress Report*. European Commission, Brussels 2010, s.6 i nast.

¹⁸ *Ibid.*

Rok 2009 nieoczekiwanie przyniósł wniosek akcesyjny Islandii. Państwo to od 1970 r. funkcjonuje w strukturach Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA). Ze względu na zacieśnianie relacji handlowych między EFTA i EWG, Islandia od 1973 r. była objęta strefą wolnego handlu artykułami przemysłowymi z EWG. Od 1994 r. jest powiązana z Unią Europejską poprzez Porozumienie o Europejskim Obszarze Gospodarczym, dzięki któremu objęta jest swobodą przepływu towarów, usług, osób oraz kapitału. Islandia nie wykazywała wcześniej zainteresowania pełną integracją z Unią Europejską. W latach 2008-2009 nastąpiła diametralna zmiana w tym względzie. Gospodarka Islandii – niewielka, o dużym stopniu umiędzynarodowienia oraz otwartości, została bardzo dotkliwie dotknięta przez ogólnoswiatowy kryzys finansowy. W tym czasie pojawił się pomysł na pełną integrację ze strukturami Unii Europejskiej. Wniosek akcesyjny trafił do Brukseli w lipcu 2009 r. 24 lutego 2010 r. Komisja Europejska ogłosiła avis w sprawie islandzkiego wniosku. Opinia Komisji była pozytywna, zatem Komisja zarekomendowała rozpoczęcie negocjacji akcesyjnych z Islandią. Negocjacje rozpoczęto w lipcu 2010 r. Negocjacje te będą zapewne należały do krótkich. Wynika to z bardzo ścisłych powiązań Islandii z UE, będących rezultatem uczestnictwa Islandii w Europejskim Obszarze Gospodarczym – Islandia de facto już przyjęła znaczną część *acquis communautaire*. Nie oznacza to, że nie wystąpią kwestie sporne między UE a Islandią. Do takich problemowych obszarów z pewnością będzie należało rybołówstwo czy połów wielorybów¹⁹. W pierwszym dokumencie oceniającym stopień gotowości Islandii do akcesji podkreślono dojrzałość i stabilność systemu demokratycznego Islandii, wysoki stopień ochrony praw człowieka i poszanowania mniejszości narodowych. W odniesieniu do kwestii ekonomicznych dużo miejsca w raporcie poświęcono działaniom antykryzysowym podejmowanym w następstwie załamania z 2008 r., zwracając szczególną uwagę na utrzymujące się zagrożenie dla stabilności sektora finansów publicznych. Pozytywnie oceniono zmiany wprowadzone w sektorze finansowym, w tym rekonstrukcję sektora bankowego. Według oceny Komisji Europejskiej, zaplecze infrastrukturalne, posiadane zasoby naturalne oraz wysokiej jakości kapitał ludzki to ważne atuty Islandii. Załamanie z 2008 r. spowodowało, że gospodarka Islandii nie jest jeszcze w pełni zdolna do sprostania siłom konkurencyjnym jednolitego rynku²⁰.

W grudniu 2010 r. status kraju kandydującego do UE uzyskała Czarnogóra. Podpisała ona Układ o Stabilizacji i Stowarzyszeniu w październiku 2007 r., który wszedł w życie w maju 2010 r. Wniosek akcesyjny został złożony w grudniu 2008 r. Ważnym krokiem ze strony UE na drodze zacieśniania relacji z tym krajem była liberalizacja procedur wizowych od 19 grudnia 2009 r.²¹.

¹⁹ http://ec.europa.eu/enlargement/candidate-countries/iceland/index_en.htm (1.05.2011).

²⁰ Iceland 2010 Progress Report, European Commission, Brussels 2010, s. 8 i nast.

²¹ http://ec.europa.eu/enlargement/candidate-countries/montenegro/index_en.htm (01.05.2011).

Odrębną grupę stanowią: Albania, Bośnia i Hercegowina oraz Serbia. Podobnie jak Chorwacja, w czasie Szczytu w Zagrzebiu w 2000 r. zapoczątkowano proces stabilizacji i stowarzyszenia z tymi państwami. W czerwcu 2000 r. podczas Szczytu Rady Europejskiej w Feira potwierdzono, że kraje, które otrzymały perspektywę stabilizacji i stowarzyszenia są traktowane jako potencjalni kandydaci do członkostwa w Unii Europejskiej, jednak ich pełne włączenie w struktury UE wydaje się bardzo odległe²².

UE ponosi określone koszty związane z pomocą finansową udzielaną krajom kandydackim oraz potencjalnym kandydatom. Ogółem w latach 2007-2012 przewidziano unijne wsparcie dla tych krajów na poziomie ponad 8 mld EUR. Najwięcej, prawie 4 mld EUR trafi do Turcji. Chorwacja otrzyma prawie 1 mld EUR, do Serbii trafi 1,2 mld EUR. W przypadku krajów kandydackich środki te są rozdysponowane na następujące obszary wsparcia: transformacja oraz budowa instytucji, współpraca transgraniczna, rozwój regionalny, rozwój zasobów ludzkich, rozwój obszarów wiejskich. Kraje mające status potencjalnych kandydatów otrzymują pomoc jedynie na realizację procesów transformacji, budowę instytucji oraz współpracę transgraniczną²³.

Dla zobrazowania efektów demograficznych oraz ekonomicznych ewentualnego rozszerzenia UE o każdy z badanych podmiotów w tab. 6 zestawiono podstawowe dane obrazujące gospodarki krajów kandydackich oraz potencjalnych kandydatów do UE.

²² W przypadku Albanii podpisany w 2006 r. Układ o Stabilizacji i Stowarzyszeniu wszedł w życie w kwietniu 2009 r. 28 kwietnia 2009 r. Albania złożyła oficjalny wniosek akcesyjny. Decyzja o rozpoczęciu negocjacji jeszcze nie zapadła. http://ec.europa.eu/enlargement/potential-candidates/albania/relation/index_en.htm (01.05.2011).

Układ o Stabilizacji i Stowarzyszeniu między Serbią a Wspólnotami Europejskimi został zawarty w kwietniu 2008 r. Do chwili obecnej nie wszedł w życie. Od 7 grudnia 2009 r. w mocy jest umowa przejściowa dotycząca handlu. Mimo to Serbia oficjalnie aplikowała o członkostwo w UE 22 grudnia 2009 r. http://ec.europa.eu/enlargement/potential-candidates/serbia/relation/index_en.htm (01.05.2011).

Bośnia i Hercegowina zawarła Układ o Stabilizacji i Stowarzyszeniu ze Wspólnotami Europejskimi w czerwcu 2008 r. Układ ten nie wszedł jeszcze w życie. Od lipca 2008 r. obowiązuje jedynie umowa przejściowa dotycząca Handlu. Bośnia i Hercegowina nie aplikowały do tej pory o pełne członkostwo w UE. http://ec.europa.eu/enlargement/potential-candidates/bosnia_and_herzegovina/relation/index_en.htm (01.05.2011).

Bardziej skomplikowana jest sytuacja Kosowa. Ogłoszona przez Kosowo w lutym 2008 r. niepodległość nie została uznana przez Unię Europejską jako organizację międzynarodową; UE pozostawiła decyzję w tej sprawie poszczególnym państwom członkowskim, a te zareagowały w różny sposób – część uznała Kosowo za niepodległe państwo, inne nie. Do tej pory nie zawarto więc żadnych umów między Kosowem a UE. http://ec.europa.eu/enlargement/potential-candidates/kosovo/relation/index_en.htm 01.05.2011).

²³ http://ec.europa.eu/enlargement/candidate-countries/the_former_yugoslav_republic_of_macedonia/financial-assistance/index_en.htm; http://ec.europa.eu/enlargement/candidate-countries/croatia/financial-assistance/index_en.htm; http://ec.europa.eu/enlargement/candidate-countries/turkey/financial-assistance/index_en.htm; http://ec.europa.eu/enlargement/potential-candidates/albania/financial-assistance/index_en.htm; http://ec.europa.eu/enlargement/potential-candidates/bosnia_and_herzegovina/financial-assistance/index_en.htm; http://ec.europa.eu/enlargement/potential-candidates/montenegro/financial-assistance/index_en.htm; http://ec.europa.eu/enlargement/potential-candidates/serbia/financial-assistance/index_en.htm; http://ec.europa.eu/enlargement/potential-candidates/kosovo/financial-assistance/index_en.htm; (01.05.2011).

Tabela 6

Ludność, powierzchnia i PKB krajów kandydujących oraz potencjalnych kandydatów do Unii Europejskiej (dane za 2009 r.)

Kraj	Ludność (mln)	Powierzchnia (km ²)	PKB (mld USD)
Turcja	73,88	783.562	794,2
Chorwacja	4,44	56.594	69,3
Macedonia	2,04	25.713	9,5
Islandia	0,31	103.000	16,6
Albania	3,18	28.748	12,3
Bośnia i Hercegowina	3,86	51.197	18,5
Czarnogóra	0,62	13.812	4,5
Serbia	9,52	88.361	50,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Mały rocznik statystyczny Polski 2009, GUS, Warszawa 2009; <http://www.gfmag.com/gdp-data-country-reports/157-turkey-gdp-country-report.html>; <http://www.gfmag.com/gdp-data-country-reports/289-croatia-gdp-country-report.html>; <http://www.gfmag.com/gdp-data-country-reports/256-iceland-gdp-country-report.html>; <http://www.gfmag.com/gdp-data-country-reports/217-montenegro-gdp-country-report.html>; <http://www.gfmag.com/gdp-data-country-reports/333-albania-gdp-country-report.html>; <http://www.gfmag.com/gdp-data-country-reports/184-serbia-gdp-country-report.html>; <http://www.gfmag.com/gdp-data-country-reports/229-macedonia-gdp-country-report.html>; <http://www.gfmag.com/gdp-data-country-reports/313-bosnia-and-herzegovina-gdp-country-report.html> (01.05.2011).

Należy w tym miejscu podkreślić odmienną pozycję Islandii, która jako kraj znajdujący się na bardzo wysokim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego nie otrzymuje wsparcia przedakcesyjnego.

Podsumowanie

Trudno precyzyjnie określić datę następnego rozszerzenia Unii Europejskiej. Najbliższa akcesji jest Chorwacja, która zakończyła negocjacje akcesyjne w czerwcu 2011 r. Podpisanie Traktatu Akcesyjnego z Chorwacją nastąpiło 9 grudnia 2011 r. Następnie rozpocznie się proces jego ratyfikacji. Akcesja Chorwacji spodziewana jest w połowie 2013 r. Również w przypadku Islandii, po podjęciu przez Radę decyzji o uruchomieniu negocjacji akcesyjnych, proces ten powinien trwać stosunkowo krótko ze względu na bardzo głębokie relacje tego państwa z UE wypracowane w ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Większość kandydatów oraz potencjalnych kandydatów to kraje stosunkowo biedne, których ewentualne włączenie do UE będzie oznaczać wzrost obciążeń dla unijnego budżetu. Państwa te są określane mianem niedojrzałych demokracji oraz nie w pełni dojrzałych gospodarek rynkowych; muszą zatem kontynuować wdrażanie zainicjowanych już reform, aby w pełni sprostać politycznym oraz ekonomicznym wymogom członkostwa w tym ugrupowaniu integracyjnym. Wyjątkiem jest Islandia – państwo o dojrzałych strukturach

demokratycznych oraz zaawansowanej gospodarce rynkowej, bogate, choć poważnie dotknięte kryzysem lat 2008-2009, który z pewnością zaważy na kalendarium dalszych rozszerzeń. Negatywne efekty kryzysu są bowiem widoczne zarówno w większości krajów aktualnie funkcjonujących w strukturach UE, jak i w krajach aspirujących do członkostwa. Nie bez znaczenia są także względy kulturowe, religijne oraz zaszłości historyczne. Odmienność części krajów kandydujących stanowi poważną barierę dla ich pełnej integracji z UE. Zwraca uwagę różnorodność wyznaniowa krajów zachodnich Bałkanów oraz Turcji: prawosławna Serbia (85%) i Czarnogóra (72%), muzułmańska Turcja (99,8%), katolicka Chorwacja (88%), mieszanka wyznaniowa w Bośni i Hercegowinie (40% stanowią muzułmanie, 31% wyznawcy prawosławia, 15% katolicy) oraz Albanii (70% stanowią muzułmanie, 20% wyznawcy prawosławia, 10% katolicy). W przypadku krajów bałkańskich świeże i bolesne doświadczenia wojenne lat 90. XX w. stanowią dodatkową przeszkodę dla zacieśniania współpracy regionalnej. Należy jednak wykorzystać międzynarodową siłę oraz atrakcyjność tego ugrupowania dla promowania i kreowania stabilności, bezpieczeństwa oraz rozwoju społeczno-gospodarczego również w tej części Europy.

EASTERN ENLARGEMENT OF THE EUROPEAN UNION. DIRECTIONS OF ITS FURTHER DEVELOPMENT

Summary

Integration processes implemented by the European Communities/European Union included both gradual enlargement and deepening. Integration deepening means intensification of cooperation and introduction of new policies and new fields. The enlargement of integration block means accepting new economies as members of the European Union. The most complex and most difficult enlargement in the so far history of the European Communities/European Union was the one of the years 2004 and 2007. The so called Eastern enlargement of the EU has not finished a quantitative development of the EU. Other countries are waiting for their turn. One should list here: Turkey, Croatia, the Former Yugoslav Republic of Macedonia, Iceland, Montenegro and mention: Albania, Bosnia and Hercegovina, Serbia, and Kosovo. In the first part of the paper both the history and specific features of the Eastern enlargement of the European Union were presented. Then the relations between current candidate countries and the EU were described. In addition to that the opinion of the European Commission with respect to their readiness for membership was discussed.

Sylwia Talar

KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI WOBEC GŁÓWNYCH PARTNERÓW HANDLOWYCH

Wprowadzenie

Analizy i badania nad konkurencyjnością gospodarek rozpoczęto już w latach 70. XX w., jednak do tej pory nie ma wypracowanej spójnej koncepcji konkurencyjności makroekonomicznej¹. Istniejące kontrowersje wokół tej kategorii ekonomicznej i obecna krytyka badania konkurencyjności gospodarek² nie przeszkadzają prowadzeniu analiz konkurencyjności przez wiele ośrodków naukowo-badawczych oraz organizacji zarówno krajowych, jak i międzynarodowych³. Dodatkowo, publikowane rankingi i raporty konkurencyjności gospodarek cieszą się znaczną popularnością i często są cytowane. Abstrahując od zasadności w ogóle odnoszenia konkurencyjności do gospodarki narodowej, wątpliwości budzi sam sposób jej interpretacji oraz mierzenia. Chodzi tutaj przede wszystkim o stosowanie do oceny konkurencyjności takich wskaźników, jak np. bilans handlowy czy ujawnione przewagi komparatywne, które pomimo wielu ocen krytycznych⁴ ciągle są w tych badaniach wykorzystywane⁵. W zależności od przyjętej definicji i metodologii mierzenia konkurencyjności gospodarki, wyniki i wnioski wyciągane na ich podstawie mogą być bardzo zróżnicowane.

¹ Por. A. Wziętek-Kubiak: *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, INE PAN, Dom Wydawniczy „Bellona”, Warszawa 2003, s. 9-13; *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo, mikro*. Red. N. Daszkiewicz. PWN, Warszawa 2008, s. 13.

² P. Krugman: *Competitiveness: A Dangerous Obsession*. „Foreign Affairs” 1994, No. 2, s. 31-40; A. Wziętek-Kubiak: *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*. „Ekonomista” 2001, nr 4.

³ Najbardziej znane raporty międzynarodowe opracowywane są przez Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum – WEF) oraz Międzynarodowy Instytut Rozwoju Zrządania z Lozanny (International Institute for Management Development – IMD), natomiast raporty konkurencyjności polskiej gospodarki publikuje Szkoła Główna Handlowa z Warszawy, we wcześniejszych latach takie raporty opracowywały instytucje rządowe, np.: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej*. Raport nr 30 Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa 1997; *Konkurencyjność polskiej gospodarki*. Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa 2002.

⁴ Np. A. Wziętek-Kubiak: *Międzynarodowa...*, op. cit., s. 476-483; A. Wziętek-Kubiak: *Kontrowersje wokół konkurencyjności w teorii ekonomii*. „Ekonomista” 2004, nr 6.

⁵ Por. *Polska. Raport o konkurencyjności 2010. Klasy przemysłowe a przewagi konkurencyjne*. Red. M. Weresa. SGH, Warszawa 2010, s. 77-81.

Opracowania na temat konkurencyjności, w tym także polskiej gospodarki najczęściej opierają się na analizie wielu różnych wskaźników makroekonomicznych i sprowadzają się do oceny jej poziomu rozwoju gospodarczego⁶. Biorąc pod uwagę wszystkie wyżej wymienione aspekty i jednocześnie mając na celu dokonanie rzetelnej oceny aktualnej pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki postanowiono wykorzystać najpopularniejsze wyniki badań konkurencyjności prowadzone przez międzynarodowe organizacje i porównać je z wynikami uzyskanymi z własnych obliczeń podstawowych wskaźników pozycji konkurencyjnej zagregowanych do poziomu makroekonomicznego. Konkurencyjność jest cechą relatywną, zatem jej oceny muszą się opierać na porównaniu badanych kategorii z odpowiednimi wielkościami charakterystycznymi dla innych podmiotów uczestniczących w procesie konkurencji. Na poziomie makroekonomicznym konkurentami są inne gospodarki narodowe. Współcześnie relacje między gospodarkami opierają się jednak nie tylko na walce konkurencyjnej, ale także na współpracy, co w literaturze zostało określone terminem „kooperencji” lub „koopetycji”⁷. Ocenę pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki postanowiono zatem przeprowadzić w porównaniu do jej obecnych głównych partnerów handlowych, którzy są równocześnie najważniejszymi konkurentami. W analizie uwzględniono lata, dla których dostępne są najnowsze dane.

1. Główni partnerzy handlowi Polski

W celu dokonania wyboru najważniejszych partnerów handlowych Polski przeanalizowano strukturę geograficzną polskiego eksportu oraz importu biorąc pod uwagę państwa o największych udziałach w tych obrotach. Tabela 1 prezentuje zastawienie dziesięciu gospodarek będących głównymi odbiorcami polskiego eksportu oraz odpowiednie zestawienie państw stanowiących źródła importu w 2009 r. wraz z podaną wartością obrotów w EUR i ich udziałem w obrotach ogółem. Biorąc pod uwagę fakt, iż konkurencja ma miejsce zarówno przy eksporcie, jak i imporcie oraz pewne różnice między geograficzną strukturą eksportu i importu, ostatecznej klasyfikacji dziesięciu głównych partnerów handlowych dla Polski dokonano na podstawie łącznego ich udziału w tych dwóch rodzajach obrotów zagranicznej wymiany handlowej, co przedstawia tab. 2.

⁶ Konkurencyjność gospodarki niemal wprost utożsamiana jest ze wzrostem i rozwojem gospodarczym np. w opracowaniu: *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD*. Red. W. Bieńkowski, M. Weresa, M.-J. Radło. SGH, Warszawa 2010, s. 121-123.

⁷ Por. J. Cygler: *Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i korporacyjne*. SGH, Warszawa 2009; A.M. Brandenburger, B.J. Nalebuff: *Co-opetition*. Currency Doubleday, New York 1996.

Tabela 1

Najwięksi eksportowi i importowi partnerzy Polski w 2009 r.

Lp.	Eksport			Import		
	partnerzy	wartość (EUR tys.)	udział (%)	partnerzy	wartość (EUR tys.)	udział (%)
1.	Niemcy	25 685 682	26,1	Niemcy	24 053 247	22,4
2.	Francja	6 826 152	6,9	Chiny	9 983 320	9,3
3.	Włochy	6 740 628	6,9	Rosja	9 205 780	8,5
4.	Wielka Brytania	6 300 069	6,4	Włochy	7 336 755	6,8
5.	Czechy	5 745 426	5,8	Francja	4 956 000	4,6
6.	Holandia	4 175 012	4,2	Holandia	3 904 221	3,6
7.	Rosja	3 595 527	3,7	Czechy	3 882 259	3,6
8.	Węgry	2 654 804	2,7	Korea Płd.	3 228 712	3,0
9.	Szwecja	2 636 402	2,7	Wielka Brytania	3 177 503	3,0
10.	Hiszpania	2 577 596	2,6	Belgia	2 495 462	2,3
	Ogółem	98 274 489	100,0	Ogółem	107 528 878	100,0

Źródło: *Handel zagraniczny styczeń-grudzień 2009*. GUS, Warszawa 2010, s. 90-91.

Jak wynika z zestawienia w tab. 1, kraje, które dominują w strukturze polskiego eksportu, także w polskim imporcie mają największy udział, chociaż nie zawsze zajmują dokładnie tę samą pozycję. W strukturze geograficznej eksportu i importu występują jednak też pewne różnice. W szczególności dotyczy to krajów azjatyckich, czyli Chin i Korei Płd., które zajmują wysokie pozycje wśród importerów i równocześnie odległe miejsca jako kierunki polskiego eksportu. Zdecydowanie większa ich rola w imporcie niż w eksporcie wskazuje, że kraje te są ważniejszymi źródłami zaopatrzenia dla polskiej gospodarki aniżeli partnerami dla wzajemnej wymiany handlowej. Taki stan wydaje się zrozumiały ze względu na specyfikę gospodarek azjatyckich. Fakt, iż kraje te znalazły się wśród głównych importerów należy ocenić nawet pozytywnie, gdyż oznacza to możliwość korzystania także przez Polskę z tanich podzespołów i produktów wytwarzanych w tym regionie. Jak można było oczekiwać, wśród najważniejszych eksportowych i importowych partnerów Polski przeważają kraje członkowskie Unii Europejskiej. W zestawieniu spoza ugrupowania integracyjnego zarówno po stronie eksportu, jak i importu znalazła się jeszcze tylko Rosja, która jako duża gospodarka i równocześnie kraj sąsiadujący z Polską jest naturalnym jej partnerem handlowym. Warunki polityczne, instytucjonalne i częściowo naturalne powodują jednak, że obecnie Rosja jest dla Polski przede wszystkim źródłem zaopatrzenia surowcowego i jej udział w polskim eksporcie jest ponad 2-krotnie niższy niż w imporcie.

Tabela 2

Najwięksi partnerzy handlowi Polski w 2009 r.

Lp.	Partnerzy	Suma eksportu i importu (EUR tys.)	Udział (%)	Saldo (EUR tys.)
1.	Niemcy	49 738 929	24,2	1 632 435
2.	Włochy	14 077 383	6,8	-596 127
3.	Rosja	12 801 307	6,2	-5 610 253
4.	Francja	11 782 152	5,7	1 870 152
5.	Chiny	11 034 086	5,4	-8 932 554
6.	Czechy	9 627 685	4,7	1 863 167
7.	Wielka Brytania	9 477 572	4,6	3 122 566
8.	Holandia	8 079 233	3,9	270 791
9.	Hiszpania	4 983 849	2,4	171 343
10.	Belgia	4 863 662	2,4	-127 262
	Ogółem	205 803 367	100,0	-9 254 389

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Handel zagraniczny styczeń-grudzień 2009...*, op. cit.

Uwzględniając łączne obroty handlowe, wśród głównych partnerów Polski znalazły się tylko dwa kraje spoza UE – Chiny i Rosja. Należy zwrócić uwagę, że blisko 1/4 polskiego handlu zagranicznego odbywa się z Niemcami, których przewaga w stosunku do kolejnego partnera zajmującego drugą pozycję jest ogromna. Ponad 24% udział Niemiec może nawet wskazywać na zbyt duży stopień geograficznej koncentracji polskiego handlu zagranicznego. Podobnie wygląda sytuacja przy łącznym udziale wszystkich dziesięciu największych partnerów handlowych Polski, który przekroczył poziom 66%, co stanowi wyższy stopień koncentracji w porównaniu do występującego w całym handlu światowym⁸. Spośród siedmiu krajów sąsiadujących z Polską tylko trzy (Niemcy, Rosja i Czechy) znalazły się w gronie dziesięciu najważniejszych partnerów handlowych. Podkreślenia wymaga fakt, iż głównymi partnerami handlowymi Polski są przede wszystkim kraje rozwinięte, chociaż Polska do tychczas nie jest zaliczana do tej grupy gospodarek⁹. Oznacza to, że polskie produkty spotykają się z bardzo silną i doświadczoną zagraniczną konkurencją oraz wymagającymi nabywcami przyzwyczajonymi do bogatej, wysokiej jakości oferty. Dodatkowo, w handlu ze zdecydowaną większością krajów rozwiniętych Polska uzyskała w badanym roku nadwyżkę handlową. Największe dodatnie saldo wystąpiło w handlu z Wielką Brytanią, Francją, Niemcami oraz Czechami, jednak w całym handlu zagranicznym w 2009 r. Polska odnotowała deficyt, na który decydujący wpływ miało ujemne saldo wymiany z Chinami i Rosją.

⁸ W 2009 r. udział dziesięciu największych eksporterów i importerów w handlu światowym wyniósł 53%. Obliczenia własne na podstawie danych WTO: *International Trade Statistics*. WTO, Geneva 2010, tab. 1.8.

⁹ W najnowszym raporcie MFW Polska ciągle klasyfikowana jest w grupie gospodarek wschodzących i rozwijających się, podczas gdy np. Czechy, Estonia, Słowacja zaliczane są już do gospodarek zaawansowanych (rozwiniętych). Por. *World Economic Outlook*. IMF, April 2011, s. 172-173.

2. Ocena konkurencyjności Polski na podstawie wybranych raportów organizacji międzynarodowych

Do analizy konkurencyjności polskiej gospodarki na podstawie badań międzynarodowych organizacji wybrano trzy popularne rankingi opracowywane przez trzy różne organizacje: Światowe Forum Ekonomiczne (WEF), Międzynarodowy Instytut Rozwoju Zarządzania (IMD) oraz Bank Światowy (WB). Wyniki prezentowane w raportach tych organizacji są oparte na odmiennych metodologiach badawczych, które dodatkowo ciągle są modyfikowane¹⁰. WEF definiuje konkurencyjność gospodarki jako zestaw instytucji, polityk i czynników determinujących poziom produktywności, która z kolei wpływa na zdolność gospodarki do wytwarzania wyższego poziomu dochodów dla obywateli¹¹. Badania tak zdefiniowanej konkurencyjności prowadzone są na podstawie ponad 100 różnych wskaźników, którym w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego analizowanego kraju przypisuje się różną wagę, a wyniki prezentuje syntetyczny wskaźnik globalnej konkurencyjności (Global Competitiveness Index – GCI)¹². W analizowanym rankingu WEF z 2010 r. badaniem objętych było 139 krajów. W raporcie IMD konkurencyjność gospodarki jest definiowana jako zdolność do tworzenia i utrzymania środowiska sprzyjającego konkurowaniu przedsiębiorstw i oceniana przez pryzmat jej wyników makroekonomicznych, efektywności rządu i przedsiębiorstw oraz infrastruktury, przy wykorzystaniu ponad 300 wskaźników¹³. Badania konkurencyjności IMD z 2010 r. uwzględniają 58 gospodarek. Zdecydowanie inne podejście do oceny konkurencyjności zastosowano w badaniach Banku Światowego. Ranking gospodarek według łatwości prowadzenia biznesu zawarty w raporcie „Doing Business” opiera się na ściśle określonym zestawie czynników wpływających na konkurencyjność i nie uwzględnia wszystkich jej aspektów. Przyjmując założenie, że działalność gospodarcza wymaga dobrych zasad stworzono ilościowy wskaźnik oceniający krajowe prawo, regulacje i wymagania administracyjne pod kątem ich ilości, czasochłonności i kosztów finansowych z nimi związanych, wskazując tym samym na wpływ polityki państwa na konkurencyjność. Zastosowany w najnowszym raporcie syntetyczny wskaźnik łatwości prowadzenia biznesu stanowi średnią z dziewięciu zestawów wskaźników odnoszących się do kolejnych faz cyklu życia przedsiębiorstwa: rozpoczęcia działalności gospodarczej, uzyskiwania pozwoleń budowlanych, rejestracji praw własności, uzyskania kredytu, ochrony inwesto-

¹⁰ Pewne porównanie wymienionych rankingów i stosowanych w nich metodologii z wcześniejszych wydań tych raportów zawarte jest w: *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*. Red. M. Gorynia, E. Łązniewska. PWN, Warszawa 2009, s. 248-273.

