

**KRAKOWSKA SZKOŁA WYŻSZA
IM. ANDRZEJA FRYCZA MODRZEWSKIEGO**

**ADMINISTRACJA, ZARZĄDZANIE
I HANDEL ZAGRANICZNY
W WARUNKACH INTEGRACJI**

**MATERIAŁY KONFERENCYJNE –
HANDEL ZAGRANICZNY**

POD REDAKCJĄ KLEMENSA BUDZOWSKIEGO

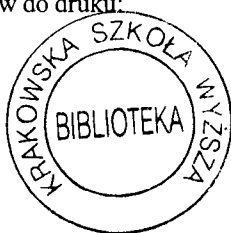
KRAKÓW 2002

Rada Wydawnicza:
Klemens Budzowski, Andrzej Kapiszewski,
Jacek Majchrowski, Zbigniew Maciąg

Przygotowanie materiałów do druku:

Halina Baszak Jaroń
Wojciech Majchrowski

Korekta:
Zespół



Copyright © by Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o.,
Kraków 2002

ISBN 83-916758-8-2

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

Na zlecenie:
Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Wydawca:
Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o., Kraków 2002

Skład i łamanie: Wydawnictwo Antykwa
Druk i oprawa: Zakład Poligraficzny „Cenzus”

Spis treści

Przedmowa	7
Wstęp	9
<i>Magdalena Bałut</i>	
Postępowania antydumpingowe Wspólnot Europejskich	11
<i>Marek Cierpiał-Wolan, Krzysztof Kaszuba</i>	
Aktywność eksportowa i sytuacja finansowa przedsiębiorstw województwa podkarpackiego w perspektywie integracji z krajami Unii Europejskiej	29
<i>Małgorzata Czermińska</i>	
Liberalizacja polityki dewizowej i kursowej w Polsce w latach dziewięćdziesiątych	46
<i>Henryk Czubek</i>	
Systematyzacja działań i standaryzacja procedur w eksporcie jako jeden z warunków sukcesu w handlu zagranicznym	64
<i>Joanna Dyczkowska, Stanisław Piocha</i>	
Zarządzanie poprzez kształtowanie stanowisk w dziale handlowym	93
<i>Sergiy Gerasymenko</i>	
Wstąpienie Ukrainy do Światowej Organizacji Handlu (WTO) – ważny kierunek w zakresie podwyższenia efektywności handlu zagranicznego ..	106
<i>Marek Grzybowski</i>	
Polska gospodarka morska na rynkach Unii Europejskiej. Stan obecny i perspektywy	111
<i>Małgorzata Kurlito</i>	
Funkcjonowanie przedsiębiorców na zasadach wzajemności	124
<i>Ewa Lachor</i>	
Euro – wspólna waluta zjednoczonej Europy	137
<i>Lidia Mesjasz</i>	
Zagraniczny dług publiczny i możliwości jego obsługi w latach 2002–2010 ..	151

<i>Magdalena Micek</i> Fuzje i przejęcia w bankowości	164
<i>Józef Misala</i> Teoretyczne podstawy rozwoju gospodarczego w warunkach integracji regionalnej ze szczególnym uwzględnieniem problematyki handlu zagranicznego	178
<i>Piotr Misztal</i> Przyczyny oraz mikro- i makroekonomiczne skutki zmian kursów walutowych w świetle teorii	208
<i>Katarzyna Nowacka</i> Prawo jednej ceny a położenie geograficzne w warunkach międzynarodowej integracji gospodarczej	224
<i>Ryszard Pałgan</i> Problemy polskiego eksportu w warunkach integracji europejskiej	240
<i>Magdalena Ślusarczyk</i> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Małopolsce	253
<i>Jowita Świerczyńska</i> Korzyści i zagrożenia wynikające ze stosowania uproszczonych procedur celnych dla firm dokonujących obrotu z zagranicą	269
<i>Hanna Treder</i> Wpływ przekształceń polskiego rynku ubezpieczeń na działalność przedsiębiorstw handlu zagranicznego	282
<i>Ewa Trojnar</i> Integracja Azji Wschodniej na przykładzie przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w regionie	292
Noty o autorach	307

Przedmowa

Nowy etap i nowa jakość procesów integracyjnych zachodzących w Europie u progu XXI wieku stawiają przed Polską nowe wyzwania, a co za tym idzie – konieczna staje się wymiana doświadczeń państw Europy Środkowej w przededniu ich wejścia do Unii Europejskiej.

Jedną z ważniejszych form współpracy i wymiany dorobku środowisk naukowych są konferencje międzynarodowe, które z racji swego charakteru umożliwiają nie tylko prezentację poglądów w formie przygotowanych wcześniej referatów, ale pozwalają również na bezpośrednią, żywą dyskusję nad wygłoszonymi pracami.

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego zorganizowała w czerwcu 2002 roku II Międzynarodową Konferencję Naukową, w której udział wzięło kilkudziesięciu pracowników naukowych z różnych ośrodków z całej Polski oraz z Węgier, Słowacji, Ukrainy i Czech.

Radę Naukową Konferencji tworzyli:

prof. dr hab. Andrzej Kapiszewski – Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,

prof. dr nauk ped. Anatoli Demiańczuk – Międzynarodowy Uniwersytet w Równem,

prof. Geörgy Venter – Nyiregyháza Foisköla,

prof. ing. Ján Korčmároč – Uniwersytet Ekonomiczny w Bratysławie, Wydział Ekonomiczny w Koszycach,

prof. KSW dr hab. Zbigniew Maciąg – Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,

prof. dr hab. Paweł Tyrała – Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego.

Obrady toczyły się w czterech następujących sekcjach:

- 1) sekcja A – Administracja,
- 2) sekcja B – Zarządzanie bezpieczeństwem,
- 3) sekcja H – Handel zagraniczny,
- 4) sekcja Z – Zarządzanie.

Opublikowany w niniejszym wydawnictwie zbiór artykułów został przedstawiony w sekcji – „Handel zagraniczny”.

Kraków, czerwiec 2002 roku

Wstęp

Obrady w sekcji H – „Handel zagraniczny” – prowadzone w ramach Międzynarodowej Konferencji Naukowej „Administracja, zarządzanie i handel zagraniczny w warunkach integracji” dotyczyły szeroko rozumianej wymiany handlowej i współpracy gospodarczej Polski z innymi krajami, zarówno z punktu widzenia gospodarki, jak i poszczególnych przedsiębiorstw.

Prezentowane w naszej sekcji referaty dotyczyły w głównej mierze problematyki ujednoczenia polskich przepisów w zakresie prowadzenia działalności w szeroko pojętym handlu zagranicznym w celu dostosowania ich do regulacji obowiązujących w Unii Europejskiej.

W grupie pierwszej rozważania dotyczyły w szczególności: polityki celnej i funkcjonowania systemu celnego, polityki kursowej i dewizowej, polskiej gospodarki morskiej, rynku ubezpieczeń, bankowości, przepływu kapitału.

Druga grupa referatów koncentrowała się na prowadzeniu działalności w zakresie handlu zagranicznego na szczeblu mikroekonomicznym, czyli na poziomie przedsiębiorstwa. Referaty na ten temat poświęcone były głównie takim zagadnieniom jak: zawieranie transakcji eksportowych i importowych w przedsiębiorstwie, problemy rozliczenia, wymagane dokumenty, przepływ informacji w przedsiębiorstwie.

Na konferencji nie zabrakło także wystąpień poświęconych nasilającym się procesom integracyjnym w gospodarce światowej. Rozważania w tej grupie dotyczyły przede wszystkim pogłębiania się integracji w Unii Europejskiej, perspektyw jej rozszerzenia a także zacieśniania współpracy gospodarczej w krajach CEFTA i państwach Azji Wschodniej.

Prof. KSW dr Małgorzata Czermińska

Magdalena Batut

Postępowania antydumpingowe Wspólnot Europejskich

Dumping jako fenomen handlu międzynarodowego jest przedmiotem legislacji od początku XX wieku. W rozumieniu Artykułu VI GATT 1994 pojęcie dumpingu składa się niejako z dwóch elementów: sprzedaży towaru do drugiego kraju po cenie niższej od ceny określonej w postanowieniach Kodeksu Antydumpingowego GATT oraz doprowadzenia w wyniku takich działań do szkody w kraju importującym.¹ Towar uważa się za wprowadzony po cenie dumpingowej, tzn. wprowadzony do handlu w innym kraju po cenie niższej od jego wartości normalnej, jeśli cena eksportowa produktu jest niższa niż porównywalna cena, w normalnych warunkach handlowych dla podobnego towaru² przeznaczonego do konsumpcji w kraju eksportera.³

Konsekwencje stosowania dumpingu rozpatrywane są zwykle z punktu widzenia interesów producenta i konsumenta w kraju importującym. Import po cenach dumpingowych jest postrzegany przez konsumenta jako bardzo korzystny, gdyż pozwala mu na zakup zagranicznych towarów po cenach niejednokrotnie dużo niższych niż ceny dóbr krajowych. Natomiast dla producentów podstawową konsekwen-

¹ Z. W. Puślecki, *Ochrona handlowa wspólnoty europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe WAM, Poznań 1994, s. 141.

² Według art. 92 Ustawy Prawo Celne z dnia 28 grudnia 1989r. określenie „podobny towar” oznacza towar, który jest jednakowy pod każdym względem z towarem objętym postępowaniem antydumpingowym lub – w razie takiego towaru – towar, który ma cechy charakterystyczne ściśle odpowiadające cechom towaru będącego przedmiotem postępowania antydumpingowego.

³ Akt Końcowy zawierający wyniki Rundy Urugwajskiej Wielostronnych Negocjacji Handlowych, Komitet do spraw Negocjacji Handlowych, cz. I, Marakesz, dnia 15 kwietnia 1994 r., s. 127.

cją dumpingu jest obniżenie się konsumpcji dóbr krajowych, co wiąże się ze znaczącym spadkiem ich zysków. W celu ratowania swojej pozycji, producenci decydują się na zmianę w strukturze produkcji (modyfikują bądź zaprzestają wytwarzania określonych dóbr), co staje się często przyczyną wzrostu bezrobocia.⁴ Dodatkowo struktura importu po cenach dumpingowych w warunkach wolnego handlu może powodować zastój w rozwoju młodych gałęzi przemysłu, a także wpłynąć niekorzystnie na pozycję starszych przemysłów wymagających lub będących w trakcie restrukturyzacji. Z tego wynika, że chwilowe osiągnięcie nadwyżki przez konsumentów kupujących tańsze towary zagraniczne mogłoby w długim okresie nie zrekomensować negatywnych skutków dumpingu, które dotknęłyby rodzimych producentów.

Dumping był uważany za praktykę handlową, która czyni krajowych producentów bezbronniymi i ostatecznie może prowadzić do zaniku krajowej produkcji. Dlatego też został on zakwalifikowany do nieuczciwych praktyk handlowych, które wymagają podjęcia stosownych kroków w celu obrony rodzimego rynku.

Specyficzna legislacja antydumpingowa została najwcześniej przyjęta przez Kanadę w 1904 r., później Nową Zelandię, Australię i Południową Afrykę. Następnie prawo antydumpingowe wprowadziły Stany Zjednoczone i Wielka Brytania. Przepisy te ustanawiały pobór specjalnych opłat dumpingowych na importowane towary, które były sprzedawane poniżej ich „uczciwej wartości” lub poniżej „obecnej wartości na rynku krajowym”, co powodowało szkodę dla przemysłu w kraju importera. Pryncypia te stanowiły podstawę do sformułowanej w Artykule VI GATT definicji dumpingu i postępowania antydumpingowego.⁵

⁴ M. Głodek, *Dumping w handlu międzynarodowym*, s. 192.

⁵ J. Viner, *Dumping: A Problem in International Trade*, University of Chicago Press, Chicago 1966 [w:] J. M. Finger, *Antydumping: How it Works and Who Gets Hurt*, Studies in International Trade Policy, The University of Michigan Press, Michigan 1993, s. 14.

Ochrona rynku za pomocą postępowań antydumpingowych jest traktowana przez władze Wspólnot Europejskich jako ważny instrument polityki handlowej, stąd też Unia Europejska należy do głównych użytkowników procedur antydumpingowych na świecie. Od 1968 r. działalność antydumpingowa należy do kompetencji instytucji wspólnotowych, co oznacza, że kraje członkowskie nie mogą same nakładać ceł antydumpingowych. Decyzje w sprawie ceł zapadają zwykłą większością głosów, czyli obecnie wymagają poparcia 8 z 15 krajów członkowskich. Cła antydumpingowe stosuje się wyłącznie wobec importu z krajów nieczłonkowskich, przy czym zasada ta nie dotyczy importu z Norwegii, Islandii i Lichtensteinu – krajów EFTA tworzących razem z UE Europejski Obszar Gospodarczy.⁶

Prowadzenie postępowań antydumpingowych w Unii regulują stosowne przepisy, są to rozporządzenia Rady Unii Europejskiej, a w przypadku produktów podlegających kompetencjom Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali – decyzje Komisji.⁷ Obie regulacje oparte są na przepisach Światowej Organizacji Handlu, a dokładnie na Porozumieniu w sprawie stosowania Artykułu VI GATT 1994. W rozporządzeniu 384/96 mowa jest zarówno o imporcie towarów przemysłowych (oprócz produktów EWWiS), jak i rolnych, nie podlega zaś mu sektor usług. W praktyce postępowania antydumpingowe stosowane są w Unii tylko wobec dóbr przemysłowych.

⁶ E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, IKC HZ, Warszawa 2000, s. C.

⁷ Rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed importem po cenach dumpingowych z krajów nie będących członkami Wspólnoty Europejskiej (OJ L 56/96 z 6.03.1996 r.), z uzupełnieniami i Decyzja Komisji nr 2277/96/EWWiS z 28 listopada 1996 r. w sprawie ochrony przed importem po cenach dumpingowych z krajów nie będących członkami Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (OJ L 308 z 29.11.1996 r.) zmieniona przez Decyzję Komisji–nr 1000/1999/EWWiS z 11 maja 1999 r. (OJ L 122 z 12.05.1999 r.). Z chwilą wygaśnięcia Traktatu o EWWiS, tj. w lipcu 2002 r., przepisy te przestaną obowiązywać, a dumping w imporcie towarów EWWiS będzie podlegać zasadom ogólnym.

Regulacja antydumpingowa Unii Europejskiej pozwala nałożyć środki antydumpingowe na import z kraju trzeciego tylko wówczas, gdy przeprowadzone postępowania wykażą, iż zostały spełnione następujące warunki:⁸

- 1) doszło do importu po cenach dumpingowych,
- 2) unijni producenci podobnego towaru ponieśli rzeczywistą szkodę, zagraża im wyrządzenie takiej szkody lub rozwój danego sektora w UE może zostać istotnie opóźniony,
- 3) istnieje związek przyczynowo-skutkowy między tymi dwoma zjawiskami,
- 4) nałożenie środków antydumpingowych jest w interesie Wspólnoty.

Ze zjawiskiem dumpingu mamy do czynienia wówczas, gdy import towaru odbywa się poniżej wartości normalnej.⁹ Jednakże nie w każdym przypadku podstawą tej wartości jest cena krajowa. Tak jest, np. wtedy, gdy eksporter nie sprzedaje produktu podobnego na rynku krajowym bądź, gdy jego sprzedaż jest zbyt mała (wolumen krajowej sprzedaży nie przekracza 5% wielkości jego sprzedaży na rynek UE).¹⁰ W tym wypadku za wartość normalną można przyjąć albo wartość konstruowaną (*constructed value*), czyli cenę skalkulowaną na podstawie kosztów produkcji towaru podobnego (z uwzględnieniem odpowiedniego zysku), albo cenę w eksporcie do innego kraju.

Wielkość, o jaką wartość normalna przewyższa cenę eksportową określa się jako *margines dumpingu*. To właśnie ta różnica w cenach determinuje powstanie dumpingu i stanowi podstawę do okre-

⁸ C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowania antydumpingowe w Unii Europejskiej. Prawo i praktyka. Przewodnik dla polskich eksporterów*, IKC HZ, Warszawa 1997, s. 23.

⁹ Wartość normalna jest zazwyczaj ustalana na podstawie ceny należnej lub zapłaconej w zwykłym obrocie handlowym, przez niezależnych nabywców na rynku krajowym.

¹⁰ C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowania antydumpingowe w Unii Europejskiej*, op. cit., s. 26.

ślenia wysokości ostatecznego cła. Kiedy margines jest nieznaczny – niższy niż 2% – umarza się wszczęte postępowanie antydumpingowe.

Ustanowienie środków antydumpingowych nie jest jednak możliwe bez stwierdzenia występowania szkody, choćby nawet import realizowany był przy znacznej marży dumpingu (powyżej 2%). Przy czym Komisja Europejska ma obowiązek ustalenia związku przyczynowego pomiędzy importem po cenach dumpingowych a szkodą. W tym celu bada się wpływ innych czynników, które mogłyby przyczynić się do wyrządzenia szkody producentom Wspólnoty tj. zmiany popytu, zmiany w technologii produkcji, restrykcyjne praktyki handlowe krajów trzecich, czy wpływ wahań kursowych.

Niekiedy jednak może się okazać, że import po cenach dumpingowych jest w interesie Wspólnoty, np. gdy producenci unijni nie mają wystarczających mocy produkcyjnych, by zaspokoić popyt na rynku czy też ich ceny i koszty produkcji są stosunkowo wysokie w relacji do międzynarodowych standardów. W takiej sytuacji nakładanie ceł antydumpingowych lub samo postępowanie jest po prostu zbędne.¹¹

Komisja może wszcząć postępowanie na pisemny wniosek producentów Wspólnoty albo też z własnej inicjatywy, bez konieczności wniesienia skargi.¹²

Aby wniosek mógł być rozpatrzony przez Komisję, muszą go poprzeć producenci reprezentujący co najmniej 25% wielkości produkcji UE. Bada się przy tym odsetek producentów popierających złożenie takiej skargi i odsetek producentów jej przeciwnych.¹³ Komisja może wykluczyć tych producentów, którzy są jednocześnie importerami.

Państwa stowarzyszone z UE, w tym także Polska, powinny być od razu powiadamiane przez Komisję Europejską o fakcie wpłygnięcia wniosku w ramach tzw. *systemu wczesnego ostrzegania*, usta-

¹¹ Ibidem, s. 47.

¹² Art. 5 Rozporządzenia 384/96 Komisji Europejskiej.

¹³ Jeśli producenci popierający reprezentują 25%, ale mniej niż 50% produkcji UE, to muszą oni dodatkowo przedstawiać większą część produkcji, niż producenci przeciwni składaniu wniosku.

Tabela 1. Uproszczony schemat postępowania antydumpingowego w Unii Europejskiej

ETAPY	CO SIĘ DZIEJE	RAMY CZASOWE
Skarga	Przemysł przedstawia Komisji Europejskiej materiał dowodowy, wnosząc o wszczęcie postępowania	Komisja ma 45 dni na podjęcie decyzji o ewentualnym wszczęciu postępowania
Wszczęcie	Komisja wszczyna postępowanie wobec jednego lub więcej krajów	Min. 60 dni, maks. 9 miesięcy między wszczęciem postępowania a nałożeniem ceł tymczasowych, 30 dni na wypełnienie kwestionariusza (z możliwością przedłużenia terminu)
Kwestionariusz	Każdy eksporter musi dostarczyć wymaganych informacji w formie wypełnionego kwestionariusza i innych materiałów uzupełniających	
Wizyty weryfikacyjne	Przedstawiciele Komisji odwiedzają zakłady eksporterów w celu weryfikacji informacji	
Cła tymczasowe	Nakładane są, jeśli Komisja wstępnie ustaliła istnienie dumpingu i szkody	Cła tymczasowe można nałożyć na 6 lub 9 miesięcy w zależności od okoliczności
Zobowiązania cenowe	Składane są przez eksportera wobec Komisji w sprawie eksportu po cenie nie niższej od ceny minimalnej	Można je złożyć w każdym momencie, ale przed propozycją w sprawie nałożenia ceł ostatecznych
Cła ostateczne	W razie potwierdzenia wstępnych ustaleń cła zostają zaakceptowane	Cła i zobowiązania obowiązują przez 5 lat, chyba że inne ustalenia zapadły w czasie postępowania przeglądowego
Wygaśnięcie lub rewizja	Cła wygasają po 5 latach, chyba że wnioskodawcy wystąpią o wznowienie postępowania	Postępowanie rewizyjne powinno zakończyć się w ciągu 12 miesięcy, a w żadnym razie nie później niż po upływie 12 miesięcy

Źródło: C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowania antydumpingowe w Unii Europejskiej*, op. cit., s. 50.

nowionego po szczycie Rady Europejskiej w Essen w 1994 r. (kraje nie objęte szczególnymi preferencjami powiadamiane są o wszczęciu postępowania tuż przed oficjalnym opublikowaniem tej informacji).

Komisja w ciągu 45 dni musi podjąć decyzję o wszczęciu postępowania lub odrzucić wniosek z powodu niespełnienia wymaganych warunków. Z kolei w przypadku, gdy wniosek zawiera *prima facie* dowody wystąpienia dumpingu i szkody, a Komisja nie orzeknie o wszczęciu postępowania, wnioskujący producenci mają prawo zaskarżyć tę decyzję do Sądu Pierwszej Instancji. Postępowanie antydumpingowe nie jest wszczynane, gdy udział eksportu danego kraju w rynku UE kształtuje się poniżej 1% (szkoda nieistotna – *de minimis*), chyba że łączny udział takich krajów we wspólnotowej konsumpcji¹⁴ przekracza 3%.

Jeśli Komisja po konsultacjach z Komitetem Doradczym, zdecydowała się wszcząć postępowanie, to publikuje swą decyzję w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich (*Official Journal of European Communities* – OJ) oraz informuje zainteresowane strony, w tym oskarżonych o dumping eksporterów i ich rząd. Jednocześnie wysyła kwestionariusze do wszystkich znanych zagranicznych eksporterów, importerów oraz do producentów unijnych w celu ustalenia szkody, które należy odesłać w terminie 37 dni licząc od daty wysyłki z możliwością przedłużenia tego okresu o dalsze 30 dni.

Kolejnym etapem postępowania antydumpingowego jest weryfikacja informacji zawartych w kwestionariuszach, która polega na analizie dostarczonych dokumentów i wizytach przeprowadzanych przez przedstawicieli Komisji w przedsiębiorstwach oskarżonych o dumping.¹⁵ Firma może nie wyrazić zgody na taką wizytę, jednak w przypadku odmowy współpracy, Komisja dokonuje niezbędnych

¹⁴ Przez całkowitą konsumpcję Wspólnoty rozumie się całkowitą produkcję UE plus całkowity wolumen importu minus całkowity wolumen eksportu danych towarów – W. Muller, N. Khan, H. A. Neumann, *EC Antidumping Law- A Commentary On Regulation 384/96*, op. cit., s. 261.

¹⁵ C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowania antydumpingowe w Unii Europejskiej*, op. cit., s. 59.

ustaleń na podstawie dostępnych informacji, co z reguły przedstawia eksportera w niekorzystnym świetle.

W sytuacji braku podstaw do nałożenia środków antydumpingowych (wycofanie oskarżenia, niestwierdzenie istnienia dumpingu czy szkody itp.), Komisja umarza postępowanie. Natomiast, gdy ustalenia Komisji potwierdzą powstanie znacznej szkody spowodowanej dumpingiem i wyznaczenie cła będzie zgodne z interesem Wspólnoty, to wówczas ustanawia *cło tymczasowe*¹⁶ które nie może być nałożone wcześniej niż 60 dni od rozpoczęcia postępowania i nie później niż w ciągu 9 miesięcy od daty wszczęcia postępowania. Obowiązuje ono przez 6 miesięcy z możliwością przedłużenia maksymalnie do 9 miesięcy.¹⁷

Jeżeli w postępowaniu końcowym zostanie potwierdzone wystąpienie dumpingu i szkody, Rada (zwykle akceptując propozycję Komisji) może nałożyć *ostateczne cło antydumpingowe*¹⁸ na cały import określonego kraju (wyłączając tych eksporterów, którzy złożyli tzw. zobowiązania cenowe). Cło antydumpingowe nie może być wyższe niż marża dumpingu ustalona indywidualnie dla każdego eksportera. Tylko firmy znane Komisji i z nią współpracujące mogą liczyć na nałożenie ceł indywidualnych. Import pochodzący od pozostałych dostawców podlega cłu rezydualnemu w wysokości równej najwyższej stawce indywidualnej.¹⁹ Cło rezydualne może być także ustalone na podstawie „najlepszej dostępnej informacji”, którą zazwyczaj jest informacja przekazana przez wnioskodawców.