¹¹ *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, ed. K. Schwab, World Economic Forum, Geneva 2010, s. 4.

¹² *Ibid.*, s. 1-11.

¹³ http://www.imd.org/research/centers/wcc/research_methodology.cfm (30.04.2011).

rów, płacenia podatków, prowadzenia handlu zagranicznego, egzekwowania postanowień umownych oraz zakończenia działalności gospodarczej¹⁴. Ranking ten obejmuje 183 gospodarki i stanowi przybliżoną ocenę ich konkurencyjności, gdyż pomimo różnic metodologicznych w stosunku do badań prowadzonych przez WEF oraz IMD, wyniki tych rankingów pozostają jednak w istotnej korelacji¹⁵.

Tabela 3

Pozycja Polski w wybranych rankingach konkurencyjności
na tle głównych partnerów handlowych
w latach 2009-2010

Kraj	WEF (GCI)		IMD		WB (Doing Business)	
	lata 2010-2011	lata 2009-2010	2010 r.	2009 r.	2010 r.	2009 r.
Polska	39	46	32	44	70	73
Niemcy	5	7	16	13	22	21
Włochy	48	48	40	50	80	76
Rosja	63	63	51	49	123	116
Francja	15	16	24	28	26	28
Chiny	27	29	18	20	79	78
Czechy	36	31	29	29	63	82
Wielka Brytania	12	13	22	21	4	4
Holandia	8	10	12	10	30	29
Hiszpania	42	33	36	39	49	48
Belgia	19	18	25	22	25	22

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, ed. K. Schwab, World Economic Forum, Geneva 2010, s. 15; *The World Competitiveness Yearbook*, IMD, Lausanne 2010, s. 19; *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*, The World Bank and The International Finance Corporation, Washington 2010, s. 4.

Analiza przedstawionych w tab. 3 wyników badań konkurencyjności prowadzonych przez trzy wybrane organizacje międzynarodowe wskazuje, że w rankingu WEF oraz IMD pozycje uzyskane przez poszczególne gospodarki są stosunkowo zbliżone, natomiast dość duże różnice w ocenie konkurencyjności występują między tymi dwoma rankingami a wynikami Banku Światowego. Rozbieżności te częściowo wynikają z innej ilości badanych gospodarek uwzględnionych w poszczególnych rankingach. Biorąc zatem pod uwagę tylko kolejność analizowanych krajów, a nie wskazaną w rankingu konkretną pozycję, różnice te nie są już tak znaczne, a pewne istotne niezgodności w ocenie konkurencyjności można zauważyć także pomiędzy rankingami WEF oraz IMD. Przykładem są tutaj Chiny, które w rankingu WEF uzyskały pozycję plasującą

¹⁴ *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*. The World Bank and The International Finance Corporation, Washington 2010, s. 12-17.

¹⁵ *Ibid.*, s. 13.

je mniej więcej pośrodku analizowanej grupy jedenastu krajów, natomiast w badaniu IMD Chiny zdobyły już trzeci najlepszy wynik wśród wymienionych gospodarek, a w raporcie WB także trzeci, ale od końca. W sumie najlepiej została oceniona konkurencyjność Niemiec, które zawsze uzyskiwały najwyższe lub drugie w kolejności miejsce w relacji do pozostałych badanych gospodarek. Najniższe pozycje w stosunku do analizowanych krajów uzyskiwała zawsze Rosja. Wynik oceny konkurencyjności polskiej gospodarki w odniesieniu do jej głównych partnerów handlowych nie jest wysoki. Polska we wszystkich tych rankingach w 2010 r. miała ósmy w kolejności wynik, a gorszą od niej pozycję uzyskiwały tylko trzy gospodarki. Poza Rosją, mniejszą w stosunku do Polski konkurencyjność w badanych latach miały Włochy i w zależności od rankingu – Hiszpania lub Chiny. Dość zaskakujące może się wydawać, że trzej najwięksi partnerzy handlowi Polski to zarówno zdecydowanie bardziej od niej konkurencyjne gospodarki – takie jak Niemcy, a także kraje o niższym stopniu konkurencyjności – takie jak Włochy i Rosja. Ponadto można zauważyć pewną zależność, iż z gospodarkami zdecydowanie lepiej ocenionymi w rankingach konkurencyjności Polska uzyskuje nadwyżkę handlową, natomiast deficyt notowany jest głównie z krajami o niższym stopniu konkurencyjności. Szczególnie pozytywne wnioski z oceny konkurencyjności polskiej gospodarki na tle jej głównych partnerów handlowych można wyciągnąć biorąc pod uwagę zmiany, jakie nastąpiły w tych rankingach. Według wszystkich prezentowanych rankingów Polska wyraźnie poprawiła swoją konkurencyjność w badanych latach. Warto też podkreślić, że wzrost pozycji Polski był w tym okresie bardzo znaczący i żadna inna gospodarka spośród analizowanych, w tym także chińska, nie odnotowała tak dużego wzrostu konkurencyjności.

3. Pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w świetle podstawowych wskaźników wynikowych

Do podstawowych mierników pozycji konkurencyjnej na poziomie mikroekonomicznym zaliczane są powszechnie dwa wskaźniki:

- zmiany udziału w rynku (pozycji rynkowej), które odzwierciedlają wynik walki konkurencyjnej,
- zyskowność, czyli zdolność do osiągnięcia korzyści¹⁶.

Obydwa wskaźniki są równie ważne i należą do grupy wynikowych (performance) mierników konkurencyjności. W obu przypadkach chodzi też nie tylko o poziom tych wskaźników, ale także o ich zmiany. W analizach

¹⁶ Por. np. Z. Pierścionek: *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*. PWN, Warszawa 2007, s. 184; *Kompendium...*, op. cit., s. 82; A. Wziątek-Kubiak: *Konkurencyjność...*, op. cit., s. 52-53. Metodologia mierzenia pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest dość powszechnie przyjęta i nie występują tutaj takie spory oraz kontrowersje, jak w przypadku konkurencyjności makroekonomicznej.

konkurencyjności międzynarodowej udział w rynku najczęściej jest sprawdzany do udziału w rynku zagranicznym i mierzony udziałem w eksporcie, podczas gdy tak samo ważny jest również udział w rynku krajowym. Pozycji konkurencyjnej nie należy oceniać tylko na podstawie wskaźnika pozycji rynkowej, ale równolegle powinno się uwzględnić wyniki finansowe, gdyż wzrost udziału w rynku może być osiągnięty kosztem zmniejszenia zysku lub nawet ponoszenia strat. Ze względu na porównawczy charakter kategorii konkurencyjności, poprawa pozycji konkurencyjnej oznacza nie tyle wzrost udziału w rynku i zwiększanie zysków, ile uzyskiwanie lepszych pod tym względem wyników w stosunku do konkurentów.

Kwestia interpretacji i pomiaru pozycji konkurencyjnej gospodarki nie jest już tak przejrzysta, jak przedsiębiorstwa. Wielość stosowanych w odniesieniu do konkurencyjności gospodarki ujęć i określeń oraz proponowanych mierników sprawia wrażenie, iż jest to kategoria tak szeroka, że do jej określenia można zastosować praktycznie wszystkie mierniki opisujące gospodarkę. Przykładem takiego podejścia mogą być przedstawione wcześniej analizy badania konkurencyjności oparte na kilkuset różnych wskaźnikach. Szukając bardziej przejrzystych, jednoznacznych, mierzalnych i spójnych koncepcji konkurencyjności gospodarki postanowiono się oprzeć na interpretacji pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa i wykorzystać wymienione wyżej mierniki stosowane do jej oceny, dokonując ich agregacji do poziomu makroekonomicznego. Dodatkowe wsparcie i zarazem swego rodzaju uzasadnienie wyboru takich wskaźników oceny pozycji konkurencyjnej gospodarki stanowiła zaproponowana przez H. Trabolda definicja konkurencyjności wraz z sugestiami metod jej pomiaru. Według tej definicji, konkurencyjność gospodarki to zdolność do sprzedaży, zdolność do przyciągania i zdolność do dostosowania, które razem prowadzą do zdolności do zarabiania¹⁷. W tym ujęciu jako pierwsza cecha gospodarki świadcząca o jej konkurencyjności wymieniona jest zdolność do sprzedawania, która w kontekście międzynarodowej konkurencyjności jest rozumiana jako zdolność do eksportu i mierzona najczęściej właśnie udziałem w rynku oraz jego zmianami w czasie. Warto też podkreślić, że w przedstawionej koncepcji zdolność do zarabiania jest rezultatem wszystkich trzech wcześniej wymienionych zdolności i stanowi końcowy miernik pozycji konkurencyjnej. Na poziomie makroekonomicznym zdolność ta sprawdzana jest do zwiększania dochodów lub dobrobytu i szacowana głównie na podstawie tempa wzrostu gospodarczego oraz zmian wartości PKB per capita w porównaniu do konkurentów. Takie ujęcie konkurencyjności potwierdza, iż poprawa pozycji

¹⁷ H. Trabold: *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft*. „DIW-Vierteljahresheft” 1995, No. 2. Cyt. za: G. Hunya: *Uneven Competitiveness of Industries in the Wake of Foreign Penetration of Advanced Economies in Transition*. „Transnational Corporation” 2001, No. 2. Por. też np. E. Jagiełło: *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*. Poltex, Warszawa 2008, s. 53-55.

rynkowej jest podstawową (choć nie jedyną) cechą gospodarki konkurencyjnej, a zdolność do osiągnięcia korzyści stanowi ostateczny jej indyktor.

Na podstawie wyżej wskazanych przesłanek, do oceny pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki na tym etapie analizy ostatecznie wykorzystano następujące wskaźniki:

- jako miernik pozycji rynkowej: udział w światowym eksporcie, udział w światowym PKB,
- jako miernik zdolności do zarabiania: poziom PKB per capita wskazujący stopień zamożności oraz stopę jego wzrostu.

Taki dobór wskaźników został podyktowany chęcią uzyskania pełnej oceny pozycji rynkowej. Analizę udziału w światowym eksporcie przeprowadzono łącznie z udziałem w światowym PKB w celu wykluczenia błędnych ocen w sytuacji, gdyby ekspansja na rynki zagraniczne była dokonywana kosztem zmniejszenia sprzedaży na rynku wewnętrznym. Biorąc także pod uwagę fakt, iż poziom tych dwóch wskaźników zależy od wielkości gospodarki, ocenie poddano ich zmiany a nie wartość. Przyjęto, iż na poprawę pozycji rynkowej może wskazywać dopiero równoczesny wzrost udziału danego kraju w światowym eksporcie oraz PKB.

Tabela 4

Udział Polski i jej głównych partnerów handlowych w światowym eksporcie oraz PKB (według PPP) w latach 2000-2009 (w %)

Kraj		Lata									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Polska	EX	0,49	0,58	0,63	0,71	0,81	0,85	0,91	1,00	1,06	1,09
	PKB	0,96	0,95	0,95	0,93	0,94	0,92	0,92	0,94	0,95	1,00
Niemcy	EX	8,55	9,23	9,49	9,91	9,87	9,26	9,15	9,44	8,97	8,94
	PKB	5,04	4,99	4,90	4,81	4,66	4,53	4,44	4,31	4,24	4,11
Włochy	EX	3,73	3,95	3,92	3,95	3,84	3,56	3,44	3,57	3,37	3,25
	PKB	3,45	3,49	3,30	3,19	3,02	2,89	2,85	2,79	2,76	2,70
Rosja	EX	1,64	1,65	1,65	1,79	1,99	2,32	2,51	2,53	2,93	2,42
	PKB	2,36	2,42	2,51	2,72	2,79	2,97	3,42	3,51	4,01	3,71
Francja	EX	5,07	5,22	5,11	5,17	4,90	4,42	4,09	4,00	3,82	3,87
	PKB	3,63	3,68	3,69	3,47	3,34	3,27	3,20	3,13	3,05	3,00
Chiny	EX	3,86	4,30	5,02	5,78	6,44	7,26	8,00	8,72	8,88	9,60
	PKB	7,06	7,46	7,90	8,40	8,82	9,40	9,99	10,85	11,46	12,56
Czechy	EX	0,45	0,54	0,59	0,64	0,75	0,74	0,78	0,87	0,91	0,90
	PKB	0,36	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37
Wielka Brytania	EX	4,42	4,41	4,32	4,03	3,77	3,67	3,70	3,14	2,85	2,82
	PKB	3,63	3,68	3,69	3,63	3,60	3,45	3,38	3,19	3,14	3,00

cd. tabeli 4

Holandia	EX	3,61	3,73	3,76	3,90	3,88	3,87	3,83	3,93	3,96	3,98
	PKB	1,11	1,11	1,11	1,05	1,02	1,00	1,00	0,98	0,98	0,93
Hiszpania	EX	1,79	1,88	1,94	2,06	1,98	1,84	1,76	1,81	1,75	1,82
	PKB	2,03	2,08	2,14	2,12	2,09	2,08	2,14	2,13	2,10	2,04
Belgia	EX	2,92	3,07	3,33	3,37	3,33	3,19	3,03	3,08	2,93	2,95
	PKB	0,67	0,66	0,67	0,64	0,61	0,59	0,58	0,56	0,55	0,54

Źródło: Obliczenia własne. Dane dla eksportu (EX) – baza WTO: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E> (25.04.2011); Dane PKB – baza Banku Światowego, World Development Indicators, <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=3&id=4> (25.04.2011).

Na podstawie danych przedstawionych w tab. 4 do gospodarek poprawiających swoją pozycję rynkową należy zaliczyć na pierwszym miejscu Chiny, które dokonały największego wzrostu udziału zarówno w eksporcie, jak i PKB w całym badanym okresie. W tej grupie krajów mogą się też znaleźć Polska i Rosja, przy czym w ich przypadku następują pewne zmiany tendencji w analizowanych latach. W Rosji tendencja wzrostowa obu wskaźników uległa odwróceniu w 2009 r. wraz z pojawieniem się realnego kryzysu w gospodarce światowej. W Polsce systematycznemu wzrostowi udziału w światowym eksporcie dopiero od 2007 r. zaczął towarzyszyć także wyraźniejszy wzrost udziału w PKB. Polska zatem zdecydowanie zaczęła poprawiać swoją pozycję rynkową w okresie globalnej niestabilności. Taka sytuacja może świadczyć o większych zdolnościach dostosowawczych polskiej gospodarki w porównaniu z rosyjską.

W drugiej grupie krajów, które zdecydowanie pogorszyły pozycję rynkową znalazła się większość pozostałych analizowanych gospodarek. Znaczny spadek udziału w światowym eksporcie oraz równocześnie w światowym PKB w badanym okresie odnotowały najważniejsze gospodarki spośród partnerów handlowych Polski: Francja i Wielka Brytania, która doświadczyła bardzo podobnego spadku, jak Francja oraz Włochy. Niemcy co prawda zwiększyły w 2009 r. udział w światowym eksporcie w stosunku do 2000 r., ale wskaźnik ten podlegał znacznym wahaniom i od 2008 r. nastąpił znaczący jego spadek, a ponadto notowany jest systematyczny spadek udziału tego kraju w światowym PKB. Podobna sytuacja występuje także w Belgii, gdzie dużym wahaniami udziału w eksporcie towarzyszy zmniejszający się udział w PKB. Wzrost udziału w eksporcie przy spadającym udziale w PKB zanotowała Holandia. W przypadku odmiennych tendencji zmian obu analizowanych wskaźników nie ma podstaw, aby mówić o poprawie pozycji rynkowej. Tak więc także tym ostatnio wymienionym krajom należy przypisać pogarszającą się pozycję rynkową. Specyficzna sytuacja dotyczy natomiast Czech i Hiszpanii, gdzie pomijając pewne wahania, następuje wzrost udziału w eksporcie, któremu towarzyszy stabilizacja udziału w PKB. Może to wskazywać na brak istotniejszych zmian w pozycji rynkowej tych krajów.

Zgodnie z wcześniejszymi uwagami metodologicznymi, uzyskaną na podstawie powyższej analizy ocenę pozycji rynkowej należy uzupełnić oceną zdolności poszczególnych gospodarek do osiągania dochodów i dopiero łączna poprawa tych wskaźników będzie świadczyć o poprawie pozycji konkurencyjnej. Należy przy tym pamiętać, że chodzi o zdolność do osiągania dochodów większych od konkurentów. W celu dokonania porównania ocen konkurencyjności analizowanych gospodarek na podstawie wcześniej prezentowanych raportów organizacji międzynarodowych i przeprowadzonych w niniejszym opracowaniu badań, szczególna uwaga w analizie zdolności do zarabiania zostanie zwrócona na ostatnie lata badanego okresu.

Tabela 5

Poziom PKB per capita (PPP, ceny stałe z 2005 r., USD)
oraz stopa wzrostu PKB per capita (rocznie, %)
dla Polski i jej głównych partnerów handlowych
w latach 2000-2009

Kraj		Lata									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Polska	USD	11 753	11 959	12 137	12 615	13 297	13 784	14 652	15 655	16 436	16 705
	%	4,8	1,8	1,5	3,9	5,4	3,7	6,3	6,8	5,0	1,6
Niemcy	USD	30 543	30 876	30 810	30 731	31 111	31 364	32 457	33 364	33 758	32 255
	%	3,1	1,1	-0,2	-0,3	1,2	0,8	3,5	2,8	1,2	-4,5
Włochy	USD	27 714	28 202	28 242	28 018	28 168	28 144	28 554	28 766	28 170	26 578
	%	3,6	1,8	0,1	-0,8	0,5	-0,1	1,5	0,7	-2,1	-5,7
Rosja	USD	8 613	9 073	9 546	10 292	11 088	11 853	12 878	14 016	14 766	13 611
	%	10,0	5,3	5,2	7,8	7,7	6,9	8,6	8,8	5,4	-7,8
Francja	USD	28 403	28 776	28 865	28 904	29 431	29 809	30 227	30 651	30 546	29 578
	%	3,4	1,3	0,3	0,1	1,8	1,3	1,4	1,4	-0,3	-3,2
Chiny	USD	2 667	2 868	3 108	3 398	3 719	4 115	4 611	5 239	5 712	6 200
	%	7,5	7,5	8,4	9,3	9,4	10,6	12,1	13,6	9,0	8,5
Czechy	USD	16 886	17 384	17 747	18 382	19 190	20 362	21 678	22 862	23 223	22 098
	%	3,7	2,9	2,1	3,6	4,4	6,1	6,5	5,5	1,6	-4,8
Wielka Brytania	USD	29 588	30 205	30 725	31 460	32 220	32 731	33 454	34 099	34 048	32 147
	%	3,5	2,1	1,7	2,4	2,4	1,6	2,2	1,9	-0,1	-5,6
Holandia	USD	33 691	34 082	33 890	33 844	34 481	35 105	36 238	37 466	38 065	36 358
	%	3,2	1,2	-0,6	-0,1	1,9	1,8	3,2	3,4	1,6	-4,5
Hiszpania	USD	25 129	25 753	26 070	26 435	26 859	27 377	28 013	28 519	28 336	27 066
	%	4,2	2,5	1,2	1,4	1,6	1,9	2,3	1,8	-0,6	-4,5
Belgia	USD	30 371	30 505	30 785	30 898	31 759	32 127	32 775	33 486	33 561	32 395
	%	3,4	0,4	0,9	0,4	2,8	1,2	2,0	2,2	0,2	-3,5

Źródło: Ibid.

Biorąc pod uwagę zdolność do zwiększania dochodów, co wyraża stopa wzrostu PKB per capita, na podstawie danych w tab. 5 można stwierdzić ciągły wzrost tej zdolności przez polską gospodarkę. Porównując jej wyniki w tym zakresie z głównymi partnerami handlowymi należy podkreślić, iż wyraźnie wyższą zdolność do zwiększania dochodów w całym badanym okresie, a szczególnie w ostatnich latach, Polska odnotowała w stosunku do większości krajów, tj. Niemiec, Włoch, Francji, Wielkiej Brytanii, Holandii, Hiszpanii i Belgii, natomiast w relacji z Czechami miały miejsce zmienne tendencje, jednak w ostatnich latach kształtowały się one zdecydowanie korzystniej dla Polski. Podobnie w odniesieniu do Rosji sytuacja istotnie zmieniła się na korzyść Polski, ale dopiero w 2009 r. Tylko Chiny charakteryzowała wyższa od Polski stopa wzrostu PKB per capita w całym badanym okresie, a ponadto przewaga Chin w tym względzie była bardzo wysoka.

Na podstawie analizowanych wskaźników o poprawie pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki można mówić od 2007 r. Poprawa ta następuje w stosunku do wszystkich głównych partnerów handlowych za wyjątkiem Chin, które osiągają największy wzrost swojej pozycji konkurencyjnej. Przyjmując z kolei założenie, że o pozycji konkurencyjnej świadczy zdolność do zarabiania, czyli uzyskiwania większego od konkurentów poziomu dochodów (PKB per capita), to do najbardziej konkurencyjnych gospodarek obecnie należy zaliczyć takie kraje, jak: Holandia, Belgia, Niemcy, Wielka Brytania, Francja. Istotnie większą od Polski zdolność do osiągania dochodów mają też Czechy. Tylko Chiny i Rosja mają niższy poziom PKB per capita.

Powyższa analiza prowadzi do wniosku, że pomimo pogarszającej się pozycji konkurencyjnej głównych partnerów handlowych Polski zaliczanych do grupy gospodarek rozwiniętych, ciągle kraje te mają zdolność do osiągania większych dochodów w stosunku do krajów, których pozycja w ostatnich latach wyraźnie się poprawiła, a zwłaszcza Polski i Chin. Wynika to z faktu, iż na ocenę pozycji konkurencyjnej ma także wpływ wielkość przewagi bądź luki konkurencyjnej danej gospodarki w stosunku do innych podmiotów. Zatem pomimo pogarszającej się pozycji konkurencyjnej główni partnerzy handlowi Polski nadal utrzymują przewagę konkurencyjną, jednak przy kontynuacji tendencji z ostatnich lat należy oczekiwać, iż w przyszłości sytuacja ta ulegnie istotnej zmianie. Polska powinna uzyskać wyższy poziom konkurencyjności w stosunku do tych krajów, za wyjątkiem jednak Chin, które notują najszybsze tempo poprawy pozycji konkurencyjnej.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza konkurencyjności polskiej gospodarki w stosunku do jej głównych partnerów handlowych wskazuje, że ocena konkuren-

cyjności na podstawie prezentowanych rankingów w pewnym stopniu odpowiada wynikom badań przeprowadzonych w oparciu o podstawowe wskaźniki pozycji konkurencyjnej. Są jednak też między nimi istotne różnice, np. z rankingów wynika, iż to Polska doświadczyła w ostatnich latach największej poprawy konkurencyjności, podczas gdy badania wskazują, że tym krajem są Chiny. Z rankingów wynika także wyraźnie większa konkurencyjność Polski w porównaniu do Włoch, tymczasem zdolność do osiągnięcia dochodów Włoch ciągle jest znacznie wyższa niż Polski. Podobne wyniki dotyczą oceny konkurencyjności takich gospodarek, jak: Niemcy, Holandia, Francja, Wielka Brytania i Belgia, które zarówno w rankingach, jak i w badaniu pozycji konkurencyjnej zajęły najwyższe pozycje.

Opierając się na węższym, ale za to jednoznacznym określeniu konkurencyjności przyjętym w niniejszym opracowaniu należy wyciągnąć wniosek mówiący o ciągle stosunkowo niskiej konkurencyjności polskiej gospodarki (wyższej tylko w stosunku do Rosji i Chin), ale wyraźnie poprawiającej się w ostatnich latach. Głównym konkurentem dla Polski w tym względzie są Chiny, których pozycja konkurencyjna poprawia się w znacznie szybszym tempie.

COMPETITIVENESS OF POLISH ECONOMY REGARDING ITS MAIN TRADE PARTNERS

Summary

The aim of this paper is an analysis and evaluation of Polish economy competitiveness position in relation to its main trade partners and on the other hand the key competitors as well. Some the most popular competitiveness research made by the international organizations are used in this analysis. Moreover the study cover own calculation of competitiveness position based on the basic indicators due to macroeconomic level. The general conclusion is that Polish economy competitiveness is still on the low level, but it has been evidently rising during last years, especially in comparison with its main trade partners from the European Union.

Sylwia Talar

ZMIANY SPECJALIZACJI W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Wprowadzenie

Międzynarodowa specjalizacja jako podstawa funkcjonowania systemu gospodarki światowej stanowi najprostszą formę powiązań produkcyjnych między poszczególnymi krajami oraz warunek handlu międzynarodowego. Przynosi wiele korzyści, ale też może powodować poważne zagrożenia. Konsekwencje udziału w międzynarodowym podziale pracy w dużym stopniu zależą od charakteru specjalizacji. Dynamiczny wzrost niektórych gospodarek rozwijających się we współczesnej gospodarce światowej i zmniejszanie luki dzielącej ich od wysoko rozwiniętych krajów często jest rezultatem zmian w charakterze specjalizacji. Zmiany strukturalne zachodzące w obecnej fazie rozwoju gospodarki światowej są więc ściśle związane z przekształceniami w charakterze specjalizacji. Globalizacja i narastająca konkurencja międzynarodowa wymuszają poprawę jakości i obniżanie kosztów poprzez coraz większą specjalizację i standaryzację, a równocześnie zaspokajanie potrzeb na coraz bardziej zróżnicowane dobra. W konsekwencji dotychczasową poziomą (horyzontalną) specjalizację w produkcji wyrobów gotowych zaczęła zastępować pionowa (wertikalna) specjalizacja w produkcji poszczególnych części i podzespołów.

Celem opracowania jest określenie istoty współczesnej specjalizacji o charakterze pionowym i jej wpływu poprzez wymianę handlową na integrację gospodarki światowej oraz zmianę pozycji poszczególnych regionów i gospodarek w powiązaniach handlowych. Analizy ilościowe specjalizacji najczęściej są oparte na wskaźnikach obrazujących charakter międzynarodowej wymiany handlowej¹. W niniejszej analizie do określenia istoty i oceny skutków współczesnej specjalizacji wykorzystano także wskaźniki bazujące na handlu międzynarodowym.

¹ K.-M. Yi: *Can Vertical Specialization Explain The Growth of World Trade?* „Journal of Political Economy” 2003, Vol. 111/1, s. 52-102.

1. Międzynarodowa specjalizacja pionowa – istota, przyczyny i konsekwencje

Międzynarodowa specjalizacja o charakterze pionowym wiąże się z procesem funkcjonalnej i regionalnej fragmentaryzacji produkcji, a następnie jej reintegracją dzięki wymianie handlowej. W literaturze przedmiotu stosowane są bardzo różne określenia w odniesieniu do tego zjawiska, a mianowicie: outsourcing (lub offshoring), dezintegracja (fragmentaryzacja) produkcji, globalny łańcuch wartości (GCV), podział łańcucha wartości (slicing up the value chain), międzynarodowy podział procesu produkcyjnego, specjalizacja wewnątrzsortymentowa i inne o podobnej semantyce². Pomimo często zamiennego stosowania tych pojęć wskazuje się również, że nie wszystkie one są tożsame. Dotyczy to zwłaszcza używania terminu outsourcingu w odniesieniu do specjalizacji pionowej. Ponadto pojęcie outsourcingu jest niejednoznacznie rozumiane i często łączone z offshoringiem. Celem doprecyzowania znaczenia tych terminów analizie poddano w szczególności pojęcie offshoringu i outsourcingu oraz specjalizacji pionowej.