Cło antydumpingowe może mieć formę: cła *ad valorem*, cła specyficznego, cła zmiennego równego różnicy między ceną ekspor-

¹⁶ W postępowaniu wszczętym 29.10.1999 r. przez UE przeciwko importowi saletry amonowej z Polski, Ukrainy i Litwy, Komisja nałożyła z dniem 26.07.2000 cło tymczasowe, a następnie cło ostateczne od 22.01.2001 r.

¹⁷ Ibidem, s. O.

¹⁸ Np. jak w przypadku importu sznurka polipropylenowego z Polski, Czech i Węgier. Ostateczne cło antydumpingowe dla importu sznurka z Polski obowiązuje od 03.04.1999 r.

¹⁹ Np., jeśli Komisja ustaliła cła indywidualne w wysokości 3%, 4%, 5%, to na pozostałych eksporterów nałożone zostanie cło w wysokości 5%.

ową a ceną minimalną ustaloną przez Komisję albo cła mieszanego (*ad valorem* i zmiennego). Komisja ustala go maksymalnie na 5 lat, przy czym okres ten może być przedłużony na kolejne 5 lat, w zależności od wyniku przeprowadzonego postępowania weryfikacyjnego.

W trakcie postępowania eksporter może złożyć tzw. *zobowiązanie cenowe*, by uchronić się przed nałożeniem cła antydumpingowego.²⁰ Polega ono na zobowiązaniu się do eksportu towarów po cenach minimalnych ustalonych przez Komisję – co oznacza dla eksportera podniesienie cen. Z taką propozycją może on wystąpić po stwierdzeniu istnienia dumpingu i szkody. Przy czym Komisja przyjmie zobowiązanie tylko od eksportera, który współpracował z nią w trakcie postępowania, wywiązywał się ze zobowiązań złożonych w przeszłości, a także wtedy, gdy możliwy jest monitoring realizacji podjętego zobowiązania. W przypadku niedotrzymania warunków zobowiązania, na eksportera zostaje nałożone cło antydumpingowe w wysokości równej marginesowi dumpingu ustalonego podczas postępowania antydumpingowego. Zobowiązania cenowe ustalane są na okres 5 lat i mogą być przedłużone o kolejne 5 lat na podstawie wyników postępowania weryfikacyjnego.²¹

Po roku od daty nałożenia cła, eksporterzy mają prawo wystąpić o postępowanie przeglądowe (*interim review*), którego rezultatem może być zmiana wysokości cła antydumpingowego.

Tabela nr 2 przedstawia postępowania rewizyjne, które mogą być podjęte przez Komisję Europejską w stosunku do eksporterów objętych procedurą antydumpingową:

²⁰ Strona polska nie skorzystała z tego przywileju w postępowaniu wobec eksportu sznurka polipropylenowego i nie zgodziła się na przyjęcie zobowiązania cenowego, ponieważ ustalona cena minimalna wyeliminowałaby polskich producentów z rynku unijnego, ale także ze względu na to, iż była ona ustalona, zdaniem polskich specjalistów, na podstawie błędnej metody kształtowania ceny minimalnej. Nieprzyjęcie warunków zobowiązania cenowego równało się z nałożeniem ostatecznego cła antydumpingowego od dnia 3 kwietnia 1999 r.

²¹ Por. E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. T.

Tabela 2. Postępowania rewizyjne w procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej

Rodzaj postępowania	Cel / rezultat postępowania	Inicjator	Czas trwania
Postępowanie związane z wygasaniem środków antydumpingowych (<i>expiry review</i>)	Przedłużenie terminu obowiązywania cła w przypadku stwierdzenia dumpingu	Komisja, producenci UE	12 miesięcy
Postępowanie przeglądowe (<i>interim review</i>)	Zniesienie lub zmiana wysokości obowiązującego cła	Komisja, kraje członkowskie, producenci UE, importerzy, zagraniczni eksporterzy	12 miesięcy
Postępowanie dla nowych eksporterów (<i>new comers review</i>)	Nałożenie indywidualnych stawek lub umorzenie postępowania	Komisja	6 miesięcy
Postępowanie absorpcyjne (<i>anti-absorbition</i>)	Wychwycenie obniżania cen przez eksportera o wysokość cła antydumpingowego	Komisja, producenci UE	6 miesięcy
Postępowanie związane z obchodzeniem cła antydumpingowego (<i>anti-circumvention</i>)	Wychwycenie innych metod obchodzenia przepisów antydumpingowych	Komisja, producenci UE	9 miesięcy

Źródło: własne na podstawie E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. O.

Środki antydumpingowe nałożone przez Komisję lub Radę mogą być zaskarżone przez eksporterów i producentów unijnych do Europejskiego Sądu Pierwszej Instancji, który nie bada postępowania pod względem merytorycznym, ale raczej jego rzetelność i poprawność. W sprawach odnośnie do naruszenia prawa funkcję instytucji odwoławczej pełni Europejski Trybunał Sprawiedliwości.

W ostatnich latach Komisja Europejska wszczyniała rocznie około 25–45 nowych postępowań antydumpingowych wobec towarów pochodzących z różnych krajów.

Tabela nr 3 obrazuje liczbę wszczętych postępowań w latach 1996–2001, przy czym suma ich nie wykazuje znacznych odchyleń od poziomu ok. 55–56, z wyjątkiem 1999 r., kiedy to nastąpił swoisty „boom antydumpingowy”.

Tabela 3. Postępowania wszczęte przez Komisję Europejską w latach 1996–2001

Dane / rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Wszczęte postępowania	25	42	21	66	31	28
Postępowanie związane z wygasaniem środków antydumpingowych (<i>expiry review</i>)	2	6	16	13	9	12
Postępowanie przeglądowe (<i>interim review</i>)	20	7	16	15	21	14
Postępowanie dla nowych eksporterów (<i>new comers review</i>)	3	1	2	1	3	2
Postępowanie absorpcyjne (<i>anti-absorbition</i>)	1	2	1	4	1	0
Postępowanie związane z obchodzeniem cła antydumpingowego (<i>anti-circumvention</i>)	4	1	5	3	0	1
RAZEM	55	59	61	102	65	57

Źródło: opracowanie własne na podstawie 15, 16, 17, 18, 19 raportu Komisji dla Parlamentu Europejskiego na temat działalności antydumpingowej i antysubwencyjnej Wspólnoty oraz raportu wewnętrznego 2001/4 obejmującego dane statystyczne na rok 2001 – <http://europa.eu.int/comm/dg01/trade10.htm>. z dn. 17.03.2002.

Odnotowano wtedy 66 nowych postępowań, co stanowiło rekord w 30-letniej historii działalności antydumpingowej Wspólnoty.²² Wzrost ten nie był jednak wynikiem nowego trendu w polityce handlowej krajów Wspólnoty, ale pochodną kryzysu azjatyckiego, który w 1997 r. dotknął: Hongkong, Indonezję, Japonię, Malezję, Tajwan, Tajlandię i Południową Koreę. Załamanie popytu wewnętrznego spowodowało, iż główni eksporterzy na rynki azjatyckie, a także rodzimi

Tabela 4. Środki antydumpingowe nałożone przez Komisję Europejską w latach 1996–2001

Dane / rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Cła tymczasowe	11	33	28	12	48	18
Cła ostateczne	23	23	26	18	51	12
Zobowiązania cenowe	3	3	9	16	20	10
Cła nałożone w wyniku <i>expiry review</i>	2	5	6	2	11	6
Cła nałożone w wyniku <i>interim review</i>	4	14	13	18	12	6
Cła nałożone w wyniku <i>new-comers review</i>	1	3	5	2	3	1
Cła nałożone w wyniku postępowania antyabsorbcyjnego	1	1	0	0	3	1
Cła nałożone w wyniku <i>anticircumvention review</i>	0	2	0	3	1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie 15, 16, 17, 18, 19 raportu Komisji dla Parlamentu Europejskiego na temat działalności antydumpingowej i antysubwencyjnej Wspólnoty, op. cit., oraz raportu wewnętrznego 2001/4 obejmującego dane statystyczne na rok 2001 – <http://europa.eu.int/comm/dg01/trade10.htm>. z dn. 17.03.2002.

²² E. Kaliszuk, *Sprawozdanie Komisji Europejskiej z działalności antydumpingowej i antysubsydyjnej Wspólnoty w 1999 r.*, „Wspólnoty Europejskie” 2000, nr 9 (109), s. 50–54.

producenci zaczęli poszukiwać nowych możliwości zbytu na rynkach europejskich i amerykańskich.²³

Wiele postępowań kończy się nałożeniem środków antydumpingowych, czy to w formie ostatecznych cel antydumpingowych, czy też zobowiązań cenowych oferowanych często przez eksportera, a określanych na podstawie cen minimalnych. Tabela nr 4 pokazuje przekrojowo wszystkie środki antydumpingowe nałożone przez Komisję Europejską w latach 1996–2001.

Łatwo zauważyć, że najwięcej środków antydumpingowych zostało nałożonych w 2000 r., począwszy od cel tymczasowych, przez zobowiązania cenowe (w sumie 20, czyli 2 razy więcej niż w 2001 r.) po cła ostateczne w liczbie 51, które są rezultatem postępowań rozpoczętych w poprzednich latach.

Tabela 5. Liczba zakończonych postępowań bez nałożenia środków antydumpingowych w latach 1996–2001

Dane / rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Nowe postępowania	24	13	15	17	23	12
<i>Expiry review</i>	0	0	7	3	4	6
<i>Interim review</i>	0	0	11	0	7	1
<i>Antiabsorbtion review</i>	0	0	1	0	2	0
<i>Anticircumvention review</i>	9	3	0	3	2	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie 15, 16, 17, 18, 19 raportu Komisji dla Parlamentu Europejskiego na temat działalności antydumpingowej i antysubwencyjnej Wspólnoty, op. cit., oraz raportu wewnętrznego 2001/4 obejmującego dane statystyczne na rok 2001 – <http://europa.eu.int/comm/dg01/trade10.htm>. z dn. 17.03.2002.

²³ *Eighteenth Annual Report from the Commission to the European Parliament on the Community's Anti-Dumping and Anti-Subsidy Activities*, Brussels, 11.07.2000, COM(2000) 440 final.

Należy jednak zaznaczyć, iż nie wszystkie postępowania antydumpingowe kończą się nałożeniem cła. W badanym okresie 1996–2001 sytuacja wyglądała tak, jak przedstawia to tabela 5.

Statystyki te są dość znamienne, gdyż wynika z nich, że w latach 1996–1997 żadne z postępowań przeglądowych, antyabsorbcyjnych czy związanych z wygasaniem środka antydumpingowego, nie zakończyły się nałożeniem cła.

Tabela 6. Postępowania antydumpingowe w Unii Europejskiej według grup towarów w latach 1996–2001

Produkty	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Suma postępowań
Produkty chemiczne	–	8	–	28	17	5	58
Tekstylia	10	8	9	11	–	5	43
Drewno i papier	–	7	–	–	–	–	7
Elektronika	–	14	–	12	2	3	31
Inne produkty elektroniczne	–	1	–	5	1	4	11
Żelazo i stal	9	4	19	25	7	16	80
Pozostałe metale	1	1	–	–	2	–	4
Inne	5	2	1	5	2	–	15
Razem	25	45	29	86	31	33	249
Liczba wszczętych postępowań antydumpingowych	24	42	21	66	31	27	211
Liczba wszczętych postępowań antysubwencyjnych	1	3	8	20	0	6	38

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eighteenth and Nineteenth Annual Report from the Commission to the European Parliament on the Community's Anti-Dumping and Anti-Subsidy Activities oraz Interim Report 2001/4 Statistics Covering the Year 2001.