Według niektórych ujęć, offshoring to przesunięcie części procesu produkcyjnego do zagranicznej filii tego samego przedsiębiorstwa, natomiast do outsourcingu zalicza się często wydzielenie i relokację określonej części działalności przedsiębiorstwa poprzez zlecenie np. produkcji towarów, półproduktów lub świadczenia usług przedsiębiorstwom zagranicznym niepowiązanym kapitałowo³. W tym znaczeniu offshoring oznacza dobrze już znane zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Odmienne podejście prezentowane jest w opracowaniach OECD i UNCTAD (tab. 1), gdzie outsourcing, rozumiany jako zakup półproduktów i usług w zewnętrznych firmach, dzielony jest na krajowy (domestic) i międzynarodowy (international), a transakcje zawierane w ramach różnych oddziałów jednego przedsiębiorstwa kwalifikowane są jako insourcing; mogą mieć także zasięg wewnątrz krajowy i wówczas stanowią wewnętrzne zaopatrzenie lub mogą mieć wymiar międzynarodowy (international insourcing). W tym ujęciu do offshoringu zalicza się wszystkie transakcje o charakterze międzynarodowym, to znaczy zarówno międzynarodowy outsourcing, jak i międzynarodowy insourcing⁴. Ten ostatni często jest określany jako captive offshoring. Występuje także pojęcie offshore outsourcing, które jest rozumiane

² Por. D. Hummels, J. Ishii, K-M. Yi, *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*. „Journal of International Economics” 2001, Vol. 54, s. 76.

³ Por. K. Rybiński: *Outsourcing i offshoring usług. Siatka pojęć, trendy i bariery rozwojowe*. W: *Globalizacja usług. Outsourcing, offshoring i shared services centers*. Red. A. Szymaniak. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 170-171; M. Radło: *Offshoring i outsourcing w Unii Europejskiej a wzrost gospodarczy i zatrudnienie*. W: *Globalizacja usług...*, op. cit., s. 219-220.

⁴ *Staying Competitive in the Global Economy. Moving Up the Value Chain*, OECD, Paris 2007, s. 6; *Staying Competitive in the Global Economy. Compendium of Studies on Global Value Chains*. OECD, Paris 2008, s. 48-49.

jako korzystanie z zasobów zewnętrznej firmy w innym kraju w celu realizacji wybranych funkcji produkcji⁵. W tym znaczeniu offshore outsourcing stanowi alternatywne do zagranicznych inwestycji bezpośrednich rozwiązanie i dokładnie odpowiada określeniu foreign (lub international) outsourcing. Analizując powyższe różnice interpretacyjne outsourcingu i offshoringu stwierdzono, iż podejście prezentowane przez OECD charakteryzuje większa konsekwencja i jednoznaczność. W związku z tym, w niniejszym opracowaniu przyjęto pojęcie offshoringu, które rozumiane jest jako delokalizacja produkcji za granicę zarówno do firm zewnętrznych, jak i powiązanych kapitałowo.

Tabela 1

Offshoring i outsourcing – pojęcia

Delokalizacja działalności		Kraj	
		Wewnątrz kraju (Domestic) Onshoring	Za granicą (Foreign) Offshoring
Firma	Na zewnątrz firmy (Outsourcing)	Domestic outsourcing	Foreign (international) outsourcing
	Wewnątrz firmy (Insourcing)	Domestic insourcing Domestic supply	Foreign insourcing (Captive offshoring)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Staying Competitive in the Global Economy: Moving Up the Value Chain*, OECD, Paris 2007, s. 6; *World Investment Report 2004*, UNCTAD, New York, Geneva 2004, s. 148; *World Trade Report 2005. Trade, Standards and the WTO*. WTO 2005, s. 267.

Delokalizacja produkcji nie powinna być rozumiana tylko jako zamykanie działalności w jednym miejscu i otwieranie jej w innym, gdyż często wiąże się ona z różnymi formami ekspansji na rynek zagraniczny, jak np. otwarcie nowej filii zagranicznej w celu zwiększenia zaangażowania na danym rynku bez ograniczania dotychczas realizowanej produkcji. Offshoring w takim znaczeniu odpowiada praktycznie definicji globalnego łańcucha wartości, który oznacza internacjonalizację procesu produkcji towaru lub usługi i jego dostawy do nabywcy poprzez wydzielenie poszczególnych etapów tego procesu (np. badania i rozwój, produkcja, marketing, dystrybucja, sprzedaż i usługi posprzedażowe) oraz rozmieszczenie ich w różnych lokalizacjach (firmach), w efekcie czego w procesie tym uczestniczy kilka krajów⁶.

⁵ Y. Li, Y. Liu, M. Li, H. Wu: *Transformational Offshore Outsourcing: Empirical Evidence from Alliances in China*. „Journal of Operational Management” 2008, Vol. 26, March, s. 258. Cyt. za: M. Szuster: *Offshoring produkcji*. W: *Procesy globalizacji*. Red. J. Rymarczyk, B. Skulska, W. Michalczyk. Uniwersytet Ekonomiczny. Wrocław 2008, s. 462-463.

⁶ Por. *Linking In to Global Value Chains: A Guide for Small and Medium-Sized Enterprises*. The Canadian Trade Commissioner Service, Canada 2010, s. 3-4; *Asian Development Outlook*. Asian Development Bank, Oxford University Press, New York 2003, s. 237.

Bezpośrednią konsekwencją międzynarodowej fragmentaryzacji procesu produkcyjnego, dokonującej się za sprawą offshoringu jest generowanie wymiany podzespołami, półproduktami i elementami do wyrobów gotowych. Stanowi to też przesłankę rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego (intra-industry trade), który przejawia się równoczesnym importem i eksportem dóbr wytwarzanych przez tę samą gałąź przemysłu. Ze względu na fakt, iż taki podział procesu produkcyjnego dokonywany jest najczęściej w ramach korporacji międzynarodowych, prowadzi on do rozwoju tzw. wymiany wewnątrz korporacyjnej (intra-firm trade), którą czasami łączy się z handlem wewnątrzgałęziowym⁷. Choć oba rodzaje wymiany są efektem międzynarodowego podziału procesu produkcyjnego, to nie można ich utożsamiać. Offshoring z całą pewnością implikuje handel wewnątrz korporacyjny, ale komponenty będące jego przedmiotem różnią się między sobą znacznie i czy zostaną sklasyfikowane do tej samej gałęzi (grupy produktów) w dużym stopniu zależy od przyjętego stopnia agregacji stosowanej klasyfikacji przemysłu. Handel wewnątrz korporacyjny nie jest zatem tożsamy z handlem wewnątrzgałęziowym. Identyfikacja i pomiar rzeczywistego handlu wewnątrzgałęziowego i wewnątrz korporacyjnego są bardzo trudne ze względu na ograniczoną dostępność odpowiednich danych. Ponadto, jak wcześniej zaznaczono, międzynarodowy podział procesu produkcyjnego prowadzi obecnie nie tylko do wymiany wewnątrzgałęziowej i wewnątrz korporacyjnej, ale również stanowi podstawę rozwoju handlu pomiędzy firmami będącymi odrębnymi podmiotami oraz handlu towarami i półproduktami z różnych gałęzi przemysłu.

Międzynarodowa specjalizacja pionowa w ogólnym ujęciu odnosi się do podziału procesu produkcyjnego i lokalizacji poszczególnych jego etapów w różnych krajach zgodnie z posiadanymi przez nie przewagami komparatywnymi. W wyniku tego typu specjalizacji kraje wiążą się wzajemnie w celu produkcji dobra finalnego. Odróżnia to istotnie specjalizację pionową od poziomą, w której przedmiotem wymiany są towary wytwarzane od początku do końca w jednym kraju. Specjalizacja pionowa oznacza, że dany kraj importuje wyroby i wykorzystuje je jako wsad w produkcji swojego własnego towaru, a następnie eksportuje ten produkt do kolejnego kraju i kiedy dobro finalne osiąga swoje ostateczne miejsce przeznaczenia kończy się cały proces⁸. Na tej podstawie można wskazać trzy występujące łącznie cechy specjalizacji pionowej:

- towar musi być wytwarzany w wieloetapowym, sekwencyjnym procesie,

⁷ *Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*. OECD, Paris 2005, s. 197.

⁸ D. Hummels, D. Rapoport, K-M. Yi: *Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade*. „Economic Policy Review” 1998, June, s. 80.

- co najmniej dwa kraje muszą specjalizować się w poszczególnych fazach produkcji, ale żaden nie może we wszystkich,
- przynajmniej jeden etap produkcji musi się wiązać z przekroczeniem granicy międzynarodowej więcej niż jeden raz, co oznacza, że produkt wytworzony z importowanych części musi być później eksportowany.

Biorąc pod uwagę w ten sposób określoną specjalizację pionową oraz wyjaśnione wcześniej pojęcie offshoringu można stwierdzić, że te terminy nie definiują dokładnie tego samego zjawiska. Główną różnicę stanowi poziom, na którym te procesy są analizowane. Specjalizacja pionowa dotyczy działalności krajów, natomiast offshoring odnosi się do określonych zachowań przedsiębiorstw, głównie międzynarodowych i jest traktowany jako rodzaj ich strategii działania mającej podnieść konkurencyjność⁹. Ponadto przy specjalizacji pionowej następuje eksport towaru wyprodukowanego z importowanych części, co może, ale nie musi mieć miejsca w offshoringu. Ta cecha specjalizacji pionowej odróżnia ją w istocie od pozostałych stosowanych obok niej pojęć. Na tej podstawie wskazuje się też, że handlu opartego na tej specjalizacji nie można sprowadzać tylko do handlu dobrami pośrednimi¹⁰.

Do najważniejszych przyczyn rozwoju specjalizacji pionowej i delokalizacji poszczególnych etapów produkcji za granicę należy dążenie do zwiększenia efektywności w odpowiedzi na rosnącą konkurencję zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Dodatkowym czynnikiem jest uzyskanie dostępu do zasobów o strategicznym charakterze, kapitału ludzkiego, wiedzy technicznej, a także obecność konkurentów i dostawców oraz możliwość korzystania z ich doświadczeń. Obecnie jednak udział w tych powiązaniach w coraz mniejszym stopniu stanowi przewagę strategiczną, a w coraz większym stopniu konieczność konkurencyjną¹¹. Specjalizacja pionowa poza wieloma korzyściami wiąże się także z dodatkowymi kosztami i ryzykiem. Wynikają one przede wszystkim z różnic kulturowych, języka, problemów komunikacji, nieodpowiedniej jakości towarów i usług, opóźnień czasowych w dostawie, niestabilności politycznej, nieodpowiedniej infrastruktury¹², odmienności systemu prawnego i regulacyjnego oraz ochrony praw własności intelektualnej.

Konsekwencją specjalizacji pionowej i dezintegracji łańcucha tworzenia wartości jest rosnący stopień współzależności pomiędzy narodowymi systemami produkcji w miejsce osłabienia współzależności działalności gospodarczej w ramach gospodarki narodowej oraz rosnące uzależnienie od czynników

⁹ D. Hummels, D. Rapoport, K-M. Yi: *Vertical Specialization...*, op. cit., s. 82.

¹⁰ D. Hummels, J. Ishii, K-M. Yi, *The Nature and Growth...*, op. cit., s. 80.

¹¹ A.T. Kearney: *What to Move Offshore? Selecting IT Activities for Offshore Locations*. Research Report, Chicago 2004, s. 1.

¹² Por. H.K. Nordås: *Vertical Specialization and the Quality of Infrastructure*. „Staff Working Papers” WTO, December 2003.

zewnętrznych, co ujawnił także ostatni kryzys światowy¹³. W związku z rozwojem pionowej specjalizacji produkcji, przewagi komparatywne stają się znacznie bardziej zmienne i niepewne. Nawet niewielkie przesunięcia w kosztach czy innych warunkach pomiędzy krajami stają się przyczyną przekształceń w charakterze ich specjalizacji. W odniesieniu do wysokiej w związku z tym zmienności przewag komparatywnych pojawiło się nowe określenie: „kaleidoscopic comparative advantage”¹⁴.

2. Handlowe mierniki zmian w charakterze specjalizacji

Kształtujący się nowy międzynarodowy podział procesu produkcyjnego stał się jednym z głównych czynników determinujących rozwój współczesnego handlu międzynarodowego. Do najczęściej wykorzystywanych wskaźników pozwalających na wskazanie zachodzących zmian w charakterze specjalizacji i strategii działania przedsiębiorstw należą¹⁵:

- udział wartości dodanej w produkcji – spadek wartości tego wskaźnika interpretowany jest jako zastosowanie większej ilości podzespołów i części w procesie produkcyjnym w efekcie wewnątrz krajowego, jak i międzynarodowego outsourcingu oraz globalizacji łańcucha wartości,
- udział eksportu w produkcji – szybszy wzrost eksportu niż produkcji wskazuje na szybko rosnące powiązania handlowe między krajami w związku z międzynarodowym podziałem procesu produkcyjnego,
- wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego (indeks Grubela-Lloyda), mierzący rozmiar równoczesnego eksportu i importu produktów należących do tej samej gałęzi przemysłu – rozwój tego typu handlu jest traktowany jako czynnik integracji produkcji w cały łańcuch wartości i łączony z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi oraz handlem wewnątrz korporacyjnym przedsiębiorstw międzynarodowych,
- obroty handlowe dobrami pośrednimi (intermediates), rozumianymi szeroko jako półprodukty wykorzystywane dalej w produkcji – wyższe obroty handlowe tymi dobrami oraz rosnący udział dóbr pośrednich z importu w relacji do krajowych wiążą się z globalizacją łańcucha wartości oraz postępującym międzynarodowym podziałem procesu produkcyjnego,

¹³ R. Bems, R. Johnson, K-M. Yi: *Vertical Linkages and the Collapse of Global Trade*. Paper prepared for American Economics Association (AEA) Meeting „The Great Trade Collapse of 2008-2009”, 2011 January, <http://www.aeaweb.org/aea/2011conference/program/meetingpapers.phpngpapers.php> (04.04.2011).

¹⁴ Pojęcie wprowadzone przez J. Bhagwati w odpowiedzi i jako wyraz sprzeciwu wobec tezy Friedmana „the world is flat” mówiącej, że przewagi komparatywne we współczesnych warunkach zanikły i każdy może produkować wszystko po tych samych kosztach. Por. T. Friedman: *The World is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*. Farrar, Straus & Giroux, New York 2005; J. Bhagwati: *A New Vocabulary for Trade*. „The Wall Street Journal” 2005, August.

¹⁵ *Measuring Globalisation. OECD Economic Globalisation Indicators*. OECD, Paris 2010, s. 208-226; *Measuring Globalisation. OECD Handbook...*, op. cit., s. 175-211.

- wskaźnik outsourcingu, a według wcześniej przyjętej terminologii w rzeczywistości mierzący offshoring (np. wskaźnik Feenstra¹⁶ i Hansona¹⁶) –
 - stanowi udział importu zaopatrzeniowego (materiałów i usług) w ogólnych zakupach materiałów do produkcji z wyjątkiem zużycia energii i może być liczony oddzielnie dla przemysłu i usług,
- wskaźnik specjalizacji pionowej określający zawartość importu w eksporcie, czyli udział zarówno bezpośrednio importowanych półproduktów, jak i importowanego wsadu w półproduktach nabywanych od krajowych dostawców –
 - wskazuje na zależność eksportu od importu i znaczenie międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji, a jego zmiany powinny być interpretowane z ostrożnością, gdyż np. rosnąca wartość tego wskaźnika nie musi oznaczać zmniejszającej się konkurencyjności danej gospodarki, lecz może wskazywać na sukces we włączaniu się do globalnego łańcucha wartości dynamicznych gałęzi przemysłu.

Biorąc pod uwagę istotę wymienionych wskaźników oraz dostępność danych, na potrzeby analizy skutków zmian w charakterze specjalizacji wybrano dwa wskaźniki: obroty handlowe dobrami pośrednimi oraz bezpośredni wskaźnik specjalizacji pionowej.

3. Skutki zmian w charakterze specjalizacji dla integracji gospodarki światowej

Analizowane dane dla handlu dobrami pośrednimi oraz wskaźnika specjalizacji pionowej przedstawiono w układzie możliwie najlepiej dopasowanym do założonych na wstępie celów analizy. W tab. 2 przedstawiono geograficzną strukturę handlu dobrami pośrednimi, co wskazuje na pewne zmiany w kształcie współczesnego międzynarodowego podziału pracy oraz znaczenie poszczególnych regionów gospodarki światowej w powiązaniach produkcyjno-handlowych.

Tabela 2

Struktura geograficzna handlu dobrami pośrednimi w 2006 r.
(w mld USD)

Eksporter Importer	Kraj							Suma importu
	Azja	WNP	Europa	Ameryka Łacińska	Bliski Wschód i Afryka Północna	Ameryka Północna	Afryka Subsaharyjska	
Azja	992,6	38,6	199,2	67,5	328,5	203,6	57,3	1887
WNP	13,1	44,5	37,8	2,4	0,8	3,0	1,0	103
Europa	259,1	171,5	1 756,5	69,4	143,1	160,0	56,7	2616
Ameryka Łacińska	27,0	2,3	29,5	49,9	5,6	44,1	8,9	167

¹⁶ R. Feenstra, G. Hanson: *Globalization, Outsourcing and Wage Inequality*. NBER Working Paper, No. 5424, Cambridge 1996, s. 3-4.

cd. tabeli 2

Bliski Wschód i Afryka Północna	30,9	6,7	60,9	5,9	20,6	15,6	2,6	143
Ameryka Północna	286,3	17,1	208,5	106,0	91,6	457,3	56,9	1224
Afryka Subsaharyjska	15,3	1,0	23,3	2,7	11,7	6,4	15,3	76
Suma eksportu	1624	282	2316	304	602	890	199	1887

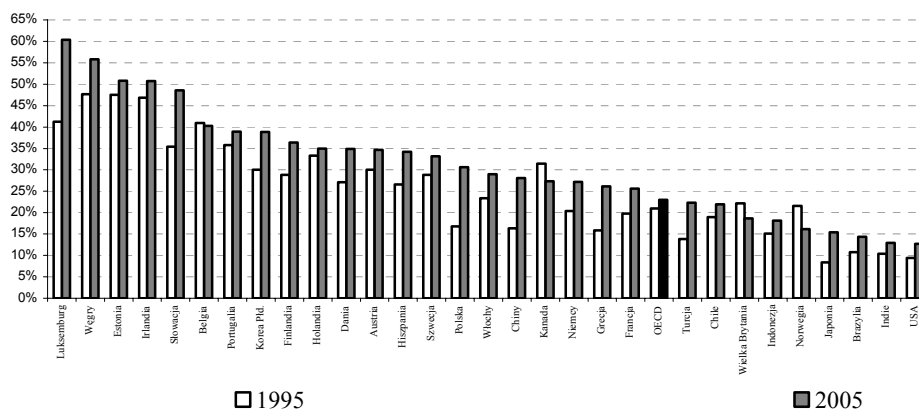
Źródło: S. Miroudot, R. Lanz, A. Ragoussis, *Trade in Intermediate Goods and Services*, „OECD Trade Policy Working Paper”, 2009, No. 93, s. 49, *Measuring Globalization. OECD Economic Globalization Indicators*, OECD, Paris 2010, s. 214-215.

Analiza tab. 2 pozwala na wyciągnięcie kilku istotnych wniosków. Po pierwsze, handel dobrami pośrednimi jest skoncentrowany w trzech najlepiej rozwiniętych regionach (Europa, Ameryka Północna, Azja), co świadczy także o dużym ich udziale w specjalizacji o charakterze wertykalnym. Po drugie, największe znaczenie w wymianie tymi produktami ma handel wewnątrzregionalny, z czego wynika nieoczekiwanie duże znaczenie kosztów i ryzyka dostaw z regionów bardziej oddalonych oraz ciągle relatywnie duża atrakcyjność gospodarek rozwiniętych dla lokalizacji przemysłowej działalności produkcyjnej. Po trzecie, Azja będąca regionem przede wszystkim gospodarek rozwijających się¹⁷ charakteryzuje się już zależnościami właściwymi dla regionów rozwiniętych, to znaczy dużym udziałem wymiany wewnątrzregionalnej oraz dużym udziałem w międzynarodowym podziale procesu produkcyjnego, o czym świadczą wysokie wartości handlu dobrami pośrednimi. Po czwarte, Azja jest eksporterem netto dóbr pośrednich do Europy i Ameryki Północnej, a importerem netto z WNP, Ameryki Łacińskiej, Bliskiego Wschodu i całej Afryki, z których sprowadza głównie podstawowe surowce, takie jak ropa i gaz. Po piąte, regiony gospodarek rozwijających się, za wyjątkiem Azji, wykazują znacznie niższy stopień powiązań produkcyjnych i z relacji między ich eksportem a importem wynika, że są głównie poddostawcami nisko przetworzonych surowców do Europy, Ameryki Północnej i Azji.

Wartość handlu dobrami pośrednimi poszczególnych regionów oraz powiązania między nimi wskazują na silną integrację regionu Azji z gospodarkami rozwiniętymi w zakresie procesu produkcyjnego. Włączenie się w międzynarodowy podział procesu produkcyjnego może stanowić lepszy sposób na

¹⁷ Według wprowadzonego przez MFW w 2004 r. nowego podziału gospodarki światowej na dwie grupy krajów, tj. kraje zaawansowane oraz gospodarki wschodzące i rozwijające się, do pierwszej grupy, która jest odpowiednikiem grupy krajów rozwiniętych z wcześniejszego podziału, z regionu Azji zaliczono tylko Japonię, Koreę Południową, Tajwan, Singapur i Hongkong. Por. *World Economic Outlook*, IMF, Washington, D.C. 2004, s. 177-178.

popudzenie rozwoju gospodarczego oraz integrację z systemem światowym krajów słabiej rozwiniętych w porównaniu do rozpoczęcia od razu produkcji i handlu towarami gotowymi¹⁸. Jak pokazuje przykład Azji, z czasem wraz ze zdobywanym doświadczeniem produkcyjnym i handlowym gospodarki te rozpoczynają produkcję i eksport towarów finalnych pod własną już marką¹⁹.



Rys. 1. Wskaźnik specjalizacji pionowej (udział importu w eksporcie, w %) dla wybranych krajów w latach 1995 i 2005

Źródło: *Measuring Globalization. OECD Economic Globalization Indicators*. OECD, Paris 2010, s. 225; <http://dx.doi.org/10.1787/846282515538> (02.04.2011).

Średnia wartość udziału importu półproduktów w eksporcie krajów OECD w badanym okresie wzrosła i w 2005 r. kształtowała się na poziomie 23%. Wzrost wartości wskaźnika specjalizacji pionowej w latach 1995-2005 zanotowano w zdecydowanej większości analizowanych państw, co świadczy o rosnącej zależności eksportu od importu we współczesnej gospodarce. Wyjątek w tym względzie stanowiły Kanada, Wielka Brytania i Norwegia, gdzie nastąpił spadek. Największy wzrost udziału importu w eksporcie miał miejsce w badanym okresie w Luksemburgu, Polsce, Słowacji, Chinach i Grecji. Najwyższą wartość wskaźnika specjalizacji pionowej (powyżej 50%) w 2005 r. uzyskały: Luksemburg, Węgry, Estonia, Irlandia. Należy zwrócić uwagę, że stopień wyspecjalizowania danej gospodarki jest istotnie uzależniony od wielkości tej gospodarki i dla krajów małych charakterystyczny jest relatywnie wyższy poziom wskaźnika specjalizacji w porównaniu z dużymi gospodarkami, np. USA. Ponadto zaangażowanie w specjalizację typu pionowego jest silnie związane z obecnością i działalnością w danej gospodarce korporacji międzynarodowych. Kraje o najwyższym wskaźniku specjalizacji pionowej

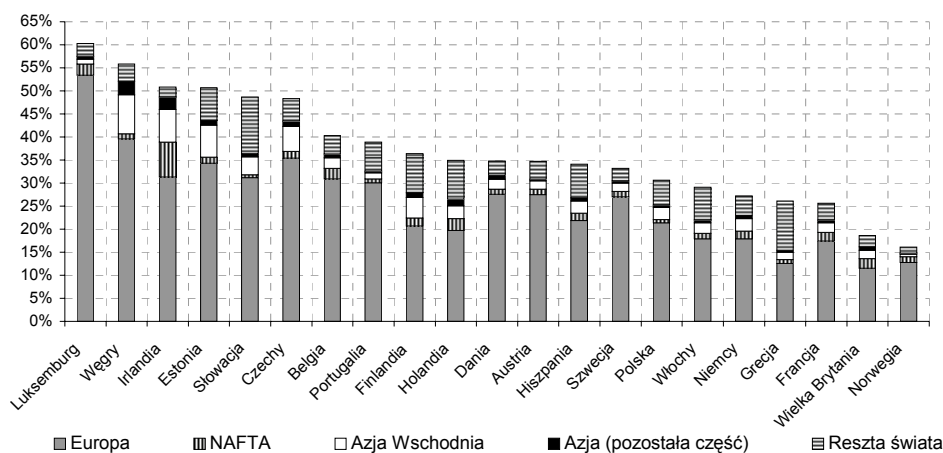
¹⁸ S. Miroudot, R. Lanz, A. Ragoussis: *Trade...*, op. cit., s. 36.

¹⁹ Bardzo duże znaczenie w sprzedaży produktów azjatyckich pod własnymi markami poza outsourcingiem ma także partnerstwo z firmami zagranicznymi oraz nabywanie znanych marek zachodnich. Por. historie takich firm, jak np. Lenovo, HTC czy zakup znanych marek w branży motoryzacyjnej, np. Volvo, Rover.

należą też do krajów o relatywnie dużym napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz charakteryzują się wysokim udziałem przedsiębiorstw międzynarodowych w ich gospodarkach²⁰.

Powyższe dane świadczą o rosnącym znaczeniu specjalizacji pionowej we współczesnej gospodarce i zwiększającej się międzynarodowej współzależności zarówno w sferze wymiany, jak i produkcji. Na podkreślenie zasługuje także, iż analizowane kraje rozwijające się charakteryzują się porównywalną do krajów rozwiniętych wartością wskaźnika specjalizacji pionowej, np. Chiny przewyższają nawet pod tym względem Wielką Brytanię, Japonię czy USA. Wyniki te potwierdzają, że w specjalizacji o charakterze pionowym mogą z powodzeniem uczestniczyć również kraje słabiej rozwinięte. Teza ta istotnie różni się od prezentowanego jeszcze do niedawna twierdzenia mówiącego, że specjalizacja wewnątrzgałęziowa, do której zaliczamy także specjalizację pionową, jest charakterystyczna tylko dla grupy krajów wysoko rozwiniętych²¹. Włączenie w specjalizację i wymianę handlową o charakterze pionowym krajów rozwijających się stało się jednak możliwe dzięki wspomnianemu już wcześniej powiązaniu tej specjalizacji z przepływem kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich.

W celu przybliżenia charakteru współczesnej specjalizacji pionowej oraz geograficznej struktury handlu opartego na tego typu specjalizacji na rys. 2 przedstawiono strukturę geograficzną importu zawartego w eksporcie wybranych krajów.