Jak łatwo zauważyć, struktura towarowa importu, wobec którego wszczynano najczęściej postępowań antydumpingowych, kształtuje się w badanym okresie 1996–2001 dość jednorodnie.

W latach 1996–2001 ok. 58% postępowań dotyczyło wyrobów z żelaza i stali oraz produktów chemicznych, a więc towarów, których konkurencyjność w dużym stopniu zależy od poziomu ceny. Na drugim miejscu wymienia się tekstylia, które były przedmiotem aż 31 postępowań tj. 13% wszystkich zainicjowanych spraw. Wyroby elektroniczne miały natomiast największy udział w postępowaniach antydumpingowych pod względem wartości importu. Już w Jednym Raplocie Komisja podkreślała, że wysokie koszty uruchomienia produkcji i konieczność wytwarzania długich serii czynią towary o zaawansowanej technologii i istotnym znaczeniu dla gospodarki bardzo podatnymi na strategię dumpingową.²⁴ Nie oznacza to jednak, że Unia nie broni unijnych producentów wyrobów mniej skomplikowanych przed zagraniczną konkurencją. Przykładem mogą być postępowania antydumpingowe dotyczące importu szczotek do włosów, pędzli do golenia, albumów fotograficznych, czy sznurka żniwnego *notabene* importowanego m. in. z Polski.

Podział liczby postępowań antydumpingowych według krajów pochodzenia towarów, przedstawia tabela nr 7.

Tabela 7. Postępowania Unii Europejskiej wobec krajów w latach 1996–2001

Kraj pochodzenia	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Suma dla kraju
Australia	–	–	–	2	–	–	2
Białoruś	–	–	–	1	1	–	2
Brazylia	–	2	–	1	–	–	3

²⁴ E. Kaliszuk, *Sprawozdanie Komisji Europejskiej z działalności antydumpingowej i antysubsydycznej Wspólnoty w 1999 r.*, op. cit., s. 52.

Tabela 7. c.d.

Kraj pochodzenia	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Suma dla kraju
Bułgaria	–	1	–	1	1	–	3
Chiny	6	5	1	12	6	1	31
Chorwacja	–	–	1	1	1	–	3
Czechy	1	–	1	1	1	2	6
Egipt	2	1	–	–	1	2	6
Estonia	–	1	–	–	1	–	2
Indie	4	6	7	7	3	8	35
Indonezja	1	1	–	4	–	3	9
Japonia	–	2	–	4	1	–	7
Korea Południowa	1	3	7	9	2	1	23
Malezja	1	2	–	4	1	1	9
b. Nowa Jugosławia	–	–	–	2	–	–	2
Polska	–	1	2	1	1	1	6
Rumunia	1	–	–	1	1	–	3
Rosja	1	2	–	1	2	2	8
Singapur	–	1	–	1	–	–	2
Słowacja	1	–	–	1	–	2	4
RPA	–	–	2	2	–	–	4
Tajwan	1	4	–	12	–	1	18
Tajlandia	–	3	–	7	1	1	12
Turcja	1	1	–	1	3	2	8
Ukraina	–	1	2	2	1	1	7
USA	–	3	–	1	1	1	6
Węgry	–	–	2	–	–	1	3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eighteenth and Nineteenth Annual Report from the Commission to the European Parliament on the Community's Anti-Dumping and Anti-Subsidy Activities oraz Interim Report 2001/4 Statistics Covering the Year 2001.

Jak pokazuje tabela 7, pośród państw, które były najczęściej oskarżane przez Wspólnoty o stosowanie praktyk antydumpingowych znajdują się: Indie, Chiny, Korea Południowa, Tajwan i Tajlandia. Przez wiele lat postępowania antydumpingowe wobec krajów azjatyckich dotyczyły w dużym stopniu importu wyrobów stalowych i chemicznych. W ostatnich latach obserwuje się wzrost spraw dotyczących towarów o zaawansowanej technologii (kineskopy, mikroprocesory, wagi elektroniczne, kserokopiarki) oraz tekstyliów. Oprócz wymienionych już państw w czołówce plasują się Malezja, Indonezja, Rosja i Turcja. Wobec Polski wszczęto, w porównaniu z innymi krajami, dość dużą liczbę postępowań (6).

Wszczęcie postępowania i nałożenie środków antydumpingowych prowadzi zazwyczaj do znacznego ograniczenia eksportu oraz pogorszenia pozycji konkurencyjnej zagranicznego producenta. Negatywne konsekwencje mogą również dotknąć firmy bezpośrednio nie objęte postępowaniem antydumpingowym, na których wyroby zostało nałożone cło rezydualne.²⁵

Niekorzystne skutki postępowania antydumpingowego generowane są także przez samą procedurę antydumpingową. Wśród nich wymienić można m. in: problemy z wypełnieniem nadesłanego kwestionariusza w krótkim czasie, często w obcym języku, czy też konieczność poddania się wizytom weryfikacyjnym dotyczącym kosztów produkcji, kanałów dystrybucji, polityki cenowej itp. Z kolei wycofywanie się producentów z rynku unijnego i forsowanie innych rynków wiąże się z niebezpieczeństwem uwikłania się w kolejne postępowania. Większość uciążliwości wynika z samej istoty dumpingu. Działalność antydumpingowa WE jest dla jej partnerów handlowych szczególnie dotkliwa, ponieważ nałożenie środków antydumpingowych obowiązuje jednocześnie na towary eksportowane do 15 państw. Ma to istotne znaczenie dla takich krajów jak Polska, dla których rynek Wspólnoty jest głównym rynkiem zbytu. Aby nie dopuścić do wszczęcia postępowania antydumpingowego należy:

²⁵ Por. E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. V.

- analizować relacje między kosztami produkcji a cenami krajowymi i eksportowymi, które są pod szczególną obserwacją producentów UE,
- śledzić politykę antydumpingową WE wobec innych krajów,
- współpracować z europejskimi zrzeszeniami branżowymi,
- zmobilizować krajowe zrzeszenia i izby handlowe do monitorowania zagrożeń związanych z działalnością antydumpingową partnerów handlowych.

Marek Cierpiał-Wolan, Krzysztof Kaszuba

Aktywność eksportowa i sytuacja finansowa przedsiębiorstw województwa podkarpackiego w perspektywie integracji z krajami Unii Europejskiej

Od początku lat dziewięćdziesiątych przedsiębiorstwa Podkarpacia, podobnie jak setki firm w kraju zaczęły funkcjonować w nowych warunkach gospodarki rynkowej. Dla zdecydowanej większości z nich podstawą trwałego rozwoju stała się przedsiębiorczość, nowoczesne metody zarządzania i strategie marketingowe zorientowane na zdobywanie nowych klientów i nowych rynków zbytu. Restrukturyzacja gospodarki oznaczała konieczność optymalizacji zatrudnienia. Szczególnego znaczenia nabrały działania podmiotów gospodarczych kreujące nowe miejsca pracy. Jak w całej Polsce, również w województwie podkarpackim dominującą formą własnościową przedsiębiorstw stały się firmy prywatne. Na ponad 128 tysięcy podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w 2000 r. na terenie województwa podkarpackiego tylko 768 przedsiębiorstw zatrudniało w 2000 r. ponad 100 osób (zał. 1). Z różnego typu opracowań wynika, że podkarpackie należy do grupy województw o najniższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, a w zestawieniu z regionami Unii Europejskiej nie osiąga nawet 1/3 ich przeciętnego poziomu rozwoju.¹

Równocześnie jednak analiza wyników handlu zagranicznego Podkarpacia pokazuje, że firmy z tego regionu bardzo dobrze radzą sobie na europejskich rynkach, notując w ostatnich latach kilkunastoprocentową dynamikę przyrostu eksportu. Jak wynika z danych tab. 1, eksport województwa podkarpackiego do krajów Unii Europejskiej

¹ M. Cierpiał-Wolan, K. Kaszuba, E. Wojnar, *Podkarpacie na tle regionów Unii Europejskiej* [w:] *Globalizacja – Integracja – Przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Rzeszów 2002.

**Tabela 1. Kierunki eksportu województwa podkarpackiego
w latach 1999–2001 (w USD)**

Kraj	Rok		
	1999	2000	2001
Kraje rozwinięte – razem	720 481 486	809 614 303	933 062 727
Unia Europejska – razem	590 543 576	668 296 239	774 876 119
Austria	11 499 228	14 607 799	13 151 015
Belgia	12 712 881	13 619 269	21 971 900
Dania	12 067 902	8 875 957	11 242 666
Finlandia	4 405 446	5 119 340	5 157 522
Francja	42 763 766	55 026 365	67 635 266
Grecja	3 579 281	4 091 783	4 776 024
Hiszpania	17 152 004	26 546 166	32 874 465
Niderlandy	28 920 661	28 736 092	34 296 519
Irlandia	682 759	2 228 484	5 499 806
Luksemburg	5 668 416	4 044 851	4 446 353
Niemcy	321 295 407	359 660 770	410 445 663
Portugalia	2 703 791	1 673 461	3 139 224
Szwecja	15 570 118	17 711 674	20 760 572
Wlk. Brytania	63 272 488	79 571 815	83 495 171
Włochy	48 249 428	46 782 413	55 983 953
USA	94 804 411	97 691 588	92 808 869
Kanada	21 624 652	26 161 643	38 378 795
Izrael	2 102 409	3 880 567	6 072 154
Australia	648 796	1 539 476	2 643 331
Kraje Europy Środkowo- wschodniej i b. ZSRR	283 451 588	346 277 033	409 683 565
Kraje CEFTA – razem	82 509 854	107 368 332	131 215 103

Źródło: Dane Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

z poziomu 590 milionów USD w 1999 r. w okresie dwóch lat zwiększył się o prawie 30%, osiągając poziom 774 milionów USD w 2001 r. Ponad połowa tego eksportu trafiła na wymagający rynek niemiecki. Analiza struktury podkarpackiego eksportu pokazuje, że jest to głównie eksport maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego – 40% w 1999 i 2000 r. oraz towarów i wyrobów przemysłowych – 47% w 1999 r. i 45% w 2000 r. Dla porównania udział maszyn, urządzeń i środków transportu w eksporcie Polski stanowił w 1999 r. – 31% a w 2000 r. – 34%. Z kolei udział towarów i wyrobów przemysłowych w polskim eksporcie wynosił w 1999 r. – 48% a w 2000 r. – 44%.²

Dobre wyniki Podkarpacia w eksporcie są związane między innymi z faktem, że obok znanych, posiadających długoletnią tradycję eksportową przedsiębiorstw państwowych, w latach 90. pojawiła się duża grupa firm prywatnych, która bardzo aktywnie i skutecznie włączyła się do konkurencji na światowych rynkach.³ Potwierdzają to dane tab. 2, przedstawiające dwudziestu największych eksporterów z Listy 100 Wyższej Szkoły Zarządzania w Rzeszowie za rok 2001, w tym czołowe firmy województwa podkarpackiego. Na uwagę zasługuje fakt, że spośród 100 czołowych firm Podkarpacia aż 44 z nich eksportowało swoje produkty. Miejsce w pierwszej dziesiątce eksporterów województwa podkarpackiego WSK PZL Rzeszów czy Huty Stalowa Wola świadczą o udanej restrukturyzacji tych przedsiębiorstw, kojarzonych do niedawna z sektorem zbrojeniowym.

Dobre wyniki eksportowe prywatnych firm – Nowego Stylu z Krosna czy Jasanu z Jasła są dowodem, że rozpoczynając produkcję od podstaw nowego produktu (krzesła czy koniny) można w okresie kilku lat uzyskać status liczącego się w świecie dostawcy.

Sukcesy eksportowe podkarpackich przedsiębiorstw wymagały odpowiedniego zarządzania finansami. Autorzy opracowania do-

² *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2001*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2001.

³ Por. K. Kaszuba, *Podkarpackie wilki czyli sztuka eksportu do krajów Unii Europejskiej*, Małopolski Instytut Gospodarczy, Rzeszów 2000.