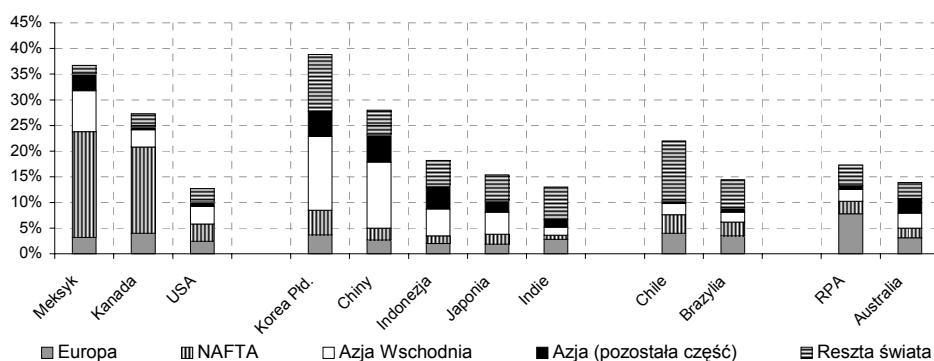
Rys. 2. Specjalizacja pionowa wybranych krajów europejskich według geograficznych kierunków pochodzenia importu w 2005 r.

Źródło: Ibid.

²⁰ Por. *Measuring Globalization. OECD Handbook...*, op. cit., s. 157.

²¹ *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska. PWE, Warszawa 1996, s. 54.

Kraje europejskie w przeważającej mierze zaopatrują się w importowane półprodukty do eksportowanej produkcji w innych krajach europejskich. W większości przypadków import z Europy stanowi ponad 3/4 całego importu przeznaczanego do produkcji na eksport. W porównaniu do większości krajów europejskich nieco odmiennie sytuacja kształtuje się w Irlandii, gdzie na uwagę zasługuje relatywnie wysoki udział w imporcie krajów NAFTA. Jest to związane ze znaczącą obecnością korporacji amerykańskich w tym kraju i w konsekwencji potwierdza istotny udział handlu wewnątrz korporacyjnego w wymianie opartej na specjalizacji pionowej. Pewną uwagę zwracają także takie kraje, jak Węgry, Estonia czy Słowacja, które relatywnie więcej od pozostałych krajów europejskich importują z Azji i pozostałej części świata. Trudno jednak na tej podstawie wyciągać jakiegokolwiek wnioski, tym bardziej, że w takich krajach, jak Polska czy Czechy nie występuje już taka sytuacja.



Rys. 3. Specjalizacja pionowa wybranych krajów pozaeuropejskich według geograficznych kierunków pochodzenia importu w 2005 r.

Źródło: Ibid.

Podobna sytuacja w sferze kierunków zaopatrywania importowego produkcji na eksport, jaka została przedstawiona dla krajów europejskich występuje także w innych regionach, jednak ta koncentracja wewnątrzregionalna nie jest już tak wysoka. Z krajów NAFTA tylko Kanada i Meksyk wskazują na silne powiązania wewnątrz ugrupowania, skąd pochodzi ponad 50% importu. Natomiast USA największą część importowanych półproduktów sprowadzają już z Azji, co stanowi istotnie odmienną sytuację w stosunku do wymienionych wcześniej krajów NAFTA. Z regionu Azji również większość krajów zaopatruje swoją produkcję eksportową we własnym regionie i spośród tej grupy wyróżniają się jedynie Indie, które wykazują zdecydowanie silniejsze powiązania z innymi regionami. Ponadto w przypadku krajów Ameryki Południowej również można przyjąć dominujące znaczenie produkcyjnych powiązań wewnątrzregionalnych. Dwa ostatnie analizowane kraje – RPA i Australia charakteryzuje zróżnicowana struktura importu.

Biorąc pod uwagę wszystkie analizowane kraje można stwierdzić, że głównym kierunkiem zaopatrzenia w części, elementy i podzespoły produkcji eksportowej są nadal kraje rozwinięte, choć są też wyjątki w tym względzie. Przykład niektórych krajów rozwijających się wskazuje, że większe znaczenie w kształtowaniu powiązań produkcyjnych może mieć położenie geograficzne aniżeli sam poziom rozwoju gospodarczego. W odniesieniu do krajów rozwijających się podkreśla się, że złożone komponenty są jednak produkowane w krajach najlepiej rozwiniętych w tym regionie, a krajom słabiej rozwiniętym przypisuje się tylko najbardziej pracochłonne etapy produkcji. Oznacza to, że udział w specjalizacji pionowej jest związany z rozwojem gospodarczym, ale warunkiem nie jest jego wysoki poziom, a jedynie wystarczający do absorpcji zagranicznego kapitału i technologii. Na podstawie wyżej analizowanych wskaźników nie można jeszcze wyciągać wniosków co do skali korzyści uzyskiwanych przez kraje zaangażowane w specjalizację pionową i globalny łańcuch wartości. Sam udział w wymianie handlowej tego typu nie przesądza o skali korzyści wynikających z tego podziału pracy. Oszacowanie pełnych skutków współczesnego międzynarodowego podziału pracy w tym względzie wymaga przeprowadzenia odrębnych, bardzo szczegółowych badań.

Podsumowanie

Zmiany zachodzące w charakterze specjalizacji i strategii działania przedsiębiorstw w postaci coraz silniejszych powiązań pionowych wywarły istotny wpływ na zmiany alokacji produkcji, w wyniku czego kraje i całe regiony stają się coraz bardziej wyspecjalizowane, a firmy geograficznie rozproszone. Kształtujący się nowy międzynarodowy podział procesu produkcyjnego, w który szeroko włączyły się także niektóre gospodarki rozwijające się, zwłaszcza z regionu Azji, stanowi istotną przyczynę zmian w strukturze regionalnej współczesnej gospodarki światowej. Wysoka skłonność do rozwijania wewnątrzregionalnych powiązań produkcyjnych i handlowych wskazuje nieoczekiwanie na relatywnie duże znaczenie odległości, czynników kulturowych i kosztów handlowych w kształtowaniu także współczesnego międzynarodowego podziału pracy.

THE WORD ECONOMY SPECIALIZATION CHANGES

Summary

Changes in the nature of contemporary specialization in direction of vertical specialization cause that integration ties in the world economy are more and more deepened and make changes in its regional structure. The aim

of this paper is analysis of contemporary vertical specialization and its consequences for the world economy integration and some regions and economies positions changes in the international trade. The main conclusion of trade indicators analysis is continuous increase in the interdependence of economies and growth of exports and the whole domestic production reliance on imports. The important effects of recent vertical specialization are also structural changes in the world economy due to some developing economies broad inclusion in the production and trade relationships.

Sylwia Talar
Joanna Kos-Łabędowicz

ŚWIATOWY KRYZYS GOSPODARCZY A POLSKA GOSPODARKA

Wprowadzenie

Kryzys, który rozpoczął się pod koniec 2007 r. na rynku finansowym w USA, w szybkim tempie rozprzestrzenił się na inne regiony i wkrótce objął sferę realną gospodarki światowej. Polska gospodarka jako element systemu światowego, niezależnie od sytuacji wewnętrznej, również poniosła konsekwencje globalnej niestabilności i dekonunktury. Źródeł globalnego kryzysu finansowego można poszukiwać w skomplikowanym połączeniu wzajemnie na siebie wpływających i wzmacniających się trendów i czynników obecnych w światowej gospodarce. Już pojedyncze, poszczególne wyizolowane czynniki miały potencjalnie negatywny wpływ na światową gospodarkę i rynki finansowe. Skumulowanie się tych czynników i trendów nie tylko doprowadziło do kryzysu gospodarczego na niespotykaną dotąd globalną skalę, ale również poważnie osłabiło gospodarkę światową w dłuższej perspektywie. Oddziaływanie globalnego załamania gospodarczego na poszczególne gospodarki znacznie się jednak różni w zależności od stopnia zaawansowania procesów globalizacji i międzynarodowej integracji gospodarczej, zaangażowania na globalnym rynku finansowo-kapitałowym, specyfiki konkretnej gospodarki oraz jej zdolności dostosowawczych.

Celem niniejszego opracowania jest analiza przyczyn i specyfiki współczesnego globalnego kryzysu gospodarczego oraz jego przebiegu w ujęciu regionalnym. Z perspektywy polskiej gospodarki najbardziej interesujące wydają się być przyczyny relatywnie dobrych jej wyników gospodarczych na tle innych gospodarek, w tym zwłaszcza gospodarek europejskich. Szczegółowej analizie poddano zarówno przyczyny światowego kryzysu finansowego, który wywołał kryzys gospodarczy, jak i podstawowe wskaźniki makroekonomiczne umożliwiające ocenę skali problemów gospodarczych i głównych czynników determinujących stan koniunktury dla wybranych najważniejszych gospodarek i regionów gospodarki światowej.

1. Przyczyny kryzysu

Aktualny światowy kryzys finansowy jest skutkiem połączonego działania kilku czynników w latach 1999-2007. Pierwszym zaobserwowanym czynnikiem był nadzwyczajny boom na rynku mieszkaniowym, szczególnie w Stanach Zjednoczonych, gdzie nadwyżka podaży na rynku mieszkaniowym pozwoliła instytucjom finansowym na udzielenie dużej liczby kredytów hipotecznych na atrakcyjnych warunkach. Należy zaznaczyć, iż boom mieszkaniowy zbiegł się w czasie z zanotowaną przez banki i inne instytucje finansowe nadwyżką płynnych aktywów oraz poszukiwaniem zyskowych sposobów na zainwestowanie tych środków. Pozwolił bankom i innym instytucjom finansowym na podwojenie swojego portfela pożyczek hipotecznych w porównaniu do sytuacji sprzed 10 lat – po 2001 r. udział pożyczek hipotecznych osiągnął poziom ponad 50% całości udzielanych pożyczek¹. Kolejnym czynnikiem mającym znaczący wpływ był niski poziom stóp procentowych utrzymywany przez sporą część banków centralnych. Również przyspieszająca fala innowacji finansowych i kreowanie coraz to nowych instrumentów finansowych w świetle postępującej deregulacji rynków nie pozostały bez znaczenia. Zalew światowego rynku przez nadzwyczaj tanie dobra pochodzenia chińskiego oraz ogólny wzrost produktywności prawie wszystkich gospodarek narodowych zmniejszyły postrzegane przez banki centralne zagrożenie inflacyjne, co następnie wpłynęło na zmniejszenie ich czujności. Nie mniej ważnym czynnikiem wpływającym na powstanie zaistniałej sytuacji była narastająca międzynarodowa nierównowaga w bilansach płatniczych – w szczególności takich państw, jak Chiny, Arabia Saudyjska, Południowa Korea i Taiwan – co spowodowało miliardowy napływ środków inwestycyjnych do światowego systemu bankowego.

Popyt na rynku mieszkaniowym w czasie ostatnich kilkunastu lat osiągnął najwyższy zanotowany do tej pory poziom w najważniejszych gospodarkach światowych. Wzrost stanu posiadania praw własności nieruchomości spowodował znaczący wzrost zamożności i środków pozostających do dyspozycji w gestii gospodarstw domowych. Zwiększenie się bogactwa społeczeństwa podtrzymywało poziom konsumpcji gospodarstw domowych na wysokim poziomie i napędzało wzrost gospodarczy na rynku amerykańskim w latach poprzedzających 2007 r. Taka ekspansja na rynku mieszkaniowym nie miałaby miejsca, gdyby nie możliwość pozyskania tanich pożyczek hipotecznych i dość łagodna polityka monetarna w Stanach Zjednoczonych w latach 2001-2004, objawiająca się niskimi stopami procentowymi. Banki oraz inne instytucje finansowe działając w warunkach coraz większej deregulacji rynków finansowych napędzały boom mieszkaniowy oferując okres bezodsetkowy do trzech

¹ *Gospodarka w warunkach kryzysu*. Red. S. Antkiewicz, M. Pronobis. CeDeWu, Warszawa, 2009, s. 199.

lat, wymagając minimalnych zaliczek i ustanawiając początkowe oprocentowanie kredytu na bardzo niskim poziomie, który z czasem miał być dostosowany do wartości rynkowych. Ponadto pewna część pożyczek hipotecznych została udzielona jednostkom, które w normalnych warunkach zostałyby uznane za niemające zdolności kredytowej lub które już zdążyły przekroczyć swoje możliwości spłaty zaciągniętych pożyczek². Udzielając tych kredytów banki pilnowały, żeby zwiększonemu ryzyku towarzyszyły wyższe stopy oprocentowania, co doprowadziło do powstania rynku hipotecznego subprime: pożyczkobiorcy byli w stanie spłacać swoje zadłużenie tak długo, jak stopa wzrostu cen na rynku mieszkaniowym przewyższała poziom obsługi kredytu, pozwalając na refinansowanie długów lub sprzedaż zakupionych nieruchomości z zyskiem przewyższającym poniesione wydatki. W celu dalszego obracania funduszami pożyczkodawcy odsprzedawali zadłużenie, które następnie funkcjonowało jako rodzaj instrumentów pożyczkowych gwarantowanych tymi samymi hipotekami, które służyły zabezpieczeniu początkowej pożyczki. Można wyróżnić dwa typy instrumentów finansowych opartych na nieruchomościach hipotecznych, tzw. papierów wartościowych zabezpieczonych aktywami (asset backed securities – ABS)³:

- papiery wartościowe oparte na hipotece (mortgage backed securities – MBS) – rodzaj instrumentów dłużnych, w przypadku których przepływy pieniężne są zabezpieczane przez kapitał i odsetki z kredytów hipotecznych,
- zabezpieczone papiery dłużne (collateralized debt obligations – CDO) – rodzaj instrumentów dłużnych podlegających segregacji pod względem formalnej oceny ryzyka kredytowego.

Przetworzenie długów w dłużne instrumenty finansowe otwarło drogę dla instytucji finansowych, w szczególności banków inwestycyjnych, do zakupu tych potencjalnie bardzo lukratywnych produktów, bez zważania na niską jakość hipotek będących podstawą tych instrumentów oraz brak wystarczającego zrozumienia ryzyka związanego z tymi produktami. Tak długo, jak trwała bańka na rynku mieszkaniowym (czyli wyższy poziom wzrostu cen niż kosztów obsługi długu), tak długo rynek tych instrumentów dłużnych powiększał się.

Należy zwrócić uwagę, że gdyby banki i inne instytucje finansowe były zmuszone do udzielania kredytów hipotecznych na starych warunkach dotyczących hipotek i zapisywania ich w swoich księgach (bez możliwości odsprzedaży), w pewnym momencie nie byłyby w stanie udzielać kolejnych pożyczek ze względu na brak środków. Innowacje na rynku finansowym zapo-

² *Koniunktura gospodarcza – od bańki internetowej do kryzysu subprime*. Red. J. Czech-Rogosz, J. Pietrucha, R. Żelazny. C.H. Beck, Warszawa, 2009, s. 138.

³ P. Wiśniewski: *Globalny kryzys finansowy. Wnioski dla Polski*. Infos – Zagadnienia Społeczno-Polityczne, BAS – Biuro Analiz Sejmowych 2008, nr 18 (42), s. 2, [http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/F0820BFA8CE8675EC12574DB003A1AA6/\\$file/infos_42.pdf](http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/F0820BFA8CE8675EC12574DB003A1AA6/$file/infos_42.pdf) (17.03.2011).

czątkowane w latach 80. XX w. pozwoliły bankom na emitowanie papierów wartościowych opartych na kredytach hipotecznych. Instytucje, które w znaczącym stopniu prowadziły emisję owych instrumentów to Freddie Mac i Fannie Mae (prywatne spółki akcyjne w randze instytucji federalnej), które wykupiły największą część długów hipotecznych i przekształciły je w instrumenty finansowe stwarzające pozory gwarancji rządowej. Dodatkową komplikacją okazało się wprowadzenie, głównie przez banki inwestycyjne, nowego instrumentu pochodnego, a mianowicie swap na zwłokę w spłacie kredytu (credit default swap), mającego zabezpieczać papiery wartościowe oparte na kredytach hipotecznych. Brak przejrzystości i niskie postrzegane ryzyko związane z tymi instrumentami finansowymi spowodowały, że banki masowo kupowały potencjalnie bardzo zyskowne instrumenty oparte na kredytach hipotecznych, wykazując wysokie zyski w rachunkach zysków i strat z pominięciem potencjalnego ryzyka⁴. Już po wybuchu kryzysu Międzynarodowy Fundusz Walutowy oszacował wartość instrumentów finansowych opartych na kredytach hipotecznych na ponad 945 mld USD, podczas gdy Goldman Sachs (jeden z największych banków inwestycyjnych na świecie) wycenił ich wartość na ponad 1 bln USD. We wrześniu 2008 r. zweryfikował swoje szacunki na 1,4 bln USD, aby ponownie w styczniu 2009 r. zrewidować swoje ustalenia na ponad 2,2 bln USD. Można odnieść wrażenie, że takie różnice w szacunkach, wraz z ich późniejszymi zmianami mogą sugerować brak konkretnych informacji na temat faktycznego obrazu sytuacji wynikłej z załamania się rynku instrumentów opartych na kredytach hipotecznych⁵.

2. Przebieg kryzysu w 2008 r.

Kryzys zaczął się już w 2006 r., kiedy odnotowano spadek cen na rynku mieszkaniowym. W sierpniu 2007 r. roczny spadek cen przekroczył 7%. Spadek cen w znaczącym stopniu utrudnił refinansowanie hipotek po wyższych stopach procentowych. Należałoby zwrócić uwagę na fakt, iż w 2005 r. bank centralny Stanów Zjednoczonych zaczął zaostrzać politykę monetarną i aż 7-krotnie w ciągu roku podniósł stopy procentowe⁶. Stopniowo pożyczkobiorcy nie byli w stanie spłacać swojego zadłużenia bez refinansowania lub dalszego zadłużania się – wyższe stopy procentowe spowodowały, że wartość wielu hipotek zaczęła przewyższać realną wartość nieruchomości obłożonych

⁴ M. Mazumder, N. Ahmad: *Greed, financial innovation or laxity of regulation? A close look into the 2007-2009 financial crisis and stock market volatility*. „Studies in Economics and Finance” 2010, Vol. 27, No. 2, s.113-114, www.emeraldinsight.com/1086-7376.htm (18.03.2011).

⁵ M. Sakbani: *The global recession – Analysis, evaluation, and implications of the policy response and some reform proposals*. „Studies in Economics and Finance” 2010, Vol. 27, No. 2, s. 93, www.emeraldinsight.com/1086-7376.htm (18.03.2011).

⁶ *Koniunktura gospodarcza – od banki...*, op. cit., s. 139.

hipoteką. W połowie 2007 r. banki zorientowały się, jakim ryzykiem obciążone są posiadane przez nie papiery oparte na kredytach hipotecznych. Kryzys bankowy rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych, jednak zglobalizowany charakter rynków finansowych spowodował, iż w niedługim czasie dotknął banki spoza USA.

Począwszy od marca 2008 r. znaczące banki inwestycyjne, zintegrowane banki globalne i inne instytucje finansowe stanęły przed groźbą upadku w przypadku nieuzyskania „dużych zastrzyków” kapitału lub wykupu przez wypłacalne banki. W tab. 1 przedstawiono niektóre amerykańskie instytucje finansowe, które padły ofiarą kryzysu finansowego.

Tabela 1

Niektóre amerykańskie instytucje finansowe zagrożone upadłością we wrześniu 2008 r.

Nazwa i zakres działalności	Wydarzenie	Data
Fannie Mae: agencja pożyczkowa i gwarancyjna	Renacjonalizacja	07.09.2008 r.
Freddie Mac: agencja pożyczkowa i gwarancyjna	Renacjonalizacja	07.09.2008 r.
Merrill Lynch: bank inwestycyjny	Przejęcie przez Bank of America	14.09.2008 r.
Lehman Brothers: bank inwestycyjny	Bankructwo	15.09.2008 r.
AIG: konglomerat ubezpieczeniowy	Kredyt pomocowy od rządu USA	16.09.2008 r.
Washington Mutual: bank depozytowo-kredytowy	Likwidacja, sprzedaż JP Morgan Chase	25.09.2008 r.

Źródło: P. Wiśniewski: *Globalny kryzys finansowy. Wnioski dla Polski*. Infos – Zagadnienia Społeczno-Polityczne, BAS – Biuro Analiz Sejmowych 2008, nr 18 (42), s. 2, [http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/F0820BFA8CE8675EC12574DB003A1AA6/\\$file/infos_42.pdf](http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/F0820BFA8CE8675EC12574DB003A1AA6/$file/infos_42.pdf) (17.03.2011).

We wrześniu 2008 r. bank inwestycyjny z ponad stuletnią tradycją Lehman Brothers zbankrutował. Bank centralny USA z powodu znacznych kosztów związanych z uratowaniem tego banku nie zdecydował się na podjęcie działań ratunkowych, co z perspektywy czasu okazało się czynnikiem pogłębiającym kryzys. Upadłość Lehman Brothers wywołała szok na wielu rynkach⁷. W tym samym tygodniu Amerykańska Grupa Ubezpieczeniowa (AIG), największy światowy konglomerat ubezpieczeniowy ujawniła, że potrzebuje ponad 85 mld USD, aby nie ogłosić upadłości. Bank centralny USA tym razem zdecydował się na podjęcie działań i udzielił pomocy – był to pierwszy przypadek, kiedy bank centralny zdecydował się wspomóc instytucję finansową niebędącą bankiem i działającą poza zasięgiem kontroli bankowej. Udzielona pomoc nie rozwiązała problemów AIG, które ponownie w 2009 r. potrzebowało około 100 mld USD, aby odsunąć od siebie perspektywę upadłości. W tym

⁷ W. Szymański: *Kryzys globalny – pierwsze przybliżenie*. Difin, Warszawa, 2009, s. 126.

samym miesiącu administracja Busha ogłosiła powołanie specjalnej agencji mającej na celu rozwiązanie problemu u podstaw – dysponując budżetem w wysokości 700 mld USD miała skupować i spłacać większość niespłacanych hipotek⁸.

Również Europa, a w szczególności Wielka Brytania została dotkliwie dotknięta przez kryzys poczynając od marca 2008 r. Pod koniec lata angielski bank centralny przejął pozbawione płynności aktywa banku hipotecznego Northern Rock. Lloyd Bank działając z ramienia banku centralnego zgodził się przejąć Halifax Bank of Scotland, hipotecznego giganta będącego właścicielem Halifax Bank i Royal Bank of Scotland, dwóch instytucji znajdujących się na granicy bankructwa. Pod koniec września bank centralny był zmuszony do przejęcia kolejnego dużego banku, Bradford & Bingley, zagrożonego upadłością⁹. W październiku rządy Belgii i Danii podjęły współpracę w celu uratowania hipotecznego banku Fortis. Również w październiku niemiecki bank centralny musiał podjąć działania ratunkowe, udzielając 48 mld USD pożyczki dla Hypo Real Estate, potentata hipotecznego. 5 października 2008 r. niemiecki rząd zapewnił, że wszystkie depozyty osób prywatnych będą przez niego gwarantowane we wszystkich bankach. Takie same stanowiska przyjęły rządy Irlandii, Grecji, Austrii, Danii i Islandii¹⁰.

Władze, zarówno azjatyckie, jak i europejskie (z wyłączeniem brytyjskich), ze sporym opóźnieniem zdały sobie sprawę z faktycznego zasięgu kryzysu – początkowo uważano, iż jest on ograniczony tylko do kilku banków. Kiedy dostrzeżono faktyczny, globalny zasięg kryzysu zaproponowano różne działania mające na celu ograniczenie jego skutków¹¹. Premier Danii proponował plan, w wysokości 450 mld euro, finansowany procentowo z PKB krajów członkowskich Unii Europejskiej. Podobnego zdania były władze francuskie – 4 października prezydent Sarkozy zorganizował spotkanie kryzysowe władz czterech największych gospodarek, które zaowocowało porozumieniem o podjęciu skoordynowanych, ale niezależnych działań dostosowanych do indywidualnej sytuacji poszczególnych państw członkowskich¹². Unia Euro-

⁸ T. Zalewski: *Izba reprezentantów przyjęła plan ratowania banków*, 03.10.2008, <http://wiadomosci.wp.pl/kat,1356,title,Izba-Reprezentantow-przyjela-plan-ratowania-bankow,wid,10428225,wiadomosc.html> (19.03.2011).

⁹ *Już trzeci przypadek nacjonalizacji banku na Wyspach*. „Gazeta Wyborcza”, 08.03.2009, http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,6357993,Juz_trzeci_przypadek_nacjonalizacji_banku_na_Wyspach.html, (19.03.2011)

¹⁰ M. Szot: *Rząd Belgii ratuje bank Fortis*, 29.09.2008, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Rzad-Belgii-ratuje-bank-Fortis-1837648.html> (19.03.2011)

¹¹ M. Samcik: *Będzie europejski plan ratowania banków?* 01.10.2008, http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,5758247,Bedzie_europejski_plan_ratowania_bankow_.html (19.03.2011).

¹² P. Hosking: *European bank rescue plan in tatters amid savings stampede*, 03.10.2008, http://business.timesonline.co.uk/tol/business/industry_sectors/banking_and_finance/article4870873.ece

pejska ogłosiła, że w najbliższym czasie przedstawi pięć propozycji zamian systemu regulacyjnego. Państwa członkowskie złożyły również prośbę do Unii Europejskiej o obniżenie kryterium deficytowego¹³.

Kryzysu nie dało się ograniczyć wyłącznie do rynków finansowych. Gdy tylko banki przestały udzielać pożyczek sobie nawzajem oraz przedsiębiorstwom i osobom prywatnym, światowa gospodarka weszła w fazę schyłkową. Do głównych czynników, które przyczyniły się do kryzysu realnej gospodarki należy zaliczyć wzrost deficytów państw spowodowanych przede wszystkim kosztownymi programami ratowania zagrożonych upadłością instytucji finansowych, czego konsekwencją jest ograniczenie wydatków rządowych i negatywny wpływ zarówno bezpośredni, jak i pośredni na globalny popyt¹⁴. Podobny wpływ na popyt wywarł spadek realnej wartości finansowych i trwałych aktywów na skutek zawirowań na rynku nieruchomości i kapitałowym. Nie bez znaczenia dla działalności gospodarczej pozostały także wahania kursu walutowego wywołane kryzysem finansowym¹⁵.

3. Kryzys realnej sfery gospodarki

Kryzys, który rozpoczął się na rynku finansowym wkrótce objął całą gospodarkę. Mimo że jest to kryzys głównie krajów rozwiniętych, to poprzez szerokie i intensywne powiązania handlowe, produkcyjne i kapitałowo-finansowe dotknięte nim zostały także pozostałe gospodarki. Wśród krajów objętych skutkami kryzysu znalazły się nie tylko te o największym udziale w międzynarodowych powiązaniach gospodarczych, ale także gospodarki znacznie słabiej zintegrowane z systemem światowym, a nawet postrzegane jako peryferia współczesnej gospodarki światowej¹⁶. Spadek aktywności gospodarczej nie we wszystkich krajach i regionach miał jednak taki sam wymiar. Celem określenia stopnia zróżnicowania przebiegu kryzysu gospodarczego analizie poddano kilka wskaźników makroekonomicznych dla wybranych najważniejszych gospodarek rozwiniętych i rozwijających się, całej gospodarki światowej oraz gospodarki polskiej.

¹³ M. Kot: *Unia popiera pomoc dla banków*, 02.12.2008,

<http://www.money.pl/banki/wiadomosci/artykul/unia;popiera;pomoc;dla;bankow,179,0,405171.html>

¹⁴ Por. E. Tiongsong, N. Sugawara, V. Sulla, A. Taylor, A. Gueorguieva, V. Levin, K. Subbarao: *The Crisis Hits Home. Stress-Testing Households in Europe and Central Asia*. The World Bank, Washington 2010, s. 3-5.