**Tabela 2. Najwięksi eksporterzy Podkarpacia w 2001 r.
wg Listy 100 największych firm Podkarpacia Wyższej Szkoły Zarządzania
w Rzeszowie**

Miejsce	Nazwa firmy	Lokalizacja	Sprzedaż ekspor- towa w tys. PLN VAT 0%	Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ze sprzedaży
1.	Firma Oponiarska DĘBICA S.A.	Dębica	605 512,5	61,5%
2.	WSK PZL-RZESZÓW S.A.	Rzeszów	288 977,1	73,8%
3.	Stahlschmidt & Maiworm Sp. z o.o.	Stalowa Wola	200 887,1	88,4%
4.	Huta STALOWA WOLA S.A.	Stalowa Wola	188 170,4	42,6%
5.	NOWY STYL Sp. z o.o.	Krosno	137 879,7	42,6%
6.	ZELMER S.A.	Rzeszów	122 610,6	38,2%
7.	Fabryka Śrub w Łąncucie ŚRUBEX S.A.	Łącut	75 393,1	65,2%
8.	JASAN Sp. z o.o.	Jaśło	60 581,9	85,9%
9.	ORGANIKA – SARZYNA S.A.	Nowa Sarzyna	56 973,5	20,2%
10.	AUTO-SERVICE	Strzyżów	50 157,2	82,9%
11.	Fabryka Wagonów GNIEWCZYNA S.A.	Gniewczyzna	38 184,2	23,3%
12.	ZAPEL S.A.	Boguchwała	31 850,4	44,7%
13.	EXBUD Rzeszów Sp. z o.o.	Rudna Mała	26 611,0	61,0%
14.	Zakłady Płyt Piłśniowych S.A.	Przemysł	22 700,5	52,3%
15.	Fabryka Firanek WISAN w Skopaniu S.A.	Skopanie	21 694,9	42,4%
16.	ALUTEC Sp.z o.o.	Stalowa Wola	17 424,9	99,9%
17.	ICN POLFA Rzeszów S.A.	Rzeszów	17 379,9	10,0%
18.	Przedsiębiorstwo Odzieżowe CONRES S.A.	Rzeszów	15 001,9	91,7%
19.	Zakłady Magnezytowe ROPCZYCE S.A.	Ropczyce	13 316,8	9,8%
20.	KLIMAWENTEX Sp. z o.o.	Rzeszów	11 344,1	35,9%

Źródło: Lista 100 (Wyższej Szkoły Zarządzania w Rzeszowie) największych przedsiębiorstw Podkarpacia za rok 2001.

konali analizy sytuacji finansowej firm Podkarpacia w latach 1992–2000. Badaniem objęto podmioty gospodarcze z województwa podkarpackiego, prowadzące księgi rachunkowe, w których liczba pracujących przekraczała 9 osób (nie uwzględniono banków, instytucji ubezpieczeniowych, biur maklerskich, szkół wyższych, samodzielnych zakładów opieki zdrowotnej i gospodarstw indywidualnych w rolnictwie).

Objęcie analizą lat 1992–2000 spowodowało, że autorzy mieli problemy z doprowadzeniem materiału źródłowego do porównywalności (wynikające m. in. ze zmiany ustawy o rachunkowości, wprowadzenia podatku VAT, wielokrotnych zmian w sprawozdawczości finansowej, zmiany podziału administracyjnego kraju).

W artykule autorzy ograniczyli się do zaprezentowania podstawowego zestawu wskaźników finansowych, umożliwiających ocenę płynności finansowej, zadłużenia i rentowności przedsiębiorstw. Było to uwarunkowane uzyskaniem porównywalności z danymi krajowymi dla tak długiego okresu badawczego. Rezultaty badań przedstawiono w tab. 3.

Analiza płynności pokazuje zdolność firmy do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań, tzn. płatnych w ciągu 1 roku. Do głównych czynników, które mają wpływ na regulowanie zobowiązań bieżących, należą: stan środków pieniężnych oraz możliwość zamiany innych składników majątku obrotowego na gotówkę w krótkim okresie.

Wskaźnik płynności I stopnia nazywany też wskaźnikiem płynności gotówkowej ($(\text{środki pieniężne} + \text{papiery wartościowe} / \text{zobowiązania krótkoterminowe}) \times 100\%$), informuje, jaka część zobowiązań krótkoterminowych może być uregulowana natychmiast (środkami na rachunkach bankowych, gotówką w kasie, czekami, weksłami obcymi oraz innymi łatwymi do upłynnienia papierami wartościowymi). Przyjmuje się, że pożądana wartość tego wskaźnika powinna zawierać się przynajmniej w przedziale 16%–20%.

W województwie podkarpackim **wskaźnik płynności I stopnia** w badanym okresie był zróżnicowany. W latach 1994–1997 mieścił się w pożądanym przedziale wartości, natomiast w latach 1992–

**Tabela 3. Wskaźniki finansowe przedsiębiorstw z województwa podkarpackiego
w latach 1992–2000**

Wyszczególnienie/rok	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	w %								
Wskaźniki płynności:									
I stopnia	8,5	11,2	20,2	17,1	20,2	16,1	15,4	13,0	11,7
II stopnia	56,3	76,4	100,0	81,3	84,8	80,0	75,5	69,0	71,8
III stopnia	104,2	133,0	171,4	156,7	152,9	139,2	129,7	116,2	116,8
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	37,8	44,1	43,0	30,4	32,7	37,9	45,8	49,2	50,9
Wskaźnik poziomu kosztów	97,8	97,2	96,1	96,2	96,8	96,9	98,5	98,3	98,7
Wskaźniki rentowności sprzedaży:									
brutto	6,6	0,6	4,7	4,4	3,8	3,7	1,6	1,7	1,4
netto	-3,9	-2,7	2,2	2,7	2,1	2,0	0,4	0,7	0,7
Wskaźnik rentowności majątku	-3,6	-2,6	2,6	2,8	2,8	2,8	0,6	1,0	0,9
Wskaźnik rentowności kapitału własnego	-5,8	-4,6	4,6	4,0	4,1	4,5	1,1	1,9	1,9
Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów	16,0	16,3	17,6	20,9	17,5	17,5	17,1	19,1	20,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

1993 oraz 1998–2000 – poniżej zadowalającego poziomu. Od 1997 r. utrzymuje się wyraźna tendencja spadkowa wskaźnika.

Dla porównania, w Polsce wartość wskaźnika płynności I stopnia w analizowanym okresie była o kilka punktów procentowych wyższa niż w województwie podkarpackim i nie spadała poniżej 17%.

Wskaźnik płynności II stopnia, nazywany wskaźnikiem wysokiej płynności (majątek obrotowy – zapasy / zobowiązania krótkoterminowe), pokazuje stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności (należnościami, których zamiana na gotówkę wymaga wcześniejszego ich ściągnięcia). Pożądana wartość tego wskaźnika zawiera się w przedziale od 1 do 1,2. Jego wysoki poziom nie musi oznaczać zdolności do spłaty zobowiązań bieżących, może natomiast świadczyć o trudnościach w wyegzekwowaniu należności.

Wskaźnik płynności II stopnia w badanym okresie kształtował się poniżej zadowalającego przedziału, jedynie w 1994 r. jego wartość zbliżyła się do 1.

Wskaźnik płynności II stopnia w Polsce kształtował się znacznie poniżej pożądanego przedziału, przybierając w latach 1994 i 1996–98 wartości niższe niż w województwie podkarpackim.

Wskaźnik płynności III stopnia nazywany także wskaźnikiem bieżącej płynności (majątek obrotowy/zobowiązania krótkoterminowe), informuje, w jakim stopniu majątek obrotowy pokrywa zobowiązania krótkoterminowe. Zadowalający poziom tego wskaźnika według UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) zawiera się w przedziale od 1,2 do 2. Niektórzy ekonomiści uważają jednak, że wartość wskaźnika poniżej 1,5 może być zapowiedzią trudności płatniczych, dlatego według L. Bednarskiego powinna kształtować się w przedziale 1,5–2,0, a według J. Ostaszewskiego od 1,6 do 1,9.⁴

⁴ Por. L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 1999; J. Ostaszewski, *Analiza finansowa i wycena firmy według standardów EWG, CIM*, Warszawa 1992.

Dla przedsiębiorstw z Podkarpacia **wskaźnik płynności III stopnia** do 1998 r. mieścił się w zalecanym przedziale wartości (1,2–2), z wyjątkiem 1992 r., w którym wyniósł 1,04. W latach 1999–2000 wskaźnik obniżył się do poziomu 1,16. Tendencja spadkowa utrzymywała się od 1995 r..

W Polsce wartość wskaźnika płynności III stopnia kształtowała się na poziomie trochę niższym niż w województwie podkarpackim, nie osiągając zadowalającego przedziału.

Analiza zadłużenia

Aby ocenić sytuację finansową przedsiębiorstwa, konieczna jest znajomość możliwości wywiązywania się firmy z zobowiązań, zarówno krótkoterminowych, jak i długoterminowych. Do oceny poziomu zadłużenia badanych przedsiębiorstw posłużono się wskaźnikiem ogólnego zadłużenia:

$$\text{Wskaźnik ogólnego zadłużenia} = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik powyższy informuje o udziale kapitałów obcych w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa. Im wyższy jest jego poziom, tym większe jest ryzyko finansowe wierzycieli i możliwość utracenia przez przedsiębiorstwo zdolności do zwrotu długów. Jak wynika z badań, w przedsiębiorstwach, w których jest zachowana równowaga między kapitałem własnym a kapitałem obcym, wartość tego wskaźnika powinna mieścić się w przedziale 57–67%.⁵

W badanym okresie wartość wskaźnika ogólnego zadłużenia dla ogółu badanych firm kształtowała się poniżej dolnej granicy wymienionego przedziału (od 30,43% w 1995 r. do 50,93% w 2000 r.). Od 1996 r. utrzymywała się stała tendencja wzrostowa.

Analiza poziomu kosztów

Uzupełnieniem analizy finansowej jest ocena poziomu kosztów w przedsiębiorstwie. Można posłużyć się w tym celu wskaźnikiem poziomu kosztów:

⁵ Por. M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2000, s. 89.

$$\text{Wskaźnik poziomu kosztów} = \frac{\text{koszty z całej działalności}}{\text{przychody z całej działalności}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten informuje o udziale kosztów w przychodach z całokształtu działalności przedsiębiorstwa i świadczy o efektywności gospodarowania w firmie. Niższa wartość wskaźnika świadczy o korzystniejszej sytuacji przedsiębiorstwa.

W badanym okresie wskaźnik poziomu kosztów był bardzo wysoki. Relacja kosztów z całokształtu działalności do przychodów z całokształtu działalności wynosiła ponad 95%, a w ostatnich trzech latach wzrosła powyżej 98%.

Wskaźnik poziomu kosztów dla Polski charakteryzowały podobne tendencje jak dla Podkarpacia, aczkolwiek występowały niewielkie różnice, mieszczące się w przedziale od 0,1 do 0,7 punktu proc. Wysoki udział kosztów w przychodach z całokształtu działalności przedsiębiorstw może świadczyć o niskiej efektywności gospodarowania, bądź też o umiejętności firm przekształcania zysków w koszty.

Analiza rentowności

Do oceny efektywności przedsiębiorstwa służą wskaźniki rentowności, które informują o szybkości zwrotu zaangażowanego w przedsiębiorstwie kapitału.

$$\text{Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto} = \frac{\text{wynik finansowy brutto}}{\text{sprzedaż netto}} \times 100\%$$

$$\text{Wskaźnik rentowności sprzedaży netto (ROS)} = \frac{\text{wynik finansowy netto}}{\text{sprzedaż netto}} \times 100\%$$

Wskaźniki rentowności sprzedaży określają udział zysku (przed opodatkowaniem lub po opodatkowaniu) w wartości sprzedaży netto. Im niższy jest ten wskaźnik, tym niższa jest efektywność dochodów i tym samym większą wartość sprzedaży musi zrealizować przedsiębiorstwo, aby osiągnąć określoną kwotę zysku. Wyższa wartość tego wskaźnika informuje o lepszej kondycji finansowej fir-

my. Poziom wskaźnika uzależniony jest od rodzaju działalności przedsiębiorstwa, struktury sprzedawanych produktów i towarów, a także od długości cyklu obrotowego. Jeżeli porównanie wskaźnika rentowności sprzedaży danej firmy z innymi jednostkami tej samej branży wypada na niekorzyść tej firmy, może to oznaczać nieefektywne wykorzystanie surowców i materiałów, przestarzałą technologię produkcji bądź złą organizację pracy.