¹⁵ Szerzej na temat wpływu kryzysu finansowego na sferę realną gospodarki: S.G. Cecchetti, M. Kohler, Ch. Upper: *Financial Crises and Economic Activity*, „NBER Working Paper” 2009, No. 15379; M. Bhaskaran, R. Ghosh: *Global Economic and Financial Crisis Impact on Developing Asia and Immediate Policy Implications*. Asian Development Bank 2010, s. 17-21.

¹⁶ C. McCarthy: *The Global Financial and Economic Crisis and Its Impact on Sub-Saharan Economies*. Trade Law Centre for Southern Africa(Tralac), „Trade Brief” 2009, No. 1, s. 11-12.

Tabela 2

Dynamika PKB w wybranych krajach i regionach w latach 2000-2010
(ceny stałe, zmiana procentowa w stosunku do roku poprzedniego)

Kraj/Region	Lata										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Świat	4,8	2,3	2,9	3,6	4,9	4,6	5,2	5,4	2,9	-0,5	5,0
USA	4,1	1,1	1,8	2,5	3,6	3,1	2,7	1,9	0,0	-2,6	2,8
Strefa Euro	4,0	2,1	1,4	1,5	2,6	2,2	3,5	3,2	0,7	-4,1	1,8
Japonia	2,9	0,2	0,3	1,4	2,7	1,9	2,0	2,4	-1,2	-6,3	3,9
Chiny	8,4	8,3	9,1	10,0	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,3
Brazylia	4,3	1,3	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	6,1	5,2	-0,6	7,5
Indie	4,4	3,9	4,6	6,9	8,1	9,2	9,7	9,9	6,2	6,8	10,4
Rosja	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,0
Meksyk	6,0	-0,9	0,1	1,4	4,0	3,2	5,2	3,2	1,5	-6,1	5,5
Polska	4,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,7	3,8

Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, *World Economic Outlook*, IMF, April 2011,
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx> (28.04.2011).

Przedstawione w tab. 2 stopy wzrostu gospodarczego potwierdzają wejście gospodarki światowej w 2009 r. w etap kryzysu gospodarczego. Wtedy nastąpił największy w powojennej historii spadek światowego PKB¹⁷, a kryzys uznany został za największy od czasu wielkiego kryzysu lat 30. ubiegłego wieku. Bardzo dużego spadku doświadczyły w szczególności najważniejsze i najlepiej rozwinięte gospodarki świata, czyli USA, Unia Europejska i Japonia. Stany Zjednoczone uważane były przed wystąpieniem kryzysu za kraj najstabilniejszy i najbardziej konkurencyjny¹⁸. Recesja gospodarcza, która objęła region krajów rozwiniętych nie ma już tak powszechnego charakteru w odniesieniu do krajów rozwijających się. W tej grupie krajów są takie, które także odnotowały poważny spadek PKB, jak: Rosja i Meksyk, ale też o bardzo niewielkim spadku, czego przykładem jest Brazylia i są również Chiny i Indie, w których dotychczas recesji nie zanotowano. Na tym tle interesujący obraz przedstawia polska gospodarka. Pomimo spadku dynamiki PKB Polski w 2009 r., wyniki w tym względzie należały do najlepszych w Europie, a biorąc pod uwagę wszystkie analizowane gospodarki świata, polską gospodarkę można zaliczyć do nielicznej grupy notującej wzrost gospodarczy w czasie światowej recesji.

Po głębokim załamaniu gospodarki światowej w 2009 r., kolejny rok przyniósł niewielki wzrost. Natomiast w przypadku większości analizowanych gospodarek (tab. 2) w 2010 r. odnotowano już znaczący wzrost gospodarczy.

¹⁷ Por. np. *International Trade Statistics 2010*. WTO, Geneva 2010, s. 175.

¹⁸ Rankingi Światowego Forum Ekonomicznego. Por. *Global Competitiveness Report 2006-2010*. WEF, Geneva 2006, 2007, 2008, 2009.

Różne prognozy gospodarcze na kolejne dwa lata wskazują na zmniejszenie dynamiki wzrostu PKB w porównaniu z 2010 r., co oznacza wejście gospodarki światowej w fazę powolnego, lecz stabilnego wzrostu¹⁹. Poprawa koniunktury gospodarczej nie oznacza, że kryzys gospodarczy zakończył się, gdyż większość problemów, które go wywołały nie została rozwiązana, a dodatkowo kryzys gospodarczy zaostriął problem nierównowagi finansów publicznych i spowodował wzrost zadłużenia wielu gospodarek²⁰.

Do najważniejszych kanałów przenoszących wahania koniunkturalne w gospodarce światowej należą powiązania handlowe i finansowo-kapitałowe. Ze względu na fakt, że światowy rynek finansowy charakteryzuje największy stopień globalizacji, na tendencje na nim występujące nikły wpływ ma zróżnicowanie lokalne. Dlatego na ruch kapitału, zwłaszcza w krótkim okresie, wpływają przede wszystkim czynniki globalne. Tak też kształtowały się przepływy kapitału w warunkach światowego kryzysu finansowo-gospodarczego. Wartość przepływu kapitału w formie inwestycji bezpośrednich zmniejszyła się już w 2008 r., ale szczególnie drastyczny spadek nastąpił w następnym roku wraz ze światową recesją gospodarczą. Należy podkreślić, że w 2009 r. spadek wartości napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich zanotowały wszystkie główne regiony gospodarki światowej, niezależnie od ich wewnętrznej sytuacji²¹. W związku z poważnymi problemami wielu banków i instytucji finansowych w krajach wysoko rozwiniętych i koniecznością zabezpieczenia, a w niektórych przypadkach odzyskania przez nie płynności finansowej, nastąpiło także wycofywanie kapitału w różnej formie z pozostałych rynków. Z kolei spadek skłonności do ryzyka wywołany kryzysem finansowym przyczynił się do szukania przez kapitał bezpiecznych miejsc i rodzajów inwestycji, którymi dość nieoczekiwanie okazały się amerykańskie skarbowe papiery wartościowe²². W efekcie powyższego nastąpił pewien odpływ kapitału z krajów wschodzących i rozwijających się, w tym także krajów Europy Środkowowschodniej łącznie z Polską, co również przyczyniło się do silnej deprecjacji walut tych gospodarek.

Kanałem przenoszenia zjawisk koniunkturalnych o szczególnie dużym i bezpośrednim znaczeniu dla realnej gospodarki jest handel zagraniczny. W związku z tym zmiany sytuacji w tej sferze poddano dokładniejszej analizie na podstawie danych statystycznych dynamiki eksportu i importu w tab. 3.

¹⁹ *Global Economic Prospects*. The World Bank, Washington, January 2011, s. 12-13; *World Economic Outlook...*, op. cit., s. 1-2; *OECD Economic Outlook*, OECD, Paris 2010, Vol. 2, s. 12-13.

²⁰ *World Economic Situation and Prospects 2011*. United Nations, New York 2011, s. 1-2.

²¹ Por. Dane *World Investment Report. Investing in a Low-Carbon Economy*. UNCTAD, Geneva 2010, s. 167-171.

²² *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*. NBP, wrzesień 2009, s. 14-15.

Tabela 3

Eksport i import towarów i usług w wybranych krajach i regionach w latach 2000-2010 (zmiana procentowa w stosunku do roku poprzedniego)

Kraj/region	Lata										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Eksport											
Świat	12,3	0,2	3,7	5,4	10,6	7,6	8,9	7,6	2,6	-10,5	12,8
USA	8,6	-5,6	-2,0	1,6	9,5	6,7	9,0	9,3	6,0	-9,5	11,8
Strefa euro	12,6	3,9	2,0	1,4	7,3	5,1	8,8	6,6	0,4	-14,3	11,5
Japonia	12,7	-6,9	7,3	9,2	14,0	7,0	9,7	8,4	1,7	-24,2	24,2
Chiny	25,2	8,8	21,3	26,1	28,4	23,7	20,8	18,1	8,5	-10,3	34,6
Brazylia	11,0	9,6	8,6	15,7	19,2	9,3	3,3	5,4	-1,9	-10,8	9,1
Indie	10,7	4,9	14,4	15,7	23,7	18,9	13,8	17,1	10,6	0,7	10,2
Rosja	7,7	3,1	9,4	12,8	12,0	6,3	7,9	7,2	-5,6	-8,8	9,5
Meksyk	21,5	-4,7	1,3	2,1	2,0	5,4	7,5	3,5	-2,7	-7,5	14,2
Polska	23,2	3,1	4,8	14,2	14,0	8,0	14,6	9,1	7,1	-6,8	10,2
Import											
Świat	12,1	0,1	3,7	5,7	11,0	7,8	8,4	7,4	2,9	-11,2	12,0
USA	13,0	-2,8	3,4	4,4	11,0	6,1	6,1	2,7	-2,6	-13,8	12,7
Strefa euro	11,7	2,1	0,5	2,8	7,0	5,9	8,5	6,0	0,3	-12,7	9,4
Japonia	9,2	0,7	0,9	3,9	8,1	5,8	4,2	1,6	0,4	-15,4	9,8
Chiny	24,8	11,8	20,3	28,7	22,5	11,8	11,8	8,0	3,8	3,7	17,7
Brazylia	13,1	3,0	-12,2	-3,7	18,1	5,4	16,0	23,9	17,6	-17,4	39,0
Indie	0,1	-0,3	9,2	7,6	27,1	18,0	9,4	16,3	10,8	8,3	11,5
Rosja	16,4	23,4	14,4	21,2	20,9	17,2	21,2	26,0	14,4	-28,7	24,7
Meksyk	18,4	-5,0	1,9	-0,1	8,0	7,2	9,6	4,3	0,8	-19,8	21,6
Polska	15,5	-5,3	2,8	9,6	15,8	4,7	17,4	13,7	8,0	-12,4	10,7

Źródło: Ibid.

Światowa recesja gospodarcza była ściśle związana ze spadkiem obrotów handlowych. Już w 2008 r. wyraźnie osłabiła się dynamika wzrostu handlu światowego, a w 2009 r. nastąpiło realne zmniejszenie obrotów. Po drastycznym spadku eksportu w 2009 r., już w 2010 r. nastąpił znaczący jego wzrost, jednak nie we wszystkich gospodarkach eksport wrócił do poziomu sprzed kryzysu. Największy spadek eksportu towarów i usług w związku z recesją gospodarczą zanotowały gospodarki rozwinięte, co pośrednio potwierdza skalę i znaczenie kryzysu w tej grupie krajów. W konsekwencji kraje rozwijające się również musiały ograniczyć swój eksport. Niektóre z nich doświadczyły także dużego spadku eksportu. Dotyczy to zwłaszcza Brazylii, Rosji i Meksyku. Podobnie Chiny w 2009 r. znacząco zmniejszyły swój eksport, chociaż wraz z Indiami w ostatnich latach należały do krajów najszybciej rozwijających eksport. Indie jako jedyny kraj wśród analizowanych w badanym okresie nie zmniejszyły eksportu. Analizując w tym kontekście polską gospodarkę należy zauważyć, że dynamika eksportu przed wystąpieniem kryzysu była stosunkowo

wysoka w porównaniu do średniej światowej. W 2009 r. rozmiary polskiego eksportu zmniejszyły się nieznacznie. Na tej podstawie można wnioskować, że polski eksport jest stosunkowo mało wrażliwy na wahania koniunkturalne, choć przyczyn tego może być znacznie więcej, np. czynnikiem wspierającym polski eksport w czasie światowego kryzysu była następująca także w tym okresie deprecjacja złotego, która zwiększała konkurencyjność cenową polskich towarów i usług²³.

Na stan koniunktury gospodarczej danego kraju wpływa nie tylko eksport, ale również import. Zmiany wielkości importu są jednak trudne do interpretacji, gdyż w zależności od konkretnej sytuacji i rodzaju importu mogą wywoływać odmienne efekty. Dekoniunktura gospodarcza automatycznie powoduje nie tylko spadek eksportu, ale w związku ze spadkiem popytu wewnętrznego w pierwszej kolejności następuje zazwyczaj ograniczenie importu. Było to też widoczne w czasie obecnego światowego kryzysu gospodarczego (tab. 3). Relacja między stopą spadku eksportu i importu różni się w poszczególnych gospodarkach. W przypadku polskiej gospodarki zmniejszenie importu miało związek zarówno z pogorszeniem koniunktury w kraju, jak i zmianami kursu walutowego. Znacząco większy spadek importu niż eksportu przesądził o ostatecznie dodatnim wpływie handlu zagranicznego (eksportu netto) na wzrost gospodarczy w Polsce w 2009 r.

Poza eksportem, stanowiącym popyt zagraniczny na produkty i usługi krajowe, na stan wewnętrznej koniunktury gospodarczej istotny wpływ mają zmiany popytu krajowego, którego głównymi składnikami jest konsumpcja prywatna oraz nakłady brutto na środki trwałe, stanowiące popyt inwestycyjny. Podmioty krajowe biorąc pod uwagę realne możliwości i sytuację, w jakiej się znajdują, ale także w zależności od swoich nastojów ekonomicznych, postrzegania klimatu gospodarczego i optymizmu bądź pesymizmu podejmują decyzje konsumpcyjne i inwestycyjne, które mają dalekosiężne skutki dla gospodarki. W celu określenia wpływu zmian popytu krajowego na stan koniunktury gospodarczej analizie poddano wskaźniki konsumpcji prywatnej i nakładów brutto na środki trwałe.

Analiza dynamiki konsumpcji prywatnej wskazuje w wielu przypadkach na istotny jej związek z recesją gospodarczą (tab. 4). Sytuacja w tym względzie jest jednak bardzo zróżnicowana w poszczególnych gospodarkach. Spadek konsumpcji prywatnej był czynnikiem pogłębiającym kryzys gospodarczy przede wszystkim w gospodarkach rozwiniętych, ale podobne tendencje wystąpiły także w niektórych krajach rozwijających się. Spożycia prywatnego w okresie światowego kryzysu gospodarczego nie ograniczyły, a nawet je zwiększyły, takie kraje, jak: Chiny, Indie, Brazylia oraz Polska. W przypadku

²³ Wpływ deprecjacji waluty na wzrost eksportu ocenia się jako niezbyt duży i krótkookresowy, a zatem nie należy przypisywać jej zbyt dużej wagi wśród czynników determinujących dynamikę eksportu.

tych krajów konsumpcja prywatna była głównym lub jednym z głównych źródeł wzrostu gospodarczego. Należy zwrócić uwagę, że w Polsce wzrost konsumpcji prywatnej następuje w bardzo trudnej sytuacji wewnętrznej, gdyż towarzyszy temu wzrost bezrobocia, malejące tempo wzrostu realnych wynagrodzeń, ograniczenie akcji kredytowej banków, deprecjacja złotego i wraz z nią wzrost obciążenia spłatą dotychczas zaciągniętych w obcej walucie kredytów hipotecznych²⁴. Odnotowany wzrost konsumpcji prywatnej można natomiast wiązać ze zmniejszeniem popytu na dobra zagraniczne w wyniku osłabienia złotego, stosunkowo wysokim udziałem w wydatkach dóbr o niskiej elastyczności dochodowej, wzrostem kredytów konsumpcyjnych w miejsce hipotecznych oraz wzrostem skłonności do konsumpcji kształtowanej w dużym stopniu nastrojami konsumentów²⁵. Biorąc pod uwagę te wszystkie uwarunkowania należy stwierdzić, że rynek wewnętrzny wykazał się niezwykłą elastycznością.

Tabela 4

Konsumpcja prywatna i nakłady brutto na środki trwałe w wybranych krajach i regionach w latach 2000-2009 (zmiana procentowa w stosunku do roku poprzedniego)

Kraj/region	Lata									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Konsumpcja prywatna										
Świat	4,0	2,6	2,3	2,4	3,4	3,4	3,4	3,5	1,4	-0,4
USA	5,1	2,7	2,7	2,8	3,4	3,3	2,9	2,4	-0,2	-1,1
Unia Europejska	3,4	2,3	1,7	1,7	2,2	2,0	2,2	2,0	0,6	-1,4
Japonia	0,7	1,6	1,1	0,4	1,6	1,3	1,5	1,6	-0,7	-1,0
Chiny	7,6	5,8	6,6	6,5	7,4	6,2	8,8	10,5	8,3	9,4
Brazylia	4,0	4,0	0,7	1,9	-0,8	3,8	4,5	8,5	7,8	3,4
Indie	3,4	5,9	2,6	5,9	5,5	8,4	8,5	9,1	7,6	7,4
Rosja	7,2	9,3	8,3	7,5	12,1	11,7	12,0	14,2	10,7	-7,7
Meksyk	7,4	1,9	1,4	2,1	5,6	4,8	5,6	4,0	1,9	-6,1
Polska	3,0	2,3	3,4	1,9	4,1	2,1	5,0	4,9	5,9	2,3
Nakłady brutto na środki trwałe										
Świat	5,3	0,0	-0,6	3,6	6,1	6,0	5,8	4,6	0,3	-7,3
USA	6,9	-1,1	-3,0	2,9	6,2	5,3	2,3	-1,4	-5,1	-15,5
Unia Europejska	4,6	0,8	-0,6	1,3	3,0	3,3	6,1	5,8	-0,9	-11,7
Japonia	1,2	-0,9	-4,9	-0,5	1,4	3,1	0,5	-1,2	-2,6	-14,0
Chiny	10,0	9,1	13,2	16,4	11,6	11,6	12,4	13,1	9,7	22,6
Brazylia	5,0	0,4	-5,2	-4,6	9,1	3,6	9,8	13,9	13,6	-10,3
Indie	0,0	7,4	6,6	13,7	18,9	15,3	14,3	15,2	4,0	7,2
Rosja	18,1	10,3	2,8	13,9	12,6	10,6	18,0	21,0	10,4	-15,7
Meksyk	11,4	-5,6	-0,6	0,4	8,0	6,5	10,9	6,9	4,4	-10,1
Polska	2,7	-9,7	-6,3	-0,1	6,4	6,5	14,9	17,6	8,2	-0,3

Źródło: *World Development Indicators 2011*, World Bank, <http://databank.worldbank.org> (28.04.2011).

²⁴ *Gospodarka Polski. Prognozy i opinie*. INE PAN, Warszawa, maj 2010, nr 16, s. 20, 39-41.

²⁵ *Ibid.*, s. 23-24.

Zdecydowanie silniejszym, w porównaniu z konsumpcją prywatną, czynnikiem negatywnie oddziałującym na popyt agregatowy w czasie światowego kryzysu gospodarczego był spadek nakładów brutto na środki trwałe (tab. 4). W gospodarkach rozwiniętych popyt inwestycyjny w 2009 r. zmniejszył się o kilkanaście procent, a w USA i Japonii znaczący spadek inwestycji następował już od 2007 r. W niektórych krajach rozwijających się, jak Rosja, Brazylia i Meksyk także zanotowano znaczące ograniczenie nakładów inwestycyjnych w związku z kryzysem gospodarczym. Z kolei Chiny i Indie bardzo korzystnie wyróżniły się pod tym względem, notując bardzo duże przyrosty nakładów brutto na środki trwałe. W przypadku Chin roczna stopa wzrostu w 2009 r. przekroczyła poziom 22%, i tym samym była najwyższa w całym badanym okresie. Polska gospodarka doświadczyła spadku wydatków inwestycyjnych na środki trwałe w 2009 r., ale był on minimalny, co oznacza, że nie wywarł znaczącego wpływu na ograniczenie popytu krajowego. Należy też podkreślić, że w trzech poprzedzających kryzys latami dynamika nakładów inwestycyjnych w Polsce była bardzo wysoka. Biorąc pod uwagę zarówno zmiany konsumpcji prywatnej, jak i nakładów inwestycyjnych brutto na środki trwałe można stwierdzić, że popyt wewnętrzny miał bardzo duży udział w ograniczeniu wpływu światowego kryzysu finansowo-gospodarczego na polską gospodarkę.

Podsumowanie

Globalny kryzys finansowy z 2008 r., po którym nastąpiła globalna recesja nie wydarzyłby się z tą samą siłą, gdyby regulacje finansowe nadały za praktyką finansową oraz gdyby banki centralne ściślej monitorowały sytuację na rynkach finansowych. Kryzys wykazał potrzebę skoordynowanych, międzynarodowych reform systemu regulacyjnego, w pełni odzwierciedlającego ryzyko makroekonomiczne, ponownego przyjrzenia się niektórym produktom inżynierii finansowej oraz powołania nowych zasad funkcjonowania niebankowych instytucji finansowych.

Intensywne i szerokie międzynarodowe powiązania gospodarcze, a zwłaszcza kapitałowe i handlowe rozprzestrzeniły kryzys realnej sfery gospodarki wywołany kryzysem finansowym krajów rozwiniętych na pozostałe regiony gospodarki światowej. Jednak nie wszystkie kraje i regiony zostały nim dotknięte w takim samym stopniu, a niektóre z nich zdołały nawet odeprzeć falę kryzysu. Do gospodarek notujących wzrost gospodarczy w czasie światowej recesji należą w szczególności Chiny i Indie, a także Polska.

Najważniejszym skutkiem i zarazem przejawem światowego kryzysu gospodarczego jest spadek wartości napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, którego doświadczyły wszystkie główne regiony gospodarki światowej.

wej, niezależnie od ich wewnętrznej sytuacji. Światowej recesji gospodarczej towarzyszą także wysokie spadki obrotów handlowych. Kraje, które nie weszły w fazę recesji również doświadczyły zmniejszenia eksportu i importu. W tych przypadkach na stan koniunktury gospodarczej istotny wpływ wywarły czynniki wewnętrzne. W Chinach i Indiach głównym czynnikiem wzrostu gospodarczego okazał się wzrost popytu wewnętrznego. Podobna sytuacja miała miejsce w polskiej gospodarce, przy czym w tym przypadku dodatkowo pozytywny wpływ na wzrost PKB wywarł eksport netto. Silne międzynarodowe powiązania gospodarcze Polski, przy odpowiednim wewnętrznym mechanizmie dostosowawczym i elastyczności, dotychczas nie zagroziły w istotny sposób stabilności i rozwojowi polskiej gospodarki. Nie oznacza to, że Polska nie poniosła żadnych kosztów związanych ze światowym kryzysem finansowo-gospodarczym.

POLISH ECONOMY IN GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Summary

Global economic crisis that began in 2007 in USA has quickly spread to other developed countries, eventually – due to global economic connections – spreading to the entire world economy. Not all countries experienced the crisis, though. The consequences of global instability and recession vary between economies. This paper set goal is the analysis of the global financial crisis and its consequences in from regional point of view. Analysis of the global economic crisis has proven some subjects of world economy resistant to negative impact, in spite of strong economic ties between local economies, due to individual characteristics of each economy and other internal factors. It is worth to specifically note, that thanks to internal factors, Poland was one of countries that resisted global recession.

Anna Czech

POLITYCZNE ASPEKTY BEZPIECZEŃSTWA ENERGETYCZNEGO KRAJU

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu bezpieczeństwo energetyczne najczęściej rozpatrywane jest jako element szerokiego ujęcia bezpieczeństwa ekonomicznego. Ekonomiczny wymiar bezpieczeństwa państwa ma istotne znaczenie dla dwóch sfer jego działalności: politycznej, która jest ukierunkowana przede wszystkim na zapewnienie bezpieczeństwa, i ekonomicznej sensu stricto, której głównym celem jest zapewnienie niezakłóconego funkcjonowania gospodarki narodowej¹. Polityka bezpieczeństwa energetycznego każdego państwa musi zatem uwzględniać trzy podstawowe kwestie: niskie koszty dostaw, zapewnienie ciągłości dostaw (niezależnie od stanu infrastruktury energetycznej kraju) oraz ochronę środowiska naturalnego. Oznacza to podejmowanie przez rząd decyzji, które w dużej mierze będą się odnosiły do kształtowania stosunków międzynarodowych w celu zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego państwa.

W niniejszym opracowaniu przyjęto za cel próbę przedstawienia problematyki bezpieczeństwa energetycznego w aspekcie politycznym. Z politycznego punktu widzenia zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego państwa sprowadza się do wyeliminowania możliwości wykorzystywania przez podmioty zewnętrzne ich statusu dostawcy energii w celu wywierania presji politycznej. Pojawia się zatem pytanie: jak w dobie obecnych wyzwań związanych z postępującą globalizacją i internalizacją gospodarek zapewnić stabilność energetyczną państwa uwzględniając jej polityczne aspekty?

¹ Zob. szerzej: E. Haliżak: *Ekonomiczny wymiar bezpieczeństwa narodowego i międzynarodowego*. W: *Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe u schyłku XX wieku*. Red. D.B. Bobrow, E. Haliżak, R. Zięba. Fundacja Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 1997, s. 77.

1. Ujęcie politycznego aspektu bezpieczeństwa energetycznego państwa

Bezpieczeństwo energetyczne w ujęciu politycznym należy postrzegać w kategoriach działań zmierzających do wyeliminowania lub ograniczenia wywierania presji politycznej przez podmioty, które są w posiadaniu znacznych surowców energetycznych². Działania te koncentrują się także na osiągnięciu stabilnego i pewnego dostępu do źródeł nośników energii poprzez ustanowienie prawidłowych relacji politycznych z państwami dysponującymi surowcami energetycznymi, a także z państwami przez terytoria których odbywa się transport tych surowców. Dlatego państwo, jako główny podmiot bezpieczeństwa energetycznego, stara się zapobiegać ewentualnym próbom wykorzystania przez kraje trzecie posiadanych zasobów surowców energetycznych do realizacji nieprzyjaznych mu celów w polityce międzynarodowej.

Z tego względu, że bezpieczeństwo energetyczne jest kategorią wielowymiarową, zakres działań związanych z jego zapewnieniem jest bardzo szeroki. Najważniejszymi instrumentami, które odnoszą się do politycznego aspektu jego ujęcia są: dywersyfikacja źródeł dostaw energii, ratyfikowanie umów międzynarodowych regulujących zasady funkcjonowania ponadnarodowego systemu energetycznego oraz członkostwo w organizacjach międzynarodowych³. Ponadto można wskazać również na takie narzędzia, jak: tworzenie rezerw surowców energetycznych, utrzymanie odpowiedniej struktury własnościowej przedsiębiorstw energetycznych, stworzenie odpowiedniego systemu nadzoru i regulacji rynku energetycznego, zagwarantowanie powstania właściwej infrastruktury technicznej potrzebnej do prawidłowego funkcjonowania systemów produkcyjnych i przemysłowych.

2. Dywersyfikacja źródeł dostaw energii jako gwarancja bezpieczeństwa energetycznego

Ważnym instrumentem zapobiegającym ewentualnym zagrożeniom dostaw surowców energetycznych jest dywersyfikacja źródeł paliw i energii. Polega ona na wyborze kilku dostawców tego samego surowca, np. ropy naftowej czy gazu, lub na zróżnicowaniu nośników energii. Warto zaznaczyć, że 2/3 zasobów ropy naftowej umiejscowiona jest na Bliskim Wschodzie⁴. Region

² A. Gradziuk, W. Lach, E. Posel-Cześniak, K. Sochacka: *Co to jest bezpieczeństwo energetyczne państwa?* W: *Kryteria bezpieczeństwa międzynarodowego państwa*. Red. S. Dębski, B. Górka-Winter. PISM, Warszawa 2003, s. 73.

³ M. Domagała: *Bezpieczeństwo energetyczne*. Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2008, s. 35.

⁴ Do krajów Bliskiego Wschodu o niestabilnej sytuacji politycznej zaliczamy: Arabię Saudyjską, Irak, Iran, Kuwejt. Zob. szerzej: R. Youngs: *Energy Security. Europe's new foreign policy challenge*. Routledge, London, New York 2009, s. 51-57.

ten charakteryzuje się brakiem stabilności politycznej, dlatego powstanie w tym obszarze konfliktu regionalnego może mieć ogromny wpływ na funkcjonowanie całej gospodarki światowej, jak podczas kryzysu paliwowego w 1973 r.⁵. Można więc wysunąć wniosek, że duża koncentracja surowca energetycznego w tym regionie jest przyczyną praktycznego uzależnienia gospodarki światowej. Dlatego ważne jest monitorowanie przez wyspecjalizowane organizacje międzynarodowe światowego rynku surowców energetycznych.

Polityczny aspekt dywersyfikacji dostaw surowców odnosi się również do zaopatrzenia w gaz ziemny. W tym przypadku zakres oraz istota zagrożeń są nieco odmienne niż w przypadku ropy naftowej, ponieważ przyczyną wystąpienia zagrożeń nie są konflikty, lecz działania głównych dostawców na rzecz zbudowania pozycji monopolistycznej. Skutkiem tego jest swoboda kształtowania przez nich cen oraz wywierania presji politycznej pod groźbą ograniczenia dostaw lub osiągnięcia korzystnych dla siebie celów komercyjnych, jak np. przejęcia własności infrastruktury przesyłowej kraju odbiorcy lub kraju tranzytowego⁶. W tym świetle nieuniknione wydaje się posiadanie przez państwo alternatywnych źródeł dostaw gazu. Nie jest to jednak stan, który łatwo osiągnąć, gdyż stabilność dostaw tego surowca napotyka trudności związane z magazynowaniem oraz transportem gazu, który wymaga rozbudowanych sieci gazociągów przesyłowych i dystrybucyjnych⁷. Dywersyfikacja dostaw gazu ziemnego coraz częściej odbywa się w postaci ciekłej, czyli LNG (Liquified Natural Gas) drogą morską⁸, ale i w tym przypadku występują zagrożenia, takie jak niekorzystne warunki atmosferyczne, awarie sprzętu czy konflikty zbrojne. Należy pamiętać, że prawie każde uszkodzenie powoduje poważne zagrożenie zaistnienia katastrofy ekologicznej. Niemniej jednak dywersyfikacja źródeł paliw i energii jest realizowana również poprzez zmianę rodzajów nośników energii potrzebnych do zaopatrzenia gospodarki w niezbędną jej ilość. Produkcja energii elektrycznej w Europie początkowo opierała się na

⁵ Więcej na temat kryzysu energetycznego w 1973 r. zob. w: M. Ilnicki, K. Kubiak, P. Mickiewicz: *Morski transport ropy i gazu w warunkach zagrożeń aktami przemocy*. Dolnośląska Szkoła Wyższa Edukacji TWP, Wrocław 2006; A. Makowski, K. Kubiak: *Morski kierunek importu ropy naftowej i gazu ziemnego a bezpieczeństwo energetyczne państwa*. DBM MON, Warszawa 1998, s. 3.

⁶ Jako przykład można podać Gazprom, który stał się instrumentem osiągnięcia celów politycznych Rosji za pomocą presji ekonomicznej. Stawał się on wielokrotnie narzędziem Kremla do uzyskania kontroli gospodarczej i politycznej nad państwami regionu Europy Wschodniej. Zob. szerzej. T.A. Kisielewski: *Schylek Rosji*. Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 2007, s. 58; A. Bryc: *Rosja w XXI wieku. Gracz światowy czy koniec gry?* Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 31; J. Solana: *Energy in the Common, Foreign and Security Policy*. W: G. Austin, M.A. Schellekens-Gaiffe: *Energy and Conflict Prevention*. Gidlunds Förlag, Hedemora 2007, s. 11.

⁷ Szerzej na ten temat: A. Makowski, K. Kubiak: *Znaczenie kierunku morskiego w dywersyfikacji dostawy gazu ziemnego a bezpieczeństwo energetyczne kraju*. W: *Współczesne wyzwania bezpieczeństwa europejskiego – wybrane aspekty*. Red. P. Mickiewicz, K. Kubiak. Bernardinum, Pelplin 2004, s. 40.

⁸ Por. A. Makowski, K. Kubiak: *Morski kierunek importu ropy naftowej...*, op. cit., s. 30.

węgla kamiennym i brunatnym⁹. Aktualnie odnotowuje się znaczny spadek tych nośników energii na rzecz zwiększenia roli ropy naftowej oraz gazu ziemnego. Wzrasta również udział odnawialnych źródeł energii¹⁰ oraz energii jądrowej¹¹. Zmiana struktury nośników energii pierwotnej dla każdego państwa¹² jest inna i może być wynikiem planowanych przekształceń lub też zmiany mogą następować samorzutnie w wyniku wyczerpywania się zasobów. Nie ulega wątpliwości, że właściwe ukształtowanie dostaw daje możliwość utrzymania dostatecznego poziomu produkcji energii elektrycznej w przypadku zaistnienia niedoborów jednego z nośników.

Zwiększenie bezpieczeństwa energetycznego poprzez import niezbędnych surowców energetycznych może wywołać negatywne skutki w postaci zmniejszenia samowystarczalności energetycznej kraju¹³ i zachwiania jego bilansu energetycznego. Główną przyczyną takiego stanu jest zła struktura importu, nierzetelni dostawcy, niekorzystne ceny, wadliwe klauzule kontraktowe, jak również brak odpowiedniej infrastruktury technicznej¹⁴. Dlatego przy dywersyfikacji tego rodzaju należy wziąć pod uwagę poziom kosztów, przy jakich jest ona realizowana, powiększonych o powyższe potencjalne zagrożenia.

⁹ Aktualnie największym producentem węgla kamiennego w Unii Europejskiej są Polska i Czechy. Por. *Eurostat, Energy, transport and environment al indicators*. Pocketbooks 2010, Luxembourg: Publications Office of the European Union 2011, s. 36.

¹⁰ Więcej o odnawialnych źródłach energii zob. Z. Kamiński, M. Kłokocka, A. Paczona: *Prawne aspekty umocowania energetyki odnawialnej – dokumenty krajowe*. „Czysta Energia” 2002, nr 11, s. 23; *The share of renewable energy in the EU. Country Profiles. Overview of Renewable Energy Sources in the Enlarged European Union*. Commission of the European Communities, Brussels 2004, SEC 547, s. 82-84.

¹¹ W dobie światowej niestabilności politycznej i gospodarczej bezpieczeństwo energetyczne jest jednym z kluczowych aspektów polityki każdego państwa. Zob. szerzej: M. Kamińska: *Przywódcy UE za energią nuklearną*, <http://www.egospodarka.pl/14020,Przywocdy-UE-za-energia-nuklearna,1,56,1.html> (6.05.2011).

¹² Informacja o strukturze źródeł energetycznych dla poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej znajduje się na stronie: EU Member States infor, http://ec.europa.eu/energy/observatory/eu_27_info/eu_27_info_en.htm (6.05.2011).

¹³ Według danych Komisji Europejskiej zależność państw UE-27 od importu gazu rosyjskiego w 2030 r. wzrośnie aż do 84%, a ropy naftowej do 90%. (E. Paszyc: *Gazprom w Europie 2006 – przyspieszenie ekspansji*. „Analizy OSW”, Warszawa, luty 2007, s. 3). Rosja jest największym eksporterem do Unii ropy naftowej, gazu, uranu i węgla. W 2007 r. import gazu z Rosji do Unii wynosił 44,5% całości zapotrzebowania importu gazu, w przypadku ropy naftowej było to 33,05%, a węgla 26%. (EU-Russia *Energy Relations, European Commission*, http://ec.europa.eu/energy/international/russia/russia_en.htm (19.09.2011); Commission of European Communities, Commission Staff Working Document, „EU Energy Policy Data”, Brussels, s. 45). Warto dodać, że w Unii zapotrzebowanie na rosyjski gaz jest zróżnicowane, najczęściej importują kraje, które przystąpiły do UE w 2004 r. i 2007 r. A. Łoskot-Strachota: *Gazprom's expansion in EU co-operation Or domination?* Centre for Eastern Studies. http://www.batory.org.pl/doc/GP_EXP_US_1.pdf (19.09.2011).

¹⁴ Zachodni odbiorcy krytykują Rosję za stosowanie podwójnych standardów cenowych, nalegają, aby Rosja zliberalizowała ceny surowca na rynku wewnętrznym. Ponadto UE coraz bardziej obawia się jednostronnego wpływu Rosji i dlatego szuka możliwości dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia w surowce energetyczne. Por. T.A. Kisielewski: *Schyłek Rosji...*, op. cit., s. 60-63; A. Bryc: *Rosja w XXI wieku...*, op. cit., s. 30.

3. Organizacje międzynarodowe a bezpieczeństwo energetyczne

Ważnymi instrumentami o charakterze politycznym, odnoszącymi się do problematyki bezpieczeństwa energetycznego są zawieranie umów międzynarodowych oraz uczestnictwo w organizacjach międzynarodowych zajmujących się problemami bezpieczeństwa energetycznego. Liczną grupę umów stanowią umowy bilateralne, które najczęściej są zawierane między państwem eksporterem i państwem importerem surowców energetycznych. Dotyczą one przede wszystkim gwarancji dostaw, jak również transferu technologii czy rozbudowy np. sieci przesyłowych. Warto podkreślić, że polityka zachowania bezpieczeństwa energetycznego nie jest taka sama dla wszystkich państw i czasem postanowienia umów dwustronnych mogą prowadzić do naruszenia politycznych interesów stron trzecich¹⁵. Nie ulega wątpliwości, że najlepszym rozwiązaniem zagadnień związanych z kształtowaniem stabilności bezpieczeństwa energetycznego jest budowa wielostronnego porozumienia na płaszczyźnie międzynarodowej poprzez zawieranie wielostronnych umów międzynarodowych, choć często projekty tego rodzaju napotykać wiele trudności praktycznych i celowych.

Traktat Karty Energetycznej (ECT)¹⁶ jest jednym z podstawowych aktów prawnych odnoszących się do problemów energetyki. Jego głównym celem jest ustalenie prawnych ram rozwijania długofalowej współpracy w dziedzinie energii oraz zapewnienie niedyskryminacyjnych reguł funkcjonowania międzynarodowego rynku energii. Traktat ten zakłada również realizację działań związanych z usuwaniem administracyjnych barier w handlu materiałami i produktami energetycznymi, z uwzględnieniem transferu technologii i usług energetycznych. Zawiera wiele uregulowań, które wywierają znaczący wpływ na kwestie związane z zachowaniem bezpieczeństwa energetycznego. Dotyczy to przede wszystkim: tranzytu surowców¹⁷, promocji i ochrony inwestycji, suwerennego prawa do rozporządzania zasobami naturalnymi, poszanowania środowiska naturalnego, promowania reform sektorów energetycznych w poszczególnych krajach. Ponadto jego postanowienia mają za zadanie stworzyć zasady ochrony inwestycji realizowanych na terytoriach państw-sygnatariuszy¹⁸. Dotyczy to przedsięwzięć związanych z poszukiwaniem i rozpozna-

¹⁵ Zob. więcej na ten temat: E. Wyciszewicz: *Wpływ rosyjsko-ukraińskiego sporu gazowego na budowę Gazociągu Północnego*. Polski Instytut Spraw Międzynarodowych 2009, nr 7 (539), s. 1977-1978.

¹⁶ Energy Charter Treaty) z 17.12.1994 r. Dz.U. 2003, nr 105, poz. 985. Szerzej zob. w: J. Malko: *Traktat Karty Energetycznej – o czym warto przypomnieć*. „Wokół Energetyki” 2003, kwiecień, s. 16.

¹⁷ W przypadku kwestii spornych dotyczących tranzytu materiałów energetycznych przez terytoria stron ECT obowiązuje zakaz przerywania lub reglamentacji dostaw tych produktów przesyłanych środkami transportu energii znajdujących się na obszarze państwa strony Traktatu. Art. 7 pkt 6 ECT.

¹⁸ Traktat podpisało 15 państw członkowskich WE, wszystkie pozostałe kraje Europy Zachodniej, wszystkie kraje Europy Środkowej i Wschodniej, 12 niezależnych republik byłego Związku Radzieckiego, a także kraje spoza Europy, tj. Stany Zjednoczone, Japonia, Kanada i Australia. Rosja również podpisała traktat, jednak go nie ratyfikowała ze względu na zapisy przesyłu w Protokole Karty Energetycznej. Por. B. Nowak: *Wewnętrzny Rynek Energii w Unii Europejskiej*. C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 42.

waniem złóż surowców energetycznych, budową infrastruktury transportowej oraz prowadzenia działalności gospodarczej związanej z wytwarzaniem energii. Jest to więc akt mający pierwszorzędne znaczenie dla działań związanych z przeciwdziałaniem zagrożeniom dostaw energii, gdyż sankcjonuje na płaszczyźnie ponadnarodowej budowanie wspólnej polityki bezpieczeństwa energetycznego¹⁹.

Budowanie bezpieczeństwa energetycznego nie jest możliwe bez udziału państwa w organizacjach międzynarodowych, jednak zakres działań przez nie podejmowanych zależy od statusu tych organizacji. Zatem zasadnicze znaczenie ma to, czy jest to organizacja rządowa czy pozarządowa. Warto podkreślić, że wśród organizacji międzynarodowych, które podejmują ważne przedsięwzięcia z dziedziny energetyki na szczególną uwagę zasługują Międzynarodowa Agencja Energetyczna (IEA)²⁰ oraz Agencja Energii Nuklearnej (NEA)²¹.

Przyczyną powstania IEA był kryzys naftowy w połowie lat 70. XX w., dlatego głównym celem jej powołania było stworzenie międzynarodowego systemu współpracy i wsparcia w sytuacjach kryzysowych na rynku naftowym²². Do zadań IEA należą również rozwój i wprowadzanie na rynek nowych technologii związanych z energetyką oraz przedsięwzięcia związane z ochroną środowiska. IEA stanowi wpływowe forum stabilizacji światowego rynku ropy naftowej, gdyż zapewnia swoim państwom członkowskim poczucie bezpieczeństwa energetycznego. W przypadku kryzysu energetycznego państwa członkowskie IEA mogą liczyć na pomoc innych państw, unikając tym samym przerw w dostawach ropy naftowej. Ponadto organizacja ta działa jako źródło informacji o statystykach w zakresie międzynarodowego rynku ropy naftowej i innych sektorów energetycznych²³.

Głównym celem NEA jest rozwijanie międzynarodowej współpracy w zakresie kształtowania podstaw naukowych, technologicznych i prawnych energii nuklearnej. Działania podjęte w zakresie energetyki jądrowej przez NEA muszą być bezpieczne i przyjazne dla środowiska i człowieka, a także

¹⁹ M. Domagała: *Bezpieczeństwo energetyczne...*, op. cit., s. 44.

²⁰ International Energy Agency została założona w 1974 r. jako organizacja pomocnicza OECD. Skupia 28 państw członkowskich OECD, w tym większość państw należących do UE oraz Turcję, Stany Zjednoczone Ameryki, Kanadę, Koreę Południową, Japonię, Australię oraz Nową Zelandię. Zob. szerzej: International Energy Agency, <http://www.iea.org/> (6.05.2011).

²¹ Nuclear Energy Agency została ustanowiona w 1958 r. jako specjalistyczna agencja działająca w ramach OECD. Zrzesza 28 państw z Europy, Ameryki Północnej oraz regionu Azji i Pacyfiku. Zob. szerzej: Nuclear Energy Agency, <http://www.oecd-nea.org/> (6.05.2011).

²² Podstawą prawną IEA jest Porozumienie o Międzynarodowym Programie Energetycznym, które zostało podpisane w Paryżu 18.11.1974 r. oraz decyzja Rady OECD z 15.11.1974 r. ustanawiająca Międzynarodową Agencję Energetyczną jako Organizację. Decision of the Council Establishing an International Energy Agency of the Organisation, <http://www.iea.org/about/docs/apendx4.pdf> (6.05.2011).

²³ IEA corocznie publikuje „World Energy Outlook”. Jest to raport dotyczący inflacji i trendów na światowym rynku energetycznym. IEA, World Energy Outlook, <http://www.worldenergyoutlook.org/> (6.05.2011).

wykorzystywane w celach pokojowych. Znaczenie NEA dla globalnego bezpieczeństwa jądrowego będzie rosło ze względu na wzrost wykorzystania energii jądrowej do produkcji energii elektrycznej²⁴. Organizacja ta współpracuje z Międzynarodową Agencją Energii Atomowej, specjalistycznymi agencjami NZ i Komisją Europejską.

Współpraca energetyczna różnych organizacji na rzecz zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego pomiędzy krajami powinna być oparta na trwałych podstawach, a także gwarantować realizację długoterminowych projektów bez względu na zmiany polityczne w tych krajach. Ponadto żadne państwo nie powinno wywyższać się ponad inne, gdyż takie działanie uniemożliwia skuteczną współpracę na rzecz bezpieczeństwa energetycznego.

Zakończenie

Przedstawione zagadnienia związane z politycznym aspektem bezpieczeństwa energetycznego kraju poruszają jedynie wybrane aspekty problemu. Przeprowadzona analiza dowodzi jednak, że problematyka związana z wyborem odpowiedniego instrumentarium do zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego państwa jest szeroka i będzie zależała od indywidualnego charakteru każdego kraju.

Dywersyfikacja źródeł dostaw i nośników energii jest jednym z podstawowych środków zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego. Aby została prawidłowo zrealizowana należy wziąć pod uwagę nie tylko aspekt polityczny, którego głównym celem jest osiągnięcie pożądanego stopnia niezależności względem dominujących dostawców, ale również aspekt ekonomiczny, który mówi o konieczności racjonalizacji kosztów zaopatrzenia, i aspekt strukturalny, odnoszący się do kształtowania odpowiedniej struktury nośników energii wchodzących w skład bilansu paliwowo-energetycznego.

Współpraca międzynarodowa zmierzająca do zachowania zadowalającego poziomu bezpieczeństwa energetycznego stanowi istotny element działań podmiotów zobowiązanych do jego utrzymania. Rozwój kooperacji może nie tylko niwelować negatywne skutki zagrożeń niedoboru energii, ale również przeciwdziałać takim zagrożeniom pełniąc tym samym funkcję prewencyjną.

²⁴ Por. M. Nowacki: *Prawne aspekty bezpieczeństwa energetycznego w UE*. Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010, s. 35.

THE POLITICAL ASPECT OF ENERGY SECURITY**Summary**

The paper presents the political aspect of state energy security. On the basis of an energy security definition we have identified tools of the state that may lead to greater safety. The paper also analyzes premises and rationales of the diversification of energy supply, as well as the role of multinational cooperation in the area of energy issues especially covered by international organizations dealing with energy security.

Anna Czech
Joanna Kos-Łabędowicz

BEZPIECZEŃSTWO ENERGETYCZNE UNII EUROPEJSKIEJ A ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII

Wprowadzenie

Uzależnienie Unii Europejskiej od importu paliw kopalnianych, w szczególności gazu ziemnego i ropy naftowej powoduje poszukiwanie nowych alternatywnych źródeł energii. W tym celu podejmowane są działania zmierzające do zwiększenia wykorzystania i promocji odnawialnych źródeł energii, które mogą się stać zabezpieczeniem przed zagrożeniami wynikającymi z uzależnienia od zewnętrznych dostawców surowców energetycznych.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie roli i znaczenia odnawialnych źródeł energii dla bezpieczeństwa energetycznego Unii Europejskiej. Zwrócono uwagę przede wszystkim na regulacje prawne w zakresie promocji odnawialnych źródeł energii, a także na możliwości ich pozyskiwania przez państwa członkowskie Unii.

1. Polityka Unii Europejskiej w zakresie rozwoju i promocji odnawialnych źródeł energii – uwarunkowania prawne

Odnawialne źródła energii są ważnym elementem kształtowania polityki energetycznej Unii Europejskiej, której głównym celem jest zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego całego ugrupowania. Pierwsze wzmianki o odnawialnych źródłach energii znalazły się w Jednolitym Akcie Europejskim w 1986 r., a bardziej skonkretyzowane zamierzenia Unii w stosunku do OZE zostały ujęte przez dyrektywę z 1996 r.¹, która formułowała zasady jednolitego wewnętrznego rynku energii elektrycznej. Wszystkie środki promowania OZE, wśród których można wyróżnić m.in. świadectwa pochodzenia, tzw. zielone certyfikaty, obowiązek zakupu energii z OZE, a także długoterminowe kon-

¹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 96/92/WE z 19.12.1996 r., dotycząca wspólnych zasad dla rynku wewnętrznego energii elektrycznej.

trakty na zakup energii z OZE zostały następnie powtórzone w 2003 r. w dyrektywie elektrycznej². Niemniej jednak wszystkie odniesienia do energii odnawialnej zawarte w tych dyrektywach nie zobowiązywały państw członkowskich do konkretnych działań.

Pierwszym krokiem w kierunku strategii Unii na rzecz energii odnawialnej była przyjęta przez Komisję Europejską w 1996 r. Zielona Księga „Energia dla przyszłości – odnawialne źródła energii”³. Dokument ten stał się przyczynkiem do dyskusji państw członkowskich nad działaniami, które powinny zostać podjęte dla przyszłej wspólnotowej strategii na rzecz OZE. Publiczna debata, która wynikła po opublikowaniu Zielonej Księgi dostarczyła Komisji Europejskiej wielu cennych uwag, które zostały wykorzystane podczas opracowywania kolejnego dokumentu⁴.

W 1997 r. został przyjęty dokument – „Energia dla przyszłości: odnawialne źródła energii. Biała Księga strategii wspólnotowej i plan działań”⁵. Komisja w zakresie OZE uznała, że celem Unii będzie 12% udział energii z odnawialnych źródeł w wewnętrznym zużyciu brutto⁶ na poziomie unijnym do 2010 r. Unia rozpoczęła tym samym prace mające na celu osiągnięcie realizacji wyznaczonego celu, który odpowiadałby podwójnemu udziałowi energii odnawialnej w stosunku do 1997 r.⁷. Określenie polityki Unii w zakresie OZE wynikało z potrzeby poprawy bezpieczeństwa dostaw energii w Europie, rozwoju konkurencyjności, innowacyjności przemysłowych i technologicznych oraz z kwestii związanych ze zmianami klimatycznymi i zanieczyszczeniem powietrza. Ponadto w Białej Księdze podkreślono potrzebę rozwoju wszystkich odnawialnych źródeł energii, stworzenia stabilnych ram politycznych oraz poprawy systemu dostępu energii odnawialnej do sieci energetycznych⁸. Kluczową kwestią planu działania Białej Księgi było ustanowienie europejskiego prawodawstwa w celu zapewnienia stabilnych ram politycznych w zakresie energii odnawialnej w poszczególnych państwach członkowskich. Założonego celu nie udało się jednak osiągnąć, ponieważ produkcja energii z OZE nadal

² Dyrektywa 2003/54/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 26.06.2003 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej, uchylająca dyrektywę 96/92/WE.

³ Energy for the future: Renewable Sources of Energy, Green Paper for a Community Strategy, COM (96) 576 final.

⁴ Ibid.; Energy for the future: Renewable Sources of Energy, White Paper for a Community Strategy and Action Plan, COM (1997) 599 final, s. 8-9.

⁵ COM (1997) 599 final.

⁶ Krajowe zużycie energii brutto definiuje się jako krajową produkcję energii elektrycznej łącznie z produkcją na własne potrzeby, powiększoną o import i pomniejszoną o eksport energii elektrycznej. Art. 2 Dyrektywy 2001/77/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 27.09.2001 r. w sprawie wspierania produkcji na rynku wewnętrznym energii elektrycznej wytwarzanej ze źródeł odnawialnych.

⁷ COM (1997) 599 final, s. 14.

⁸ Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego z 24.04.2009 r. – Sprawozdanie na temat postępów w dziedzinie energii odnawialnej – sprawozdanie Komisji zgodnie z art. 3 dyrektywy 2001/77/WE, art. 4 ust. 2 dyrektywy 2003/30/WE oraz w sprawie realizacji unijnego planu działania w sprawie biomasy, COM (2005) 628 {SEC (2009) 503 final}, COM (2009) 192 final, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0192:FIN:PL:HTML> (28.03.2011).

pozostaje bardziej kapitałochłonna w porównaniu z produkcją energii z wykorzystaniem paliw kopalnianych⁹.

Kolejnym ważnym dokumentem dla promocji i rozwoju OZE w UE jest dyrektywa 2001/77/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 27 września 2001 r. w sprawie wspierania produkcji na rynku wewnętrznym energii elektrycznej wytwarzanej ze źródeł odnawialnych¹⁰. W preambule aktu zaznaczono, że wykorzystanie energii z odnawialnych źródeł może przyczynić się do zabezpieczenia dostaw energii i umożliwić przyspieszenie realizacji celów protokołu z Kioto¹¹. Celem dyrektywy było wspieranie zwiększenia udziału OZE w produkcji energii elektrycznej na wewnętrzny rynek unijny oraz stworzenie odpowiednich ram działania w tym zakresie¹². Dyrektywa zakładała, aby do 2010 r. odnawialne źródła energii dostarczyły 22% energii elektrycznej na rynku europejskim. W tym kontekście należy dodać, że rozszerzenie UE o 10 nowych państw członkowskich spowodowało obniżenie uzyskanej energii elektrycznej z OZE do 21% (tab. 1)¹³.

Tabela 1

Udział energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych energii elektrycznej brutto w 1997 r. i zakładany w 2010 r. według dyrektywy 2001/77/WE i Traktatu Akcesyjnego z 2003 r.

Kraje	OZE ogółem (%)	
	1997 r.	2010 r.
Belgia	1,1	6,0
Dania	8,7	29,0
Niemcy	4,5	12,5
Grecja	8,6	20,1
Hiszpania	19,9	29,4
Francja	15,0	21,0
Irlandia	3,6	13,2
Włochy	16,0	25,0
Luksemburg	2,1	5,7
Holandia	3,5	9,0
Austria	70,0	78,1
Portugalia	38,5	39,0
Finlandia	24,7	31,5
Szwecja	29,1	60,0
Wielka Brytania	1,7	10,0
Unia Europejska	13,9	22,0

⁹ Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego z 10.01.2007 r. – Mapa drogowa na rzecz energii odnawialnej. Energie odnawialne w XXI wieku: budowa bardziej zróżnicowanej przyszłości, COM (2006) 848 final, s. 4.

¹⁰ Dz.Urz. WE L 283/33 z 27.11.2001 r. z późn. zm.; Dz.Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 12, t. 2, s. 121.

¹¹ Por. Dz.Urz. WE L 283/33, op. cit., s. 33; Protokół z Kioto do Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu z 11.12.1997 r. Dz. Urz. 05.203.1684 z 17.10.2005 r.

¹² Por. Dz.Urz. WE L 283/33, op. cit., s. 123.

¹³ M. Soblewski: *Rozwój odnawialnych źródeł energii*. Biuro Analiz Sejmowych, ISSN 1896-6659, nr 2(72) 2010, [http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/6E33BDFB1B79FF36C12576B80037D2BB/\\$file/Infos_72.pdf](http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/6E33BDFB1B79FF36C12576B80037D2BB/$file/Infos_72.pdf) (28.03.2011).

cd. tabeli 1

Cele wynegocjowane w Traktacie Akcesyjnym dla nowych państw członkowskich		
Estonia	0,2	5,1
Cypr	0,1	6,0
Litwa	3,3	7,0
Łotwa	42,4	49,3
Malta	0,0	5,0
Polska	1,6	7,5
Republika Czech	3,8	8,0
Słowacja	17,9	31,0
Słowenia	29,9	33,6
Węgry	0,7	3,6

Źródło: Dyrektywa 2001/77/WE; M. Krawczyński, L. Wodzyński: *Formalnoprawne i ekonomiczne wspieranie rozwoju technologii odnawialnych źródeł energii*. Biuletyn Urzędu Regulacji Energetyki, nr 5/2006, s. 3.