W latach 1992–2000 **wskaźnik rentowności sprzedaży brutto** firm objętych badaniem ogółem przyjmował wartości dodatnie. Gwałtowne obniżenie się tego wskaźnika (do 0,59%) nastąpiło w 1993 r. (z 6,62% w 1992 r.), po czym w 1994 r. nastąpił wzrost (do 4,69%). Od 1995 r. wskaźnik rentowności sprzedaży brutto systematycznie malał (do 1,37% w 2000 r.).

Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto dla Polski w analizowanym okresie także był dodatni, ale charakteryzował się mniejszym zróżnicowaniem (przyjmował wartości w granicach od 1,4% w 1999 r. do 3,9% w 1995 r., w roku 2000 wyniósł 1,7%). Przedsiębiorstwa województwa podkarpackiego osiągnęły nieco wyższą rentowność sprzedaży brutto niż przeciętnie w kraju w latach 1994–97 i 1999, natomiast największa różnica wystąpiła w roku 1992, gdy wartość wskaźnika była o 5 punktów proc. wyższa.

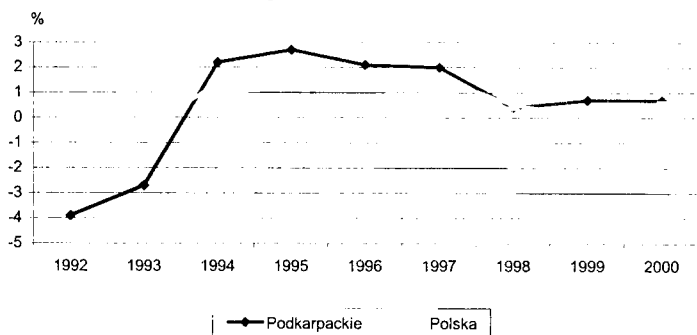
Wskaźnik rentowności sprzedaży netto ogółu badanych przedsiębiorstw z Podkarpacia w latach 1992–93 był ujemny (odpowiednio: –3,88% i –2,74%), co oznacza, że większość badanych firm wykazała stratę w działalności gospodarczej. W latach 1994 i 1995 nastąpiła poprawa rentowności netto przedsiębiorstw (do 2,65% w 1995 r.), po czym w latach 1996–97 miała miejsce stabilizacja na poziomie ok. 2%. W kolejnych latach rentowność spadła poniżej 1%.

W porównaniu do Polski, przedsiębiorstwa podkarpackie osiągnęły w latach 1994–97 i 1999–2000 nieco wyższą wartość wskaźnika rentowności sprzedaży netto. W Polsce, podobnie jak w województwie podkarpackim, w latach 1992–93 wartość wskaźnika była ujemna. Interesująca jest duża różnica (10,5 punktu proc.) w 1992 r. między wskaźnikiem rentowności sprzedaży brutto a netto w woje-

wództwie podkarpackim (warto zauważyć, że różnica między tymi wskaźnikami dla Polski wyniosła 3,3 punktu proc.). Wynika ona ze szczególnie dużych obciążeń wyniku finansowego brutto przedsiębiorstw Podkarpacia. Świadczy o tym m. in. wysoki wskaźnik udziału podatków i innych obciążeń przychodów ze sprzedaży w przychodach ze sprzedaży, który w 1992 r. wyniósł 10,49% (podczas gdy np. w latach 1997–2000 mieścił się w granicach od 1,65% do 2,87%).

Kształtowanie się wskaźnika rentowności sprzedaży netto dla Polski i przedsiębiorstw z terenu województwa podkarpackiego przedstawiono na wykresie 1.

Wykres 1. Wskaźniki rentowności sprzedaży netto dla Polski i Podkarpacia w latach 1992–2000



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wskaźnik rentowności majątku informuje o efektywności wykorzystania aktywów w przedsiębiorstwie.

$$\text{Wskaźnik rentowności majątku (stopa zwrotu inwestycji)} = \frac{\text{wynik finansowy netto}}{\text{aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Wyższa wartość wskaźnika oznacza, że przedsiębiorstwo lepiej gospodaruje posiadanym majątkiem. W krajowej literaturze przedmiotu spotykamy przykłady błędnego definiowania tego wskaźnika. Niektórzy autorzy określają go jako ROA (*return on assets*), nie

zauważając różnic wynikających z zasad rachunkowości obowiązujących w Polsce i Unii Europejskiej. Stopa zwrotu aktywów ROA określa relację zysku operacyjnego (*earnings before interest and taxes*) do aktywów. Zysk operacyjny (EBIT) stanowi sumę trzech kategorii rachunku wyników, według ustawy o rachunkowości: zysk brutto + odsetki do zapłacenia + pozostałe koszty finansowe.⁶

W latach 1992–93 **wskaźnik rentowności majątku** w badanych przedsiębiorstwach podkarpackich był ujemny (odpowiednio: –3,6% i –2,57%), natomiast w latach 1994–97 oscylował wokół wartości 2,7%, w kolejnych latach przyjmował wartości dodatnie poniżej 1% (w 2000 r. wyniósł 0,94%).

Wskaźnik rentowności majątku dla Polski od 1994 r. był dodatni i kształtował się na poziomie zbliżonym do województwa podkarpackiego. Największa różnica wystąpiła w 1996 r. (o 1 punkt proc.) i 1999 r. (o 0,9 punktu proc.) na korzyść przedsiębiorstw z Podkarpacia.

Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROI – *return on investment*), to relacja wyniku finansowego netto do kapitału własnego.

$$\text{Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)} = \frac{\text{wynik finansowy netto}}{\text{kapitał własny}} \times 100\%$$

Wskaźnik rentowności kapitału informuje, jaki zysk przynosi zaangażowany kapitał własny. Im wyższa jest wartość wskaźnika, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa przedsiębiorstwa. Wyższa rentowność kapitału własnego oznacza, że przedsiębiorstwo może przeznaczyć większe kwoty zysku na dalszy rozwój firmy, czy dać wyższe dywidendy dla akcjonariuszy.

Wartość **wskaźnika rentowności kapitału własnego** dla podmiotów objętych badaniem z terenu województwa podkarpackiego

⁶ J. Kitowski, *Analiza finansowa*, Małopolski Instytut Gospodarczy, Rzeszów 2001.

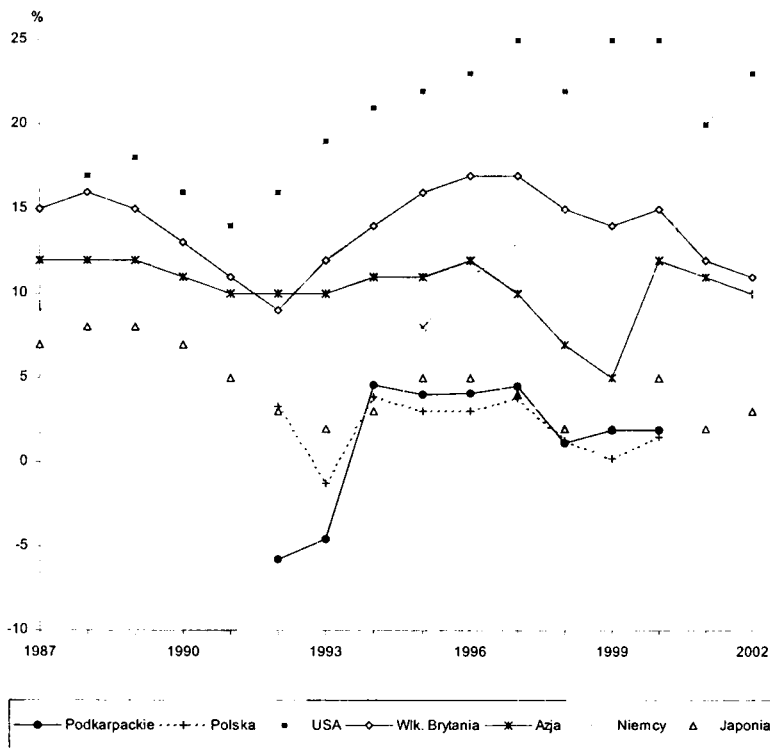
w latach 1992–93 była ujemna (odpowiednio: $-5,78\%$ i $-4,59\%$). Wyraźna poprawa nastąpiła w latach 1994–1997, gdy wartość wskaźnika wynosiła ok. 4% . Następnie stopa zwrotu kapitału własnego spadła w 1998 r. do $1,07\%$, a w latach 1999 i 2000 ponownie wzrosła do $1,9\%$.

W porównaniu z Polską, wskaźnik rentowności kapitału własnego w województwie podkarpackim był nieco wyższy w latach 1994–2000, z wyjątkiem 1998 r., kiedy to był nieznacznie niższy (o $0,2$ punktu proc.). Największa rozbieżność między wartościami tego wskaźnika dla kraju i Podkarpacia nastąpiła w r. 1992 ($9,1$ punktu proc.).

Na wykresie 2, korzystając z zestawienia 400 czołowych firm świata opracowanego przez magazyn Forbes, przedstawiono kształtowanie się wskaźnika rentowności kapitału własnego dla firm amerykańskich, japońskich, niemieckich, brytyjskich i azjatyckich oraz przedsiębiorstw z Polski i z Podkarpacia. Jak wynika z wykresu w latach 1994–99 wartość wskaźnika rentowności kapitału własnego firm podkarpackich była bardzo zbliżona do przedsiębiorstw japońskich, natomiast była znacznie gorsza od wskaźników osiągniętych m. in. przez firmy amerykańskie, brytyjskie, niemieckie.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że kondycja finansowa przedsiębiorstw z województwa podkarpackiego jest bardzo zbliżona do przeciętnej sytuacji firm w kraju, szczególnie w ostatnich kilku latach badanego okresu. Wartości osiągnięte przez wskaźniki wykorzystane do oceny świadczą o niekorzystnej sytuacji finansowej przedsiębiorstw. W latach 1993–94 daje się zauważyć wyraźną tendencję wzrostową. Najlepsze wyniki finansowe firmy osiągały w latach 1994–97, ale już w 1995 r. można zaobserwować pierwsze symptomy pogarszania się sytuacji w przedsiębiorstwach. Gwałtowne osłabienie kondycji finansowej firm nastąpiło w roku 1998. Podobną tendencję możemy zauważyć na podstawie oceny wskaźnika rentowności kapitału własnego w innych krajach (wykres 2). Dokonana analiza wskaźnikowa ujawnia zbieżność tendencji zachodzących w firmach i gospodarce kraju, charakteryzowanej przez makro wskaźniki (m. in. dynamika produkcji globalnej, dynamika PKB).

Wykres 2. Wskaźniki rentowności kapitału własnego
w wybranych krajach w latach 1987–2002



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz magazynu Forbes Global, April 15, 2002.

Rozwijające się procesy globalizacji i integracji gospodarki światowej oraz utrzymujące się od 1991 r. ujemne saldo obrotów handlowych Polski sprawiają, że eksport staje się istotnym czynnikiem wzrostu gospodarczego kraju i ważnym źródłem tworzenia nowych miejsc pracy oraz potwierdzeniem konkurencyjności przedsiębiorstwa na globalnym rynku. Z perspektywy przystąpienia Polski do Unii Europejskiej pozytywnym sygnałem jest fakt, że udział eksportu w przy-

chodach ze sprzedaży produktów w przedsiębiorstwach województwa podkarpackiego był w ostatnich latach trochę wyższy niż w kraju (o ok. 3 punkty proc.). Bardzo korzystnym zjawiskiem jest utrzymująca się tendencja wzrostowa tego wskaźnika od 1999 r.

Potwierdzeniem skuteczności podkarpackich przedsiębiorstw na początku XXI wieku był też fakt, iż według listy 500 największych firm w Polsce za rok 2001, opublikowanej przez „Rzeczpospolitą”, województwo podkarpackie zajęło 9. miejsce pod względem liczby firm wprowadzonych na tę prestiżową listę. Natomiast wśród 20 najefektywniejszych przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych z tej listy, których pozycja była ustalona w oparciu o 7 wskaźników⁷, znalazły się dwie firmy z Podkarpacia.