Dyrektywa 2001/77/WE przewidywała system wsparcia dla producentów energii elektrycznej. Mogli oni uzyskać bezpośrednio lub pośrednio wsparcie na podstawie przepisów wydanych przez władze państwowe. Z jednej strony takie działanie miało się przyczynić do osiągnięcia celów ustalonych w dyrektywie, z drugiej strony mogło skutkować ograniczeniami w handlu¹⁴. Przykładem wsparcia OZE ze strony państwa może być nałożenie na przedsiębiorstwa energetyczne obowiązku zakupu określonej ilości energii pochodzącej z odnawialnych źródeł po cenie gwarantującej jej wytwórcom osiągnięcie zysku oraz wprowadzenie tzw. zielonych certyfikatów¹⁵ i handel nimi. Inną formę wspierania OZE stanowi pomoc fiskalna w postaci ulg i zwolnień¹⁶. Oprócz tego dyrektywa nakłada na każde państwo członkowskie obowiązek wprowadzenia takich uregulowań wewnętrznych, które zapewnią możliwość potwierdzenia, że energia elektryczna została wytworzona z odnawialnych źródeł. Uregulowania te mają być ustalone na podstawie obiektywnych, przejrzystych i niedyskryminujących kryteriów¹⁷. Miały temu służyć tzw. gwarancje pochodzenia, których zadaniem jest wskazywanie źródła energii, z którego

¹⁴ Dz.Urz. WE L 283/33, op. cit.

¹⁵ Zielone certyfikaty są jednostkami potwierdzającymi, że pewna część energii elektrycznej jest generowana z OZE. Jeden certyfikat reprezentuje 1 MWh energii elektrycznej. Certyfikaty pochodzą z następujących źródeł energii: wiatru, słonecznej, geotermalnej, wodnej, biomasy. Zielone certyfikaty stanowią wartość środowiskową, mogą być sprzedawane pomiędzy dwoma stronami, a także na giełdzie. W systemie sprzedaży zielonych certyfikatów biorą udział Holandia, Polska, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy, Belgia. (Por. *Analiza techniczna, prawna i ekonomiczna wprowadzenia zielonych certyfikatów jako mechanizmu wspierania odnawialnych źródeł energii zgodnie z wymogami dyrektywy 2001/77/EC*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy oraz Krajowa Agencja Poszanowania Energii S.A. Warszawa 2004, s.16, 22, 35, 40, 46). Polski ustawodawstwa przyjął taką formę wspierania OZE na podstawie ustawy z 4.03.2005 r. o zmianie ustawy Prawo energetyczne oraz ustawy Prawo ochrony środowiska. Dz.U. nr 62, poz. 552; *Analiza techniczna, prawna i ekonomiczna wprowadzenia zielonych certyfikatów...*, op. cit., s. 62; P. Szpiganowicz: *Polski system zielonych certyfikatów na tle systemów funkcjonujących w innych krajach europejskich*. Polskie Towarzystwo Certyfikacji Energii, http://www.futureenergiazwiatru.pl/download.php?id_file=4&op=17 (28.03.2011).

¹⁶ Taka forma występuje w Holandii, Finlandii i Danii. Por. *Analiza techniczna, prawna i ekonomiczna wprowadzenia zielonych certyfikatów...*, op. cit. s. 27,50.

¹⁷ Por. Dz.Urz. WE L 283/33, op. cit., s. 125.

energia elektryczna została wytworzona, a także potwierdzenie, że sprzedawana energia elektryczna jest wytwarzana z OZE. W kwestii bezpieczeństwa dostaw energii elektrycznej dyrektywa 2001/77/EWE zobowiązuje państwa członkowskie do zapewnienia, że operatorzy systemów przesyłowych i operatorzy systemów dystrybucyjnych gwarantują w swoich sieciach przesyłanie i dystrybucję energii elektrycznej wytwarzanej z OZE.

Następnym ważnym dokumentem Unii w zakresie energii odnawialnej jest dyrektywa 2003/30/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 8 maja 2003 r. w sprawie wspierania użycia w transporcie biopaliw lub innych paliw odnawialnych¹⁸. Biomasa w Unii jest najważniejszym źródłem energii pochodzącej z odnawialnych źródeł. W preambule dyrektywy 2003/30/WE podkreślono, że użycie biopaliw w transporcie jest jednym z instrumentów, za pomocą których Wspólnota może zmniejszyć swoją zależność od importowanej energii i tym samym wpłynąć na bezpieczeństwo dostaw energii w przyszłości¹⁹. Uwzględniając ambitne cele UE w zakresie redukcji emisji gazów cieplarnianych konieczne jest wykorzystanie w jak największym zakresie ekologicznie czystych źródeł energii, np. biomasy. Jest to jeden ze sposobów wypełniania przez Unię zobowiązań wynikających z postanowień protokołu z Kioto, związanych z redukcją CO₂²⁰.

Dyrektywa 2003/30/WE nakłada na państwa członkowskie realizację celu indykatywnego, jakim jest zapewnienie, aby biopaliwa i inne paliwa ze źródeł odnawialnych stanowiły do 2010 r. 5,75% całkowitej ilości paliw sprzedanych na ich rynkach. Metoda, jaką zastosuje państwo członkowskie w celu zwiększenia udziału biopaliw na rynku krajowym i na rynku Wspólnoty zależy od dostępności surowców, a także polityki krajowej i polityki importu biopaliw, uzgodnień podatkowych i zaangażowania państw członkowskich²¹. Działania związane z promocją biopaliw oraz stosowne środki dostosowywane są przez każde państwo członkowskie do swoich potrzeb, ale Komisja zastrzega sobie monitorowanie postępów w tym zakresie. Dlatego państwa członkowskie zostały zobowiązane do przedstawiania Komisji sprawozdania przed 1 lipca każdego roku. Sprawozdanie to dotyczy przyjętych środków promocji użycia biopaliw lub innych paliw odnawialnych w transporcie przez państwa członkowskie. W tym kontekście warto wspomnieć, że Polska, Austria, Francja, Czechy, Portugalia i Słowenia nałożyły na producentów paliw obowiązek wprowadzania biopaliw na rynek²².

¹⁸ Dz.Urz. UE L 123/42 z 17.03.2003, z późn. zm., Dz.Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 13, t. 31, s. 188.

¹⁹ Ibid., Motyw 7 preambuły.

²⁰ Ibid., Motyw 6 preambuły; Protokół z Kioto do Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych..., op. cit.

²¹ Por. Dz.Urz. UE L 123/42 z 17.03.2003, z późn. zm. Motyw 20 preambuły.

²² M. Nowacki: *Prawne aspekty bezpieczeństwa energetycznego*. Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010, s. 164.

Analiza przepisów dyrektywy 2001/77/WE oraz dyrektywy 2003/30/WE prowadzi do wniosku, że ich efektywność zależy w dużym stopniu od dobrej woli państw członkowskich. Cele w dyrektywach dotyczące wykorzystania OZE zostały określone wskaźnikowo. W praktyce oznacza to, że państwa członkowskie jeśli wykażą, że dopełniły należytej staranności przy promocji odnawialnych źródeł nie będą karane za niezrealizowanie tych celów²³. Warto również dodać, że poziom wykorzystania ze źródeł odnawialnych jest bardzo zróżnicowany i tak np. w Wielkiej Brytanii udział OZE wynosi 1,5% wszystkich potrzeb energetycznych, a w Szwecji blisko 40%. Takie różnice wynikają w dużej mierze z odmiennego położenia geograficznego (Szwecja ma doskonałe warunki do rozwoju hydroenergetyki), jak również z polityki państwa i stosowania zachęt w tej dziedzinie.

W 2007 r. Komisja skonkretyzowała cele dotyczące wykorzystania odnawialnych źródeł energii, publikując 10 stycznia komunikat Komisji do Rady Europejskiej i Parlamentu Europejskiego – „Europejska Polityka Energetyczna”. W komunikacie tym podkreślono, że podstawowym celem jest tzw. inicjatywa 3 x 20%, zakładająca osiągnięcie przez Unię do 2020 r.²⁴:

- 20% udziału energii odnawialnej w bilansie konsumpcyjnym energii,
- 20% redukcji emisji gazów cieplarnianych w stosunku do poziomu z 1990 r.,
- 20% oszczędności zużycia energii.

Komunikat stanowił podstawę dla przyjętego przez Radę Europejską podczas spotkania 8-9 marca 2007 r. „Planu działań Rady Europejskiej (2007-2009) – Europejska Polityka Energetyczna (EPE)”²⁵. Aby osiągnąć pierwszy z wymienionych celów 23 kwietnia 2009 r. w ramach pakietu klimatyczno-energetycznego wprowadzono w życie nową dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE w sprawie promowania stanowiska energii ze źródeł odnawialnych, zmieniającą i w następstwie uchylającą dyrektywę 2001/77/WE oraz 2003/30/WE²⁶. Państwa członkowskie zostały zobowiązane do dostosowania jej postanowień do krajowego prawodawstwa w terminie do 5 grudnia 2010 r. Dokument ten aktualizuje m.in. kwestię obowiązkowych celów i środków krajowych dotyczących OZE do 2020 r. Głównym założeniem jest osiągnięcie 20% udziału energii ze źródeł odnawialnych w końcowym zużyciu brutto Unii w 2020 r. Dyrektywa określa również tzw. cele łatwiejszego osiągnięcia, które są oparte na promowaniu i zachęcaniu do wpro-

²³ M. Nowacki: *Prawne aspekty bezpieczeństwa energetycznego...*, op. cit., s. 167.

²⁴ COM (2007) 1 final.

²⁵ Nr dokumentu Rady: 7224/1/07 REV 1. Plan został przyjęty w ramach konkluzji Prezydencji jako załącznik I tych konkluzji.

²⁶ Dz.Urz. UE L 140 z 05.06.2009, s. 16.

wadzania zasad poprawiających wydajność i oszczędność energetyczną²⁷. Komisja Europejska w sprawozdaniu z 31 stycznia 2011 r. wzywa państwa członkowskie Unii do podwojenia inwestycji kapitałowych, aby możliwe było przyjęcie celu zamierzonego w dyrektywie 2009/28/WE²⁸.

Tabela 2

Udział energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych energii elektrycznej brutto w 1997 r. i zakładany w 2010 r. według dyrektywy 2001/77/WE i Traktatu Akcesyjnego z 2003 r.

Kraje	OZE ogółem (%)	
	2005 r.	2020 r.
Austria	23,3	34
Belgia	2,2	13
Bułgaria	9,4	16
Cypr	2,9	13
Czechy	6,1	13
Dania	17,0	30
Estonia	18,0	25
Finlandia	28,5	38
Francja	10,3	23
Grecja	6,9	18
Hiszpania	8,7	20
Holandia	2,4	14
Irlandia	3,1	16
Litwa	15,0	23
Luksemburg	0,9	11
Łotwa	32,6	40
Malta	0,0	10
Niemcy	5,8	18
Polska	7,2	15
Portugalia	20,5	31
Rumunia	17,8	24
Słowacja	6,7	14
Słowenia	16,0	25
Szwecja	39,8	49
Węgry	4,3	13
Wielka Brytania	1,3	15
Włochy	5,2	17
UE-27	8,5	20

Źródło: Dyrektywa 2009/28/WE; M. Soblewski: *Rozwój odnawialnych źródeł energii*. Biuro Analiz Sejmowych. ISSN 1896-6659, nr 2(72), 2010, s. 2, [http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/6E33BDFB1B79FF36C12576B80037D2BB/\\$file/Infos_72.pdf](http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/6E33BDFB1B79FF36C12576B80037D2BB/$file/Infos_72.pdf)

²⁷ Por. *Rynek energii elektrycznej w Polsce – stan na 31 marca 2010 r.*, Raport Towarzystwa Obrót Energia, Warszawa 2010, s. 18-20; *Nowa Dyrektywa UE w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych*, http://www.elektro.info.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=4126:nowa-dyrektywa-ue-w-sprawie-promowania-stosowania-energii-ze-zrodel-odnawialnych&catid=1:aktualnoci&Itemid=100016 (28.03.2011).

²⁸ Por. EU on track to meet 2020 renewables targets, <http://www.euractiv.com/en/climate-environment/eu-track-meet-2020-renewables-targets-news-500975> (29.03.2011); Oettinger tells Europe: It's double or quits on renewable, <http://www.euractiv.com/en/energy/oettinger-tells-europe-double-quits-renewables-news-501748> (29.03.2011).

2. Znaczenie odnawialnych źródeł energii dla bezpieczeństwa energetycznego w UE – możliwości pozyskiwania OZE

Za odnawialne źródła energii uznaje się wszelkie źródła energii, które pochodzą ze stałego i niezmiennego przepływu energii w środowisku naturalnym. Unia Europejska definiuje je jako niekopalne źródła energii: wiatrowe, słoneczne, geotermalne, pływowe, rzeczne, korzystające z biomasy lub odpadów komunalnych²⁹. Dokładne definicje ulegają zmianom w poszczególnych państwach członkowskich, zwłaszcza w przypadku biomasy i odpadów.

Biomasa to leśne lub rolnicze plony lub odpady używane jako paliwo. Wszystkie kraje członkowskie Unii Europejskiej uznają biomasę za odnawialne źródło energii, z tym, że niektóre stawiają dodatkowe warunki w przypadku ubiegania się o wsparcie.

Energia geotermalna pochodzi z ziemi, zalicza się do niej zarówno ciepło wydobywane za pomocą specjalnych pomp, jak i gorące źródła czy gejzery. Pozyskiwane w ten sposób ciepło może być wykorzystywane do generowania elektryczności i/lub do ogrzewania wody lub budynków. Energia geotermalna jest uznawana w krajach UE za odnawialne źródło energii.

Energia wodna może być generowana z użyciem specjalnie budowanych tam lub z wykorzystaniem naturalnego biegu rzeki. Duże elektrownie wodne mogą mieć znaczący negatywny wpływ na środowisko naturalne, co powoduje, że większość państw nie wyraża zgody na budowanie nowych elektrowni wodnych o większej mocy niż 10 MW. Bardzo często energia produkowana w dużych elektrowniach wodnych jest wykluczona z programów wspierających odnawialne źródła energii, ponieważ przeważnie takie elektrownie działają od dawna, zostały już w pełni zamortyzowane i nie wymagają dodatkowej pomocy finansowej. W przypadku nowych, mniejszych projektów wsparcie bardzo często jest uzależnione od spełnienia dodatkowych warunków mających zmniejszyć wpływ na środowisko naturalne.

Odpady komunalne mogą być wykorzystywane w celu pozyskiwania elektryczności i ciepła, jednak niewiele państw członkowskich uznaje je za odnawialne źródła energii³⁰.

Pozyskiwanie promieni słonecznych przez okna i ciepłarnie w celu ogrzewania budynków jest określane mianem pasywnego ogrzewania energią słoneczną. Aktywne systemy pozyskiwania energii słonecznej wymagają zainstalowania odpowiednich urządzeń pozwalających na kontrolę pozyskiwanej energii, obojętnie, czy pod postacią ciepłej wody czy elektryczności. Do technologii wykorzystywanych do pozyskiwania energii słonecznej należą techno-

²⁹ Por. E. Wach: *Wykorzystanie odnawialnych zasobów energii w Unii Europejskiej – osiągnięcia i plany*. „Czysta Energia” 2004, nr 3, s 16.

³⁰ <http://www.renewable-energy-sources.com/> (29.04.2011).

logie fototermiczne (gdzie światło słoneczne przekształcane jest najpierw na ciepło) i fotowoltaiczne (gdzie światło słoneczne jest przekształcane bezpośrednio w elektryczność). Wszystkie kraje unii uznają energię słoneczną za odnawialne źródło energii. Zarówno pasywne, jak i aktywne technologie używane do produkcji ciepła są szeroko wspierane w Europie.

Energia oceaniczna (pływów) może być wykorzystywana za pomocą dwóch różnych technologii: barier przyprływowych i prądów morskich. Bariery przyprływowe wykorzystują różnicę poziomów pomiędzy przyływem i odpływem i wprowadzają turbiny do produkcji elektryczności. Aktualnie jedyna elektrownia stosująca tę technologię jest umiejscowiona w La Rance we Francji. W przypadku wykorzystywania energii prądów morskich turbiny są umieszczane bezpośrednio pod wodą w obszarze prądu. Ta technologia jest uważana w dużej mierze za eksperymentalną i nie ma żadnych komercyjnie działających elektrowni, które by ją wykorzystywały

Istnieje kilka sposobów na przechwytywanie energii pochodzącej z fal morskich. Europejskie kraje nadatlantyckie prowadzą badania nad rozwojem tego źródła pozyskiwania energii, podczas gdy w Szkocji elektryczność pochodząca z tego źródła podlega już komercyjnej dystrybucji.

Energia wiatrowa jest jednym z popularniejszych źródeł energii odnawialnej (wraz z hydroelektrowniami i energią społeczną). Turbiny wiatrowe produkowane są na całym świecie i służą różnym celom, mogą być montowane zarówno na lądzie, jak i na pływających platformach przy brzegu. Wszystkie kraje Unii uznają energię wiatrową za odnawialne źródło energii³¹.

Europejska Rada Energii Odnawialnej ogłosiła w raporcie dotyczącym OZE pod koniec 2010 r., że cel wyznaczony w stosunku do OZE w dyrektywie 2001/77/WE został zrealizowany. Według niej założenia przyjęte w latach 90. ubiegłego wieku zostały osiągnięte już w 2009 r.³². Ponadto energia odnawialna w 2008 r. osiągnęła 10,3% udziału w krajowym zużyciu energii brutto w 27 krajach UE. Udział ten systematycznie się zwiększa – w 2007 r. wynosił 9,7%, a w 2006 r. 8,8%³³. Najwyższe wskaźniki odnawialnych źródeł energii w konsumpcji energii miały w 2008 r.: Szwecja – 44,4%, Finlandia – 30,5%, Łotwa – 29,9%, Austria – 28,5%, Portugalia – 23,2%. Tym samym kraje te wypełniły swój cel odnośnie do OZE już w 2008 r. Najniższy poziom w 2008 r. odnotowały: Malta – 0,2%, Luksemburg – 2,1%, Wielka Brytania – 2,2%, Holandia – 3,2%, Belgia – 3,3%. W Polsce wskaźnik ten wynosił w 2008 r. –

³¹ A. Zervos, Ch. Lins, J. Muth: *RE-thinking 2050 – A 100% Renewable Energy Vision for the European Union*. EREC European Renewable Energy Council, 2010, s. 56-73, http://www.rethinking2050.eu/fileadmin/documents/ReThinking2050_full_version_final.pdf (29.04.2011).

³² *Odnawialne źródła przekraczają oczekiwania Unii Europejskiej*, <http://www.energiawiatru.eu/wydarzenia/odnawialne-zrodla-przekraczaja-oczekiwania-unii-europejskiej> (29.03.2011).

³³ Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/energy/data/main_tables (29.03.2011).

– 7,9%³⁴. Energia elektryczna wytwarzana ze źródeł odnawialnych w 2008 r. osiągnęła 16,7% udziału w 27 krajach UE³⁵. Udział ten również systematycznie zwiększał się, np. dla UE-27 w 2006 r. wynosił 14,6%, a w 2007 r. 15,5%³⁶. Największymi producentami energii odnawialnej w UE w 2008 r. były Niemcy – 20,1% udziału w całej UE, Francja – 13,4%, Szwecja – 10,8%. Duże różnice w pozyskiwaniu odnawialnych źródeł wynikają z różnego stopnia przeznaczonych przez państwo dotacji oraz z warunków klimatycznych. Jako przykład można podać pozyskiwanie energii odnawialnej przez Cypr, gdzie ponad 3/4 pochodzi z energii słonecznej. W krajach górskich energia w dużej mierze pozyskiwana jest z elektrowni wodnych, np. w Austrii, Słowenii czy Szwecji. Z kolei Włochy i Islandia ze względu na dużą aktywność procesów wulkanicznych pozyskują energię ze źródeł geotermalnych³⁷.

Zakończenie

Światowy scenariusz zaopatrzenia w energię uległ w ostatnich latach zmianom wynikającym głównie z rosnącej troski o środowisko naturalne. Rozpoczęto poszukiwania sposobu, który miałby połączyć zrównoważony rozwój, ochronę środowiska i pozyskiwanie energii. Istniejące negatywne powiązanie między produkcją energii z wykorzystaniem kopalin a jakością środowiska naturalnego powoli przestaje być społecznie akceptowalne. Aktualnie europejski rynek energetyczny z jednej strony podlega liberalizacji, a z drugiej strony wymaga się spełnienia określonych celów środowiskowych. W środowiskach naukowych pojawiają się opinie, że dalszy rozwój ludzkości może się odbywać tylko w oparciu o zrównoważony rozwój i ochronę środowiska, co nakłada na system energetyczny ograniczenie, żeby zaspokajając aktualne potrzeby nie pozbawiać przyszłych pokoleń szansy zaspokojenia swoich potrzeb. Dostępność energii, koszt energii i wpływ produkcji energii kształtują rozwój społeczeństw.

³⁴ Pięć krajów UE osiągnęło unijny cel udziału energii odnawialnej, <http://instalacje2b.pl/wydarzenia/gospodarka/3551-piec-krajow-ue-osiagnelo-unijny-cel-udzialu-energii-odnawialnej> (29.03.2011).

³⁵ Wskaźnik ten dla krajów UE-25 wyniósł 16,6%, a dla UE-15 – 17,7%. Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/energy/data/database> (29.03.2011).

³⁶ Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/energy/data/database> (29.03.2011). Najwyższe wskaźniki energii wytwarzanej ze źródeł odnawialnych miały w 2008 r.: Austria – 62%, Szwecja – 55,5%, Łotwa – 41,2%, Finlandia – 31%, Słowenia – 29,1%, Dania – 28,7%, Rumunia – 28,4%, Portugalia – 26,1%, Hiszpania – 20,6%. Najniższy wskaźnik w tym samym roku odnotowały: Malta – 0%, Cypr – 0,3%, Estonia – 2%, Luksemburg – 4,1%, Polska – 4,2 %, Litwa – 4,6%. Por. J. Paska, T. Surma, M. Sałek: *Wytwarzanie energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych w Unii Europejskiej*. Politechnika Warszawska, Instytut Elektroenergetyki, Akademia Energetyki 2008, http://www.elektroenergetyka.pl/643/elektroenergetyka_nr_08_01_3.pdf (29.03.2011).

³⁷ Renewable energy statistics, Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Renewable_energy_statistics (29.03.2011).

Wskutek rosnącego zaniepokojenia stanem środowiska naturalnego dąży się do ograniczenia skutków konwencjonalnej produkcji energii oraz podejmuje wysiłki mające na celu generowanie energii z odnawialnych źródeł. W skomplikowanym obrazie polityki energetycznej sektor energii z odnawialnych źródeł wyróżnia się ze względu na możliwość zmniejszenia emisji zanieczyszczeń i gazów cieplarnianych, potencjalne wykorzystywanie lokalnych źródeł energii i zdecentralizowanie źródeł pozyskiwania energii oraz stymulowanie rozwoju i innowacyjności wysokich technologii. Największymi zaletami energii pochodzącej z odnawialnych źródeł są brak szkodliwego wpływu na środowisko i niewyczerpalność tych zasobów.

Unia Europejska zakłada 20% udział energii odnawialnej w całkowitym zużyciu energetycznym ugrupowania do 2020 r. Tak postawiony cel jest zamierzeniem ambitnym oraz koniecznym z punktu widzenia bezpieczeństwa energetycznego ugrupowania, zmniejszenia jego zależności od importowanej energii oraz ograniczenia emisji gazów cieplarnianych. Jednolity europejski rynek energii z odnawialnych źródeł ma szansę stworzenia sprzyjających warunków, w których produkcja energii z odnawialnych źródeł oraz pokrewnych technologii będzie mogła się efektywnie rozwijać.

RENEWABLE ENERGY SOURCES IN ENSURING OF EUROPEAN UNION'S ENERGY SECURITY

Summary

Renewable energy sources are currently considered best solution for ensuring power supply along with reducing of negative impact power generation has on natural environment. European Union is striving towards making power from renewable energy sources 20% of total power supply by 2020, in order to reduce electric power import, increase energy security and fulfilling goal of reduction of air pollution and greenhouse gases emission. The paper presents goals of European Union policy in development and promotion of renewable energy sources, along with description of potential usable renewable energy sources.

Joanna Kos-Łabędowicz

TRANSFORMACJA GOSPODARCZA W KRAJACH BYŁEGO BLOKU SOWIECKIEGO – – UJĘCIE SYNTETYCZNE

Wprowadzenie

Upadek muru berlińskiego 9 listopada 1989 r., będący początkiem unifikacji Niemiec jest często uznawany za datę symbolizującą upadek postsowieckiego systemu gospodarczego i początek transformacji gospodarczej krajów byłego bloku sowieckiego. Niemniej 4. czerwca tego samego roku może być uznany za bardziej odpowiednią datę początku rozpadu bloku komunistycznego. Tego dnia odbyły się pierwsze od czasów drugiej wojny światowej, częściowo wolne wybory parlamentarne w Polsce, w wyniku których Polska stała się pierwszym państwem w bloku wschodnim, w którym wyłonieni w wyborach przedstawiciele opozycji demokratycznej uzyskali realny wpływ na sprawowanie władzy. W opracowaniu pokrótce omówiono początek i uwarunkowania procesu transformacji systemowej państw należących do byłego bloku sowieckiego oraz aktualną sytuację (stan na koniec 2010 r.) w krajach transformacji, z uwzględnieniem podobieństw pomiędzy poszczególnymi grupami państw oraz wyzwaniem wciąż stojącymi przed tymi państwami w poszczególnych sektorach gospodarczych.

1. Początki i uwarunkowania transformacji gospodarczej

Transformacja gospodarcza rozpoczęła się w większości krajów Europy Środkowej i Wschodniej w styczniu 1990 r. (z drobnym opóźnieniem w przypadku krajów bałkańskich) oraz w 1992 r. w krajach byłego Związku Radzieckiego, którego państwa członkowskie rozdzieliły się w celu dążenia do wybranych modeli gospodarczych w swoim własnym tempie.

Pierwszym krokiem na drodze do gospodarki wolnorynkowej miała być makroekonomiczna stabilizacja transformujących się gospodarek. Radykalny plan przemian gospodarczych był wspierany zarówno przez amerykańskich ekonomistów, jak i Bank Światowy oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy. W ich opinii, bazując na doświadczeniach z makroekonomicznej stabilizacji

krajów Ameryki Łacińskiej w latach 80., wszechstronne i gruntownie przeprowadzane reformy były najlepszym wyjściem. Program ten określa się mianem Konsensusu Waszyngtońskiego, a jego najważniejsze założenia są następujące¹:

- 1) utrzymanie dyscypliny fiskalnej,
- 2) minimalizacja udziału uznaniowych subsydiów w kształtowaniu wydatków publicznych i przeznaczenie środków na dziedziny, które gwarantują wysoką efektywność poniesionych nakładów i przyczyniają się do poprawy podziału dochodów (np. państwowa opieka zdrowotna, podstawowa edukacja, infrastruktura),
- 3) reformy podatkowe ukierunkowane na obniżenie krańcowych stóp podatkowych i poszerzanie bazy podatkowej,
- 4) liberalizacja rynków finansowych w celu ujednoczenia i urynkwienia stóp procentowych,
- 5) utrzymywanie konkurencyjnego kursu walutowego,
- 6) prowadzenie liberalnej polityki handlowej,
- 7) likwidacja barier dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich,
- 8) prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w celu uzyskania wyższej efektywności zarządzania,
- 9) deregulacja rynków i wspieranie konkurencji,
- 10) zabezpieczenie praw własności.