Do rozwoju przedsiębiorstw i przedsiębiorczości na Podkarpaciu oraz uzyskania za kilka lat lepszej pozycji wśród innych regionów Unii Europejskiej konieczna jest poprawa infrastruktury społeczno-gospodarczej regionu i przewyższanie wielu zagrożeń rozwoju przedsiębiorczości. Przedsiębiorcy często wskazują na: mało przyjazny system finansowy i podatkowy, wysokie koszty pracy, nieelastyczny kodeks pracy, brak wsparcia dla eksporterów, preferencje dla kapitału zagranicznego. W literaturze naukowej wskazuje się na takie czynniki jak: dominacja arbitrażowego charakteru polskiej przedsiębiorczości, strach przedsiębiorców przed wzrostem ich firm, powolny przyrost kapitału społecznego, słaby charakter rynków, pasywny charakter przekształceń własnościowych, narastanie dysproporcji między Polską, jako rynkiem zbytu, a Polską, jako rynkiem czynników wytwórczych.⁸

⁷ Dynamika przychodów ogółem w stosunku do roku poprzedniego, rentowność w działalności podstawowej, rentowność w działalności gospodarczej ogółem, nadwyżka finansowa, intensywność inwestowania, wydajność pracy, udział eksportu w przychodach ze sprzedaży.

⁸ Por. Noga A., *Makroekonomia a przedsiębiorczość*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa 2000.

**Załącznik 1. Podmioty gospodarcze województwa podkarpackiego
według liczby pracujących. Stan w dniu 30.06.2000**

Powiaty	Ogółem	Podmioty o liczbie pracujących			
		5 i mniej	6–20	21–100	100 i więcej
WOJEWÓDZTWO	128 076	118 694	5792	2822	768
POWIATY:					
Bieszczadzki	4 269	4 055	117	77	20
Brzozowski	3 144	2 938	134	57	15
Dębicki	6 663	6 126	332	161	44
Jarosławski	7 250	6 656	383	174	37
Jasielski	7 329	6 873	269	149	38
Kolbuszowski	2 428	2 210	139	67	12
Krośniński	5 878	5 580	182	96	20
Leżajski	3 004	2 786	129	71	18
Lubaczowski	2 310	2 059	159	77	15
Łańcucki	4 579	4 236	227	102	14
Mielecki	8 003	7 365	411	174	53
Niżański	2 974	2 739	144	74	17
Przemyski	2 976	2 718	191	57	10
Przeworski	3 144	2 837	199	95	13
Ropczycko- Sędziszowski	3 452	3 239	117	82	14
Rzeszowski	8 058	7 510	364	163	21
Sanocki	5 910	5 562	207	116	25
Stalowowolski	7 153	6 644	309	139	61
Strzyżowski	2 676	2 474	130	64	8
Tarnobrzegi	2 717	2 537	115	49	16
MIASTA NA PRAWACH POWIATU					
Krosno	5 238	4 838	230	122	48
Przemysł	7 016	6 450	351	161	54
Rzeszów	16 963	15 622	777	402	162
Tarnobrzeg	4 942	4 640	176	93	33

Źródło: dane Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

Literatura

- Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 1999.
- Cierpień-Wolan M., Kaszuba K., Wojnar E., *Podkarpacie na tle regionów Unii Europejskiej* [w:] *Globalizacja – Integracja – Przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Rzeszów 2002.
- Kaszuba K., *Podkarpackie wilki czyli sztuka eksportu do krajów Unii Europejskiej*, Małopolski Instytut Gospodarczy, Rzeszów 2000.
- Kitowski J., *Analiza finansowa*, Małopolski Instytut Gospodarczy, Rzeszów 2001.
- Noga A., *Makroekonomia a przedsiębiorczość*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa 2000.
- Ostaszewski J., *Analiza finansowa i wycena firmy według standardów EWG*, CIM, Warszawa 1992.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2001*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2001.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2000, s. 89.

Małgorzata Czermińska

Liberalizacja polityki dewizowej i kursowej w Polsce w latach dziewięćdziesiątych

Jednym z elementów procesu transformacji gospodarki polskiej w latach dziewięćdziesiątych była polityka dewizowa i kursowa. Polityka dewizowa prowadzona wówczas w Polsce w tej materii znajduje wyraz w ewolucji szeregu regulacji prawnych, jakie zostały w celu jej realizacji opracowane.

Podstawowym zadaniem przepisów prawa dewizowego jest określenie zasad posługiwania się w obrocie walutą obcą czy innymi wartościami dewizowymi (np. takie jak złoto czy platyna). W warunkach gospodarki rynkowej reglamentacja państwa w tym zakresie jest minimalna. Do podstawowych zasad liberalnej polityki dewizowej należą:

- 1) zasada, że wartości dewizowe mogą być przedmiotem własności osób krajowych w kraju i za granicą i osób zagranicznych w kraju,
- 2) zasada równego traktowania wszystkich podmiotów dewizowych,
- 3) zasada swobodnego dokonywania obrotu dewizowego.¹

W Polsce nie można mówić o całkowicie liberalnej polityce dewizowej, niemniej jednak w latach dziewięćdziesiątych zakres reglamentacji dewizowych został znacznie ograniczony.

Podstawową formą reglamentacji dewizowej są zezwolenia dewizowe ogólne lub indywidualne. Zezwolenia ogólne były udzielane w formie zarządzenia Ministra Finansów – wydawanego w porozumieniu z Prezesem NBP – odnosiły się do nieokreślonej liczby adresatów. Zezwolenia indywidualne natomiast dotyczą konkretnych,

¹ M. Zdyb, *Publiczne prawo gospodarcze*, Zakamycze 1998, s. 291.

osób i są wydawane w określonych sytuacjach.² Do 1989 r. osoby krajowe nie będące osobami fizycznymi na posiadanie wartości dewizowych musiały otrzymać zezwolenie dewizowe.

W 1990 r. wraz z rozpoczętym procesem transformacji gospodarki znacznie zliberalizowano politykę dewizową w Polsce oraz rozpoczęto budowę systemu dewizowego w gospodarce. Liberalizacja polegała m. in. na zniesieniu reglamentacji dewizowej w handlu zagranicznym i wprowadzeniu wewnętrznej wymienialności złotego. Wymienialność wewnętrzna charakteryzuje się tym, że:³

1) władze monetarne zapewniają importerom swobodny dostęp do dewiz wymaganych przy dokonywaniu płatności z tytułu większości, a niekiedy wszystkich transakcji bieżących. Zakup dewiz przez importerów odbywa się według jednolitego kursu walutowego,

2) władze monetarne nie stosują ograniczeń dewizowych w większości, a niekiedy w żadnych transakcjach bieżących nierezydentów z danym krajem,

3) rezydenci muszą odsprzedawać państwu wpływy z eksportu w walutach obcych, nie mogą także posiadać własnych rachunków walutowych zarówno w kraju jak i za granicą,

4) władze monetarne mogą stosować ograniczenia dewizowe w obrocie kapitałowym z zagranicą,

5) władze monetarne zabraniają stosowania waluty krajowej do fakturowania płatności w handlu zagranicznym. Decyduje to o wewnętrznym charakterze i zastosowaniu waluty wewnętrznie wymienialnej.

Zmiany te zapoczątkowała Ustawa Lutowa z 1989 r., która może być uznana za „rewolucyjną” w tym czasie.⁴ Zasadniczej zmianie

² Zezwolenia indywidualne mają charakter decyzji administracyjnych. Organem właściwym do udzielania, odmowy i uchylania indywidualnych zezwoleń dewizowych jest Prezes NBP, który może upoważnić dyrektorów departamentów centrali NBP i dyrektorów oddziałów NBP do podejmowania równorzędnych decyzji w jego imieniu.

³ E. Pietrzak, *Wymienialność złotego*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1996, s. 25.

⁴ Prawo dewizowe – Dz.U. z 1989, nr 6, poz. 33 oraz nr 74 poz. 441; Dz.U. z 1991, nr 35, poz. 155; nr 60, poz. 253 i nr 100 poz. 442. Te akty prawne

uległa wówczas optyka obrotu dewizowego. Po pierwsze obrót dewizowy został ustawowo dozwolony, z zastrzeżeniem ograniczeń wynikających z przepisów ustawy; zatem wszystko, co nie zostało w niej zabronione – było dozwolone.

Drugim istotnym postanowieniem ustawy z 1989 r. był wprowadzony obowiązek odsprzedaży przez podmioty gospodarcze wpływów w walutach obcych bankom dewizowym, które mogły organizować przetargi dotyczące kupna/sprzedaży tych walut. Osoby krajowe zostały zobowiązane – jak wspomniano – do niezwłocznej odsprzedaży uzyskanych wpływów w walutach obcych bankom dewizowym, które z kolei winny je sprzedawać Narodowemu Bankowi Polskiemu. Ten ostatni został zobowiązany do sprzedaży bankom dewizowym wystarczającej ilości walut na pokrycie przez osoby krajowe wymagalnych zobowiązań wobec zagranicy z tytułu zakupu towarów, praw majątkowych i kwalifikowanych rodzajów usług (transportowych, spedycyjnych i ubezpieczeniowych). Zatem początkowo ogólna zasada dostępu rezydentów do dewiz nie dotyczyła wszystkich transakcji bieżących rezydentów; obejmowała bowiem płatności związane z zakupem za granicą towarów, praw majątkowych i trzech kategorii usług. Reglamentacji dewizowej podlegały transfery nieodpłatne, transfery dywidend i odsetek, większości usług (poza usługami transportowymi, spedycyjnymi i ubezpieczeniowymi). W konsekwencji oznaczało to wymóg ubiegania się o uzyskanie indywidualnego zezwolenia dewizowego na zakup walut obcych i ich przekazanie na rzecz zagranicznych usługodawców.

Podmioty gospodarcze miały obowiązek niezwłocznego sprowadzenia do kraju należności pieniężnych z zagranicy nie później niż w terminie ich wymagalności, nie mogły ponadto ustalać w umowach

miały podstawowe znaczenie dla funkcjonowania wewnętrznej wymienialności złotego praktycznie do końca 1994 r., kiedy to nowe prawo dewizowe znowelizowane w październiku 1995 r. zwiększyło zakres wymienialności złotego. Oczywiście, wewnętrzna wymienialność była kształtowana przepisami wykonawczymi do ustawy Prawo dewizowe oraz aktami prawnymi dotyczącymi innych dziedzin gospodarki.

z kontrahentami zagranicznymi terminów wymagalności należności pieniężnych z tytułu eksportu towarów i usług dłuższych niż trzy miesiące. Podmioty gospodarcze nie mogły posiadać kont dewizowych w kraju i za granicą.⁵ W rezultacie pojawiła się konieczność uzyskania indywidualnych zezwoleń dewizowych na otwarcie rachunków bankowych za granicą dla obsługi kontraktów dewizowych.⁶

Poza reglamentacją pozostawało także udzielanie przez krajowe podmioty gospodarcze krótkoterminowych (do trzech miesięcy) kredytów kupieckich. Natomiast pozostały obrót bieżący jak np.: transfer dywidend i odsetek od kredytów, transfery nieodpłatne, podlegały ograniczeniom dewizowym. Korzystanie z pośrednictwa banku było obligatoryjne. Od 1993 r. rozliczanie transakcji bez pośrednictwa banku dewizowego było dopuszczalne w imporcie do wysokości 2000 USD a w eksporcie do 10 000 USD z jednego tytułu. W 1995 r. kwotę tę podwyższono do 5000 ECU w imporcie a w eksporcie do 20 000 ECU.