Działania rozpoczęto od uwolnienia cen i doprowadzenia ich do poziomu rynkowego, a następnie podjęto kroki mające na celu przeciwdziałanie spowodowanej tym inflacji. Podjęte fiskalne i monetarne działania mające na celu obniżenie inflacji odniosły skutek w większości państw dopiero na początku następnej dekady. Uwolnienie cen pozwoliło na efektywne wprowadzenie kolejnych zmian: prowadzenie działalności w zakresie handlu zagranicznego przestało być państwowym monopolem i zostało otwarte dla przedsiębiorstw i osób prywatnych. Zalegalizowano transakcje wymiany waluty i ustalono kursy walutowe (w zależności od kraju, od kursu stałego po kursy płynne). Zmienił się kierunek handlu zagranicznego ze wschodniego na zachodni, głównie do krajów Unii Europejskiej². Zalegalizowano własność prywatną i przedsiębiorstwa prywatne oraz poczyniono przygotowania do sprywatyzowania własności państwowej, zaczynając od małych podmiotów (sklepów, restauracji, hoteli, niewielkich obszarów ziemi), a następnie dużych przedsiębiorstw państwowych za pomocą różnych metod: częściowej likwidacji, wyprzedaży całości, sprzedaży pracownikom i zarządowi. W celu ograniczenia przejęć prywatyzo-

¹ D. Kubacki: *Konsensus Waszyngtoński jako droga rozwoju krajów słabo rozwiniętych – sukces czy porażka?* Świętokrzyskie Centrum Edukacji na Odległość SCENO, Zeszyty Naukowe 2007, nr 8, s. 446-447, <http://www.sceno.edu.pl/pliki/901DominikKubacki.pdf>

² D. Gross, A. Steinherr: *Economic Transition in Central and Eastern Europe, Planting the Seeds*. Cambridge University Press, Cambridge 2006, s. 61-62.

wanego majątku przez zagranicznych inwestorów i uniknięcia rozdrobnienia krajowych środków płynnych w pierwszym przyptywie inflacji, prywatyzacja mogła postępować szybko tylko w krajach, w których przedsiębiorstwa państwowe zostały rozdane w ramach tzw. prywatyzacji kuponowej społeczeństwu.

Krytycy terapii szokowej zaproponowanej w Konsensusie Waszyngtońskim opowiadali się za wolniejszymi i stopniowymi reformami w kilku sektorach, wychodząc z założenia, że zarówno komunistyczna gospodarka, jak i władze były bardziej kompetentne niż uważali zwolennicy radykalnych zmian. Aktualnie coraz częściej przytacza się przykład liberalizacji gospodarki chińskiej, jako zdecydowanie lepszy model transformacji kraju, polegający na stopniowej deregulacji rynku prowadzącej do utworzenia sektora prywatnego współistniejącego z dużym sektorem publicznym.

Przejście od systemu typu sowieckiego – nieefektywnego, ociężałego, odciętego od gospodarki światowej – do otwartej gospodarki rynkowej, poprzez czynniki pobudzające powiązane z prywatną własnością i przedsiębiorczością, miało doprowadzić do uzyskania szybkich korzyści w postaci wzrostu PKB, standardu życia mieszkańców czy tempa rozwoju gospodarczego. Zamiast oczekiwanych pozytywnych rezultatów, bezpośrednim skutkiem początku transformacji była rozległa recesja w krajach transformujących się: od około 20% w Polsce, poprzez średnio 40% w krajach byłego Związku Radzieckiego, do 65% w takich krajach, jak Armenia i Gruzja. Początkowo uważano, że tak drastyczne wyniki ekonomiczne wynikają z różnic w danych statystycznych i z tendencji poprzedniego systemu do wyolbrzymiania osiągnięć gospodarczych w celu wykonywania zakładanych planów produkcyjnych. W nowych realiach producenci przejawili odwrotną tendencję – starali się zaniżyć swoją produkcję i zyski, aby uniknąć podatków, rozrósł się trudny do statystycznego ujęcia szary/czarny rynek³. Wielu autorów do tej pory neguje lub znacząco zmniejsza rozmiar recesji początku lat 90. w krajach transformujących, twierdząc, że w dużej mierze może ona być tłumaczona różnicami w pomiarach, rozwojem sfer nierejestrowanych w oficjalnych zestawieniach danych, eliminacją praktyk zaniżających wartość i narzucających ceny za poszczególne dobra i usługi, zmniejszeniem dotacji. Bardzo często można się spotkać ze stwierdzeniem, że trudniejszy od samej recesji był długi okres powrotu gospodarek wielu krajów do poprzedniego poziomu⁴. Należałoby zwrócić uwagę, że szara strefa istniała już przed transformacją, a w niektórych przypadkach po rozpoczęciu transformacji zaczęła się ujawniać i legalizować, zwiększając

³ W. Orłowski: *W pogoni za straconym czasem. Wzrost gospodarczy w Europie Środkowo-wschodniej 1950-2030*. PWE, Warszawa, 2010, s. 137-138.

⁴ A. Aslund: *How capitalism was built – The transformation of Central and Eastern Europe, Russia, and Central Asia*. Cambridge University Press, New York 2007, s. 57.

rejestrwany dochód narodowy, także uwolnienie cen powinno zwiększyć oficjalne wyliczenia, a nie pomniejszać ich. Transformacja spowodowała pojawienie się wysokiego bezrobocia we wszystkich krajach na poziomie porównywalnym lub wyższym od średniej w krajach Unii Europejskiej. Wzrósł poziom ubóstwa i nierówności w podziale dochodów. Powodów nieoczekiwanej recesji transformacyjnej można się doszukiwać w następujących zdarzeniach⁵:

- wstrząsach w wymianie handlowej – rozpad dużych bloków handlowych, takich jak RWPG (Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej), ZSRR, Czechosłowacja, Jugosławia i związanych z nimi stref walutowych, dodatkowo zaostrożony uwolnieniem cen i podjęciem decyzji o wymienialności walut,
- pustce systemowej, która powstała w wyniku odejścia od starego systemu, przy jednoczesnym braku nowych rozwiązań systemowych,
- błędach polityki ekonomicznej, takich jak nieprzewidziany szok kredytowy w warunkach wyższej od oczekiwanej inflacji, nadmierny fiskalny nacisk, zbyt wysokie stopy procentowe itp.

Nieprzewidziane komplikacje wynikłe w krajach transformujących spowodowały przeformułowanie Konsensusu Waszyngtońskiego, z uwzględnieniem takich kwestii, jak: konkurencja, ład korporacyjny, społeczne koszty bezrobocia i nierówności w podziale dochodów, rola państwa w regulowaniu życia gospodarczego, konieczność tworzenia i rozwijania instytucji gospodarczych⁶.

Obecne zróżnicowanie krajów transformacji po części wynika z różnych dróg przez nie obranych. Takie zmienne, jak poziom i zasięg własności państwowej, stabilność makroekonomiczna, poziom współpracy z państwami Europy Zachodniej miały wpływ na kształtowanie się procesu transformacji. W literaturze można znaleźć trzy główne czynniki mające wpływ na pojawienie się różnic i podobieństw w procesach transformacji poszczególnych państw⁷:

1. Internacjonalizm i transnacionalizm – głównym celem państw postsowieckich było zintegrowanie się zarówno z gospodarką światową, jak i europejską. Od początku państwa transformujące starały się przekierować swoją wymianę handlową na Zachód, opierając się na kontraktach i współpracy z zachodnimi firmami, które wykorzystywały tańszy koszt siły roboczej do produkcji i montażu dóbr importowanych z Zachodu i ponownie po zakończeniu procesu produkcji eksportowanych na Zachód. Z czasem obniżająca się konkurencja kosztowa spowodowała przekształcenie się kontraktów w bezpośrednie inwestycje zagraniczne, zwłaszcza w pracochłonnych sek-

⁵ *Developments in Central and East European Politics 4*. Red. S. White, J. Batt, P. Lewis. Palgrave Macmillian, Hampshire 2007, s. 258.

⁶ I. Brend: *From the Soviet Bloc to the European Union, The Economic and Social Transformation of Central Eastern Europe since 1973*. Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 47.

⁷ *Central and Southeast European Politics since 1989*. Red. S. Ramet. Cambridge University Press, Cambridge 2010, s. 94-96.

- torach produkcji (np. odzieżowym, obuwniczym, papierniczym). Integracja państw ze środkowowschodniej i południowej Europy była logicznym krokiem mającym na celu wsparcie konkurencyjności Europy Zachodniej. Rozważa się dalsze postępowanie tego procesu i uwzględnienie nowych państw kandydujących,
2. Siła transformacyjna administracji państwowej – w porównaniu do krajów Europy Zachodniej, kraje transformujące się w dużej mierze (z historycznych przyczyn) miały słabszy aparat rządowy, z gorszą penetracją instytucji państwowych i mniejszą możliwością skutecznego egzekwowania prawa. W przypadku transformacji gospodarczej i otwierania gospodarki pojawia się pytanie czy administracja państwowa będzie wystarczająco silna, aby wesprzeć transformację narodowej gospodarki w sposób uwzględniający ograniczenia narzucane przez europejskie i globalne potęgi. Oceniając siłę i efektywność administracji państwowej w najlepszej sytuacji są państwa bałtyckie i środkowoeuropejskie. Oceniając efektywność administracji rządowej należy również uwzględnić poziom korupcji, ochronę ustawową, rządy prawa, jakość rządów oraz poziom rozwinięcia relacji na linii społeczeństwo-państwo,
 3. Przebieg transformacji w przemyśle – większość krajów transformacji ze względu na brak znaczących własnych zasobów kapitałowych w dużej mierze jest uzależniona od napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co oznacza, że w dużej mierze to zagraniczni inwestorzy decydują o formie rekonstrukcji przemysłu w krajach transformacji. Decydujące znaczenie o ulokowaniu inwestycji w danym kraju mają takie czynniki, jak koszt pracy, poziom wykształcenia dostępnej siły roboczej, stabilność polityczna, wysokość opodatkowania. Transformacja w przemyśle przebiegała sprawniej w tych krajach, które były już w pewnym stopniu uprzemysłowione przed nastaniem rządów sowieckich, a wolniej w krajach, które zaczęły się uprzemysławiać dopiero w czasach reżimu sowieckiego.

W przypadku większości krajów transformacji można zauważyć pewne podobieństwa zjawisk bezpośrednio wynikających z transformacji. Pierwszym zaobserwowanym podobieństwem jest pasywna reakcja siły roboczej na społeczne koszty związane z transformacją. Spodziewana fala strajków i protestów przeciwko ekonomicznej i politycznej marginalizacji niektórych grup społecznych albo w ogóle nie nastąpiła, albo były to odosobnione wydarzenia. Kolejnym zjawiskiem zaobserwowanym w większości krajów transformacji jest nieformalny rynek, składający się z ulicznego handlu, nielegalnej pracy, unikania płacenia podatków itp. Taki rynek jest wynikiem zachowawczych działań zmarginalizowanych grup społecznych, bezrobocia i niewydolności systemu państwowego w zapewnianiu odpowiednich usług z zakresu ochrony zdrowia i edukacji. Brak programów pomagających w przekwalifikowaniu

osób tracących pracę w wyniku transformacji, marginalizacja tych grup spowodowały powiększenie się istniejącej w poprzednim systemie szarej strefy. Im biedniejsze państwo i im wyższa odnotowywana w nim stopa bezrobocia, tym większy nieformalny rynek. Jako cechę wspólną można również potraktować malejące znaczenie związków zawodowych oraz opieszałość rządów we wprowadzaniu i ratyfikowaniu podstawowych standardów pracy określonych przez Międzynarodową Organizację Pracy. Kolejnym podobieństwem występującym w większości krajów transformacji mogą być koszty społeczne poniesione przez kobiety: nieproporcjonalna liczba zwolnień oraz ograniczenie świadczeń społecznych związanych z opieką nad dziećmi, ochroną kobiet i rodzin. Innym niepokojącym zjawiskiem, widocznym zwłaszcza w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej jest emigracja wykwalifikowanej kadry pracowniczej (tzw. drenaż mózgow)⁸.

2. Kraje transformacji obecnie

Przebieg i rezultaty transformacji postsowieckich gospodarek zdecydowanie różnią się pomiędzy poszczególnymi państwami. Aktualnie 29 państw, tak kiedyś do siebie podobnych, znajduje się na różnych etapach rozwoju i przekształceń systemowych. Zdecydowana większość z nich zdołała przekształcić się w gospodarki wolnorynkowe (z wyjątkiem Białorusi, Turkmenistanu i Uzbekistanu). Wiele państw zdołało sprywatyzować ponad połowę swoich gospodarek. Państwa znajdujące się w Europie Środkowowschodniej są w pełni demokratyczne. Reformatorskie państwa należące do Wspólnoty Niepodległych Państw (Commonwealth of Independent States – CIS) osiągnęły tylko częściową demokrację, podczas gdy duża ich część dalej pozostaje częściowo autorytarna. Kraje należące do CIS, które nie podjęły działań reformatorskich pozostają tyraniami. Korupcja i słabość rządów prawa są znaczące oraz stanowią powód do zmartwienia, zwłaszcza w tych krajach, które nie podjęły zbyt wielu reform w innych dziedzinach. Inflacja w regionie została w dużej mierze opanowana i w większości przypadków nie przekracza wartości jednocyfrowych. Stopa wzrostu gospodarczego w dużej mierze pozostawała na niskim lub nawet ujemnym poziomie w latach 90. ubiegłego stulecia, lecz począwszy od 1999 r. można zaobserwować wyraźne ożywienie, za wyjątkiem krajów środkowoeuropejskich, gdzie stopa wzrostu gospodarczego pozostała na umiarkowanym poziomie. Słabość stopy wzrostu gospodarczego w krajach Europy Środkowej do pewnego stopnia wyjaśniają duże wydatki publiczne tych krajów. Największe różnice można zaobserwować pomiędzy dziesięcioma krajami, które zostały członkami Unii Europejskiej i jedenastoma krajami CIS

⁸ *Central and Southeast European...*, op. cit., s. 101-104.

wraz z Gruzją (która wystąpiła w 2008 r. ze Wspólnoty Niepodległych Państw). Starając się uporządkować powyższe rozważania można wyróżnić następujące grup państw różniących się pomiędzy sobą pod względem gospodarczym, politycznym i społecznym⁹:

- Kraje bałtyckie – gospodarki rynkowe z własnością prywatną, demokratyczne, niski poziom korupcji, wysoki wskaźnik wzrostu gospodarczego. Wskaźnik wolności gospodarczej dla poszczególnych krajów w 2011 r. wynosi: Estonia – 75,2 (14. miejsce w rankingu), Łotwa – 65,8 (56. miejsce w rankingu), Litwa – 71,3 (24. miejsce w rankingu)¹⁰.
- Kraje Europy Środkowej – demokratyczne gospodarki rynkowe z rozbudowanymi świadczeniami socjalnymi obciążającymi budżet. Cztery kraje środkowoeuropejskie: Polska, Republika Czeska, Słowacja i Węgry są bogatsze od krajów bałtyckich, mają niższy poziom inflacji i większy udział sektora prywatnego. Są w pełni demokratycznymi gospodarkami rynkowymi, jednak ich stopa wzrostu gospodarczego waha się w granicach 4% rocznie (mniej więcej połowę wartości dla krajów bałtyckich) oraz odznaczają się wyższym poziomem korupcji. Największymi wadami tych krajów są wysokie wydatki publiczne, wysokie opodatkowanie, duże transfery socjalne i znaczący deficyt budżetowy. Preregulowane rynki pracy przejawiają się wysoką stopą bezrobocia w tych krajach. Wskaźnik wolności gospodarczej dla poszczególnych krajów w 2011 r. wynosi: Polska – 64,1 (68. miejsce w rankingu), Republika Czeska – 70,4 (28. miejsce w rankingu), Słowacja – 69,5 (37. miejsce w rankingu), Węgry – 66,6 (51. miejsce w rankingu)¹¹.
- Kraje Europy Południowowschodniej – podążają śladami krajów bałtyckich lub krajów środkowoeuropejskich. Bułgaria i Rumunia od 1 stycznia 2007 r. są członkami Unii Europejskiej, państwami demokratycznymi i gospodarkami rynkowymi. W większości przypadków są zbliżone do krajów środkowoeuropejskich, odróżniają się wyższą inflacją i mniejszym sektorem prywatnym w zamian za niższe bezrobocie i wyższą stopę wzrostu gospodarczego. Aktualnie zbliżają się do pułapki opieki społecznej, w którą wpadły państwa środkowoeuropejskie, jednak mają jeszcze szanse na uniknięcie jej i przyjęcie bardziej liberalnego bałtyckiego podejścia. Wskaźnik wolności gospodarczej dla Rumunii i Bułgarii w 2011 r. wynosi odpowiednio 64,7 (63. miejsce w rankingu) i 64,9 (60. miejsce w rankingu)¹²,
- Kraje bałkańskie – kraje powstałe w wyniku rozpadu Jugosławii (Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Czarnogóra, Macedonia, Mołdawia, Serbia, Słowenia i nieuznawane przez wszystkie kraje na arenie międzynarodowej

⁹ A. Aslund: *How capitalism was built...*, op. cit., s. 306-307.

¹⁰ <http://www.heritage.org/index/ranking> (02.04.2011).

¹¹ Ibid.

¹² Ibid.

- Kosowo) oraz Albania tworzą najbardziej zróżnicowaną grupę, której wspólną cechą jest położenie geograficzne. Część z tych krajów należy (Słowenia) bądź kandyduje do Unii Europejskiej (Chorwacja, Czarnogóra, Macedonia, potencjalni kandydaci do członkostwa: Albania, Bośnia i Hercegowina, Kosowo w ujęciu rezolucji Rady Bezpieczeństwa Narodów Zjednoczonych nr 1244, Serbia)¹³. Wskaźnik wolności gospodarczej dla poszczególnych krajów w 2011 r. wynosi: Albania – 64,0 (70. miejsce w rankingu), Bośnia i Hercegowina – 57,5 (104. miejsce w rankingu), Czarnogóra – 62,5 (76. miejsce w rankingu), Macedonia – 66,0 (55. miejsce w rankingu), Serbia – 58,0 (101. miejsce w rankingu), Słowenia – 64,6 (66. miejsce w rankingu)¹⁴.
- CIS-8, Gruzja i Mongolia – skorumpowane, częściowo wolnorynkowe gospodarki, mające stosunkowo wysoką stopę wzrostu gospodarczego ze względu na niskie opodatkowanie. Z pewnym opóźnieniem kraje członkowie i byli członkowie CIS zdolali przekształcić swoje gospodarki na model wolnorynkowy oparty na prywatnej własności. W przeciwieństwie do krajów środkowoeuropejskich są one tylko częściowo wolne lub w niewielkim stopniu autorytarne, ze znaczącym poziomem skorumpowania administracji państwowej. Dzięki obniżaniu wydatków publicznych poniżej poziomu zaobserwowanego w krajach środkowoeuropejskich, kraje te uzyskują zadowalającą stopę wzrostu gospodarczego. „Kolorowe” rewolucje, które miały miejsce w tych państwach wskazują na brak stabilności politycznej w niektórych spośród nich. Pewne kraje w ostatnim okresie przeszły autorytarną konsolidację władzy (Rosja, Kazachstan i Azerbejdżan), a inne wprost przeciwnie, zwiększają poziom demokracji (głównie Ukraina). Jest to najbardziej różnorodna grupa w ujęciu systemów politycznych i poziomu rozwoju gospodarczego. Wskaźnik wolności gospodarczej dla poszczególnych krajów w 2011 r. wynosi: Armenia – 69,7 (36. miejsce w rankingu), Azerbejdżan – 59,7 (92. miejsce w rankingu), Kazachstan – 62,1 (78. miejsce w rankingu), Kirgistan – 61,1 (83. miejsce w rankingu), Mołdawia – 55,7 (120. miejsce w rankingu), Rosja – 50,5 (143. miejsce w rankingu), Tadżykistan – 53,5 (128. miejsce w rankingu), Ukraina – 45,8 (164. miejsce w rankingu), Gruzja – 70,4 (29. miejsce w rankingu), Mongolia – 59,5 (94. miejsce w rankingu)¹⁵.
 - CIS-3 – kraje autorytarne typu sowieckiego. Trzy niezreformowane kraje członkowskie Wspólnoty Niepodległych Państw – Białoruś, Turkmenistan i Uzbekistan pozostają dyktaturami bez gospodarki rynkowej. Sektor prywatny w tych państwach ma marginalne znaczenie, a sektor państwowy

¹³ http://ec.europa.eu/enlargement/index_pl.htm (03.04.2011).

¹⁴ <http://www.heritage.org/index/ranking> (03.04.2011).

¹⁵ Ibid.

utrzymuje przeważającą pozycję i pozostaje w dużej mierze skorumpowany. Pomimo braku gospodarki rynkowej kraje te mają stosunkowo niski poziom inflacji i zadowalający wzrost gospodarczy, chociaż są pewne wątpliwości co do jakości i rzetelności publikowanych przez nie statystyk. Wskaźnik wolności gospodarczej w 2011 r. wynosi: dla Białorusi – 47,9 (155. miejsce w rankingu), Turkmenistanu – 43,6 (169. miejsce w rankingu), Uzbekistanu – 45,8 (163. miejsce w rankingu)¹⁶.

Podsumowując, największymi problemami państw środkowoeuropejskich są wysokie opodatkowanie, wysokie transfery społeczne oraz przeregulowanie prowadzące do niskiego wzrostu gospodarczego i wysokiego bezrobocia. Główne zagrożenie dla reformujących się krajów należących do Wspólnoty Niepodległych Państw (oraz Gruzji) stanowią autorytaryzm i korupcja, niewystarczające regulacje prawne w zakresie prawa własności oraz prawa do własności intelektualnej. Kraje bałtyckie ryzykują przegrzanie gospodarki, gdyż kryzys i recesja poprzednich lat pokazały, że zbyt duża zależność od kapitału zagranicznego może destabilizować gospodarkę i rozwój tych państw.

Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju corocznie publikuje raporty dotyczące postępu transformacji w krajach byłego bloku sowieckiego, wyzwań i problemów nadal stojących przed tymi krajami. W 2009 r. w ramach takiego raportu opublikowano wyniki badań dotyczące wyzwań stojących przed krajami transformacji w podziale sektorowym. Przy pomiarze brano pod uwagę strukturę rynku (udział prywatnego i publicznego sektora oraz poziom konkurencji) i instytucje oraz narzędzia wspierające działania rynkowe. Wyzwania wyskalowano od pomijalnych, poprzez małe i średnie, aż do dużych (tab. 1).

Tabela 1

Wyzwania stojące przed krajami transformującymi się: ujęcie sektorowe

Kraje	Przemysł				Energetyka i infrastruktura					Sektor finansowy			
	rolnictwo	przemysł w ogóle	nieruchomości i turystyka	telekomunikacja	gminna i środowiskowa infrastruktura	surowce naturalne	energia	energia odnawialna	transport	bankowość	poza bankowe instytucje finansowe	MŚP	rynki kapitałowe
EŚ i KB	2,00	1,63	2,13	2,00	2,13	2,13	2,13	2,50	2,63	2,13	2,13	2,88	2,75
Chorwacja	2	2	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	3
Estonia	2	1	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3
Litwa	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3
Łotwa	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	3
Polska	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2
Słowacja	2	1	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3
Słowenia	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3
Węgry	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2

cd. tabeli 1

¹⁶ Ibid.

PI-W E	3,00	3,00	3,29	2,71	3,00	2,71	3,14	3,14	3,14	2,86	3,00	3,00	3,57
Albania	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4
Bośnia i Hercegowina	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4
Bułgaria	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3
Macedonia	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
Czarnogóra	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4
Rumunia	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3
Serbia	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3
EW i Kau.	3,17	3,50	3,67	3,33	3,83	3,50	3,50	3,67	3,50	3,50	3,83	3,50	4,00
Armenia	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4
Azerbejdżan	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4
Białoruś	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Gruzja	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4
Moldawia	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4
Ukraina	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4
Rosja	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3
CA	3,50	4,00	3,83	3,50	4,00	3,83	3,83	4,00	3,83	3,83	3,83	4,00	3,83
Kazachstan	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	3
Kirgiz	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4
Mongolia	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Tadżykistan	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Turkmenistan	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Uzbekistan	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Kraje EBRD	2,96	3,04	3,21	2,93	3,25	3,11	3,18	3,39	3,32	3,11	3,21	3,43	3,54

Skala wyzwań: 1 – pomijalne, 2 – małe, 3 – średnie, 4 – duże.

ES i KB – Europa Środkowa i kraje bałtyckie.

PI-W E – Południowoschodnia Europa.

EW i Kau. – Europa Wschodnia i Kaukaz.

Ca – Centralna Azja.

Źródło: Transition Report 2009, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, 2009, s. 108, <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR09e1.pdf>, (05.04.2011).

W krajach centralnej Azji prawie we wszystkich sektorach zaobserwowano średnie lub w większości przypadków duże wyzwania. Rozwój gospodarki wolnorynkowej w tych krajach jest w znaczącym stopniu utrudniony poprzez interwencje rządowe, brak odpowiednich regulacji prawnych lub ich niedostateczną implementację oraz niesprzyjające uwarunkowania w otoczeniu biznesowym. Kraje Południowo-Wschodniej Europy znajdują się na lepszej pozycji, w większości przypadków odnotowano tam średnie wyzwania (z niewielką ilością dużych), a w obu krajach członkowskich Unii Europejskiej (Bułgarii i Rumunii) można zauważyć zdecydowaną przewagę małych wyzwań. W państwach środkowoeuropejskich oraz bałtyckich dominują małe wyzwania, z wyjątkiem takich sektorów, jak odnawialna energia, transport i instytucje

finansowe. Wszystkie te kraje ujednoliciły swoje systemy prawne z systemem unijnym, tak że pozostające wyzwania są związane głównie z poprawą efektywności, wydajności i konkurencyjności. Najmniej dużych i średnich wyzwań znajduje się w przemysłowej grupie sektorów, a najwięcej w grupie sektorów związanych z finansami. Przez wyzwanie należy rozumieć różnicę pomiędzy stanem obecnym a oczekiwanym po zakończeniu transformacji¹⁷.

Podsumowanie

Począwszy od 1989 r. w bloku sowieckim rozpoczęła się największa liberalna rewolucja wszechczasów. Kompletny ideologiczny, polityczny, ekonomiczny i społeczny system przeminął, a ponad 400 mln ludzi stanęło przed wyborem nowego systemu. Większość była zgodna, jeżeli chodzi o cel, jaki miał zostać osiągnięty: demokratyczna gospodarka rynkowa oparta na własności prywatnej i rządach prawa, lecz nie było zgodności co do drogi osiągnięcia tego celu. Wyniki transformacji gospodarczej w krajach byłego bloku sowieckiego są zróżnicowane i zależą w dużej mierze od politycznych decyzji podjętych na wczesnym etapie transformacji w każdym kraju. Część państw transformacji ma mniej lub bardziej wydajną gospodarkę rynkową, a niektóre dalej pozostają autorytarnymi gospodarkami zamkniętymi. Od ponad 20 lat od początku transformacji pojawia się pytanie, jak długo jeszcze kraje postsowieckie będą musiały doganiać rozwiniętą część świata?

ECONOMIC TRANSITION IN FORMER SOVIET UNION COUNTRIES – SYNTHETIC APPROACH

Summary

The process of transition and its outcome varied greatly among post-Soviet countries. Once very similar, nowadays the 29 countries are spread along the scale of development and political transformation. In this paper, author presents a summary of results of economic transformation in the countries that once formed the Soviet Union.

¹⁷ Transition Report 2009, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, 2009, s. 109, <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR09e1.pdf>