Trzecią bardzo istotną zmianą była demonopolizacja skupu i sprzedaży walut obcych dokonywanych dotychczas wyłącznie przez banki, co polegało na dopuszczeniu do tego obrotu kantorów wymianny. Rozszerzyło to w pewnym sensie wewnętrzną wymiennialność złotego oraz doprowadziło do likwidacji czarnego rynku dewizowego. W roli nabywców na rynku kantorowym mogły występować wyłącznie krajowe osoby fizyczne⁷ zaś sprzedawcami mogły być za-

⁵ Od zakazu posiadania kont dewizowych w kraju i za granicą istniały de facto dwa zasadnicze wyjątki. Pierwszy dotyczył osób fizycznych, które mogły posiadać w kraju rachunki walutowe „A” oraz za granicą w czasie swojego tam pobytu, a drugi podmiotów gospodarczych, które dysponowały rachunkami odpisów dewizowych przed 1 stycznia 1990 r. Środki zgromadzone na tych rachunkach nie podlegały obowiązkowej odsprzedaży, a same rachunki miały być prowadzone aż do wyczerpania zgromadzonych na nich (przed 1 stycznia 1990 r.) funduszy.

⁶ M. Krakowiak, *Deregulacja obrotu dewizowego z zagranicą*, „Bank i Kredyt” nr 6 z 1995.

⁷ Krajowa osoba fizyczna mogła zakupić w kantorze dowolną ilość walut obcych i ułokować ją na rachunku „A” a następnie wywieźć za granicę. Praktycz-

równy krajowy jak i zagraniczne osoby fizyczne. Jednocześnie dewizowy obrót kantorowy wraz z systemem rachunków „A” stwarzał możliwość – przynajmniej teoretycznie – wywozu nieograniczonych ilości kapitału z Polski.⁸

Do 11 lipca 1993 r. w zezwoleniu ogólnym nie uwzględniono barteru, co spowodowało komplikacje w rozliczeniach z kontrahentami pochodzącymi z krajów o walutach wymiennalnych. Zmuszało to rezydentów o ubieganie się o indywidualne zezwolenie dewizowe na tę formę rozliczeń.

Znacznym restrykcjom dewizowym podlegały – w myśl ustawy z 1989 r. transakcje kapitałowe z zagranicą (inwestycje bezpośrednie, portfelowe, pożyczki i kredyty).⁹ Dokonywanie inwestycji bezpośrednich czy kapitałowych za granicą (wywóz kapitału) było bez zezwolenia niemożliwe.¹⁰ Ustawa z 1989 r. stosunkowo niewiele miejsca poświęcała importowi kapitału do Polski, co można traktować jako przyzwolenie dla napływu kapitału do kraju, z wyjątkiem nabywania nieruchomości przez cudzoziemców w Polsce. Zatem względna swoboda importu kapitału kontrastowała z restrykcjami dotyczącymi eksportu kapitału, stanowiło to przyczynę utrzymującego się w latach dziewięćdziesiątych zjawiska asymetrii reglamentacji dewizowej.

nie również zagraniczne osoby fizyczne dokonywały nielegalnie zakupów walut obcych w kantorach, te ostatnie nie miały przecież prawa żądać okazania przy zakupie waluty dowodu osobistego.

⁸ E. Pietrzak, *Wymienialność złotego*, op. cit., Warszawa 1996, s. 48.

⁹ W Prawie dewizowym z 1989 r. nie posługiwano się i nie definiowano takich pojęć jak: obrót bieżący i kapitałowy, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, inwestycje portfelowe, rezydenci, nierezydenci. Pojęcia te pojawiły się dopiero w ustawie Prawo dewizowe z 1999 r., o czym będzie mowa szerzej przy omawianiu najważniejszych postanowień tej ustawy.

¹⁰ E. Pietrzak, *Wymienialność złotego*, op. cit., s. 43–44 oraz B. Sokołowska, *Polityka dewizowa*, [w:] *Polska polityka handlu zagranicznego 1993–1994*, IKiC HZ, Warszawa 1994; ponadto E. Pietrzak, P. Kowalski, *Liberalizowanie regulacji dewizowych*, [w:] *Polska polityka handlu zagranicznego 1995–1996* IKiC HZ, Warszawa 1996.

Omawiana ustawa dewizowa stwarzała NBP szerokie możliwości kształtowania polityki dewizowej państwa przez wydawanie indywidualnych zezwoleń dewizowych, w tym wobec transakcji powodujących odpływ kapitału z kraju. Nadrzędnym celem tej polityki była ochrona rezerw dewizowych, stanowiących warunek istnienia wewnętrznej wymienialności złotego. Przy udzielaniu zezwoleń na zakup za granicą akcji czy innych papierów wartościowych NBP kierował się możliwością sprowadzenia do kraju przychodów i względami gospodarczymi (dotyczyło to inwestycji bezpośrednich). Na inwestycje portfelowo (np. na zagranicznych giełdach kapitałowych) NBP nie udzielał zezwoleń. Inne rodzaje transakcji kapitałowych, wymagające indywidualnych zezwoleń dewizowych, nie były w praktyce realizowane (np. w 1994 r. NBP pozytywnie rozpatrzył 12 wniosków o zakup nieruchomości za granicą).¹¹

Reglamentacji dewizowej podlegało również – w myśl ustawy z 1989 r. – zaciąganie kredytów i udzielanie pożyczek przez rezydentów w obrocie dewizowym z zagranicą. Zakaz ten dotyczył wszystkich osób fizycznych, wobec podmiotów gospodarczych uczyniono w tym względzie dwa wyjątki:

1) polskie podmioty gospodarcze mogły w roku kalendarzowym udzielić nierezydentom pożyczki do wysokości 1 mln USD, jej zwrot musiał nastąpić w ciągu roku,

2) polskie podmioty gospodarcze mogły w danym roku kalendarzowym zaciągać od nierezydentów kredyt do wysokości 1 mln USD i o terminie spłaty nie dłuższym niż 3 lata od dnia zaciągnięcia kredytu.

Zarówno w pierwszym, jak i drugim przypadku kredyt ten musiał być związany z zakupem/sprzedażą dóbr lub usług.¹²

Następny etap w procesie liberalizacji regulacji dewizowych w latach dziewięćdziesiątych wyznacza ustawa Prawo dewizowe

¹¹ M. Krakowiak, *Deregulacja obrotu dewizowego z zagranicą*, op. cit., s. 6.

¹² Por. M. Czermińska, *Wymienialność złotego w świetle przepisów prawa dewizowego*, [w:] *Problemy handlu zagranicznego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE Kraków 1999, s. 197.

z grudnia 1994 r., która weszła w życie 31 grudnia 1994 r., to jest w ostatnim dniu przed denominacją złotego; znowelizowana w październiku 1995 r.¹³ Najważniejszą zmianą wprowadzoną przez wspomnianą ustawę było zniesienie ograniczeń dewizowych w transakcjach bieżących bilansu płatniczego. Wcześniej – przypomnijmy – ograniczenia zostały zniesione w zakresie transakcji zakupu towarów, praw majątkowych i usług transportowych, spedycyjnych i ubezpieczeniowych.

Ustawa z 1994 r. zezwalała na zakup dewiz z tytułu płatności za wszystkie usługi wymienione w klasyfikacji GUS oraz w zakresie praw na dobrach niematerialnych. Tym samym zapewniona została zgodność polskich przepisów dewizowych z art. VIII Statutu IMF, w związku z przyjęciem przez Polskę postanowień tego artykułu i zapewnieniem złotemu wymienialności, według kryterium Międzynarodowego Funduszu Walutowego.¹⁴ Niemniej jednak utrzymane zostało jedno z najważniejszych ograniczeń dewizowych, jakim był obowiązek odsprzedaży dewiz z tytułu eksportu.¹⁵

Nowym pojęciem wprowadzonym przez prawo dewizowe był tzw. rachunek zagraniczny wolny, który był (posługując się terminologią z 1999 r.) rachunkiem wolnym nierezydenta. Mógł być prowa-

¹³ Prawo dewizowe – Dz.U. z 1994 r., nr 136, poz. 703 oraz nowelizacja ustawy – Prawo dewizowe: Dz.U. z 1995 r., nr 132, poz. 641.

¹⁴ Wymienialność waluty wg standardu IMF (art. VIII Statutu Międzynarodowego Funduszu Walutowego) oznacza, że nie stosuje się ograniczeń dewizowych w transakcjach bieżących, bez względu na to, czy chodzi o rezydentów czy nierezydentów, wymagane jest stosowanie jednolitego kursu walutowego i nieuczestniczenie w dyskryminujących inne kraje porozumieniach walutowych; ten standard wymienialności dopuszcza stosowanie restrykcji walutowych w zakresie transakcji kapitałowych między danym krajem a zagranicą. Ograniczenia takie mogą być stosowane tylko w sposób, który nie wpłynie na swobodę dokonywania płatności z tytułu transakcji bieżących. Formalnie wewnętrzna wymienialność złotego przestała istnieć wraz z wejściem w życie wymienialności złotego według standardu Międzynarodowego Funduszu Walutowego 1 czerwca 1995 r.

¹⁵ Obowiązkowa odsprzedaż dewiz została zniesiona później dokonaną 27 października 1995 r. nowelizacją prawa dewizowego.

dzony przez bank (dla nierezydenta) zarówno w walucie wymiennej jak i w złotych. Nowością były rachunki wolne w złotych, natomiast te prowadzone w walucie wymiennej przypominały istniejące już wcześniej tzw. rachunki „C” (prowadzone przez banki dla nierezydentów).¹⁶

Złoty polski został dopuszczony jako waluta fakturowania płatności w handlu zagranicznym, pod warunkiem, że były one dokonywane z/na rachunek zagraniczny wolny. Złotowe rachunki wolne uprawniały rezydentów do swobodnego transferu za granicę środków (zakupionych za złote walut wymiennalnych) na nich zgromadzonych; ponadto złote zgromadzone na tych rachunkach mogły być przez nierezydentów wykorzystane do regulowania swoich zobowiązań w kraju w ramach transakcji bieżących. Istotniejsze są jednak ograniczenia dotyczące zastosowania środków zgromadzonych na tych rachunkach takie jak:

1) nierezydenci nie mogli sprzedawać zgromadzonych na rachunkach złotych za waluty wymienne innym nierezydentom,

2) nierezydenci nie dysponowali możliwością sprzedaży złotych za waluty wymienne rezydentom, z wyjątkiem banków w Polsce i transferu tak uzyskanych walut wymiennalnych za granicę,

3) niemożność wykorzystania złotych do regulowania zobowiązań wobec innych nierezydentów.

Te trzy ograniczenia w wykorzystaniu przez nierezydentów złotych zgromadzonych na tych rachunkach przesądziły o stosunkowo małym zainteresowaniu nimi. Były nimi zainteresowane głównie te podmioty, które w Polsce dokonywały zarówno transakcji eksporto-

¹⁶ W ustawie pojawił się jeszcze tzw. rachunek zastrzeżony. Był to rachunek prowadzony przez bank dla osoby krajowej (beneficjent), na który osoba zagraniczna (zastrzegający) wpłaca waluty obce, pochodzące z tytułów upoważniających do transferu walut za granicę, z zastrzeżeniem, że beneficjent nabywa prawo dysponowania tymi walutami na swój rachunek po spełnieniu warunków określonych przez zastrzegającego, a do momentu nabycia takiego prawa może dysponować tymi walutami jedynie w imieniu i na rachunek zastrzegającego, na podstawie upoważnienia. Ze względu na niewielkie znaczenie praktyczne tych rachunków nie będą one szerzej omawiane.

wych, jak i importowych i pochodziły z krajów o walutach niewymienialnych. Wówczas posiadanie rachunku w złotych i stosowanie go w rozliczeniach zmniejszało ryzyko kursowe oraz zmniejszało koszty transakcyjne transakcji walutowych (różnice między kursami kupna i sprzedaży).¹⁷ Dla nierezydentów pochodzących z krajów o walutach wymienialnych korzystniejsze było rozliczanie transakcji handlu zagranicznego w ich walutach krajowych.

Nadal obowiązywał zakaz eksportu kapitału oraz znaczna reglamentacja napływu kapitału. Nieznacznie zredukowano ograniczenia dotyczące zaciągania kredytów w imporcie, na poziomie ustawy zagwarantowano bowiem swobodę zaciągania kredytów handlowych i bankowych od nierezydentów, zniesiono równocześnie ograniczenia w zakresie wysokości takiego kredytu (do tej pory 1 mln USD), skrócono jednocześnie jego czas spłaty kredytu do 1 roku (z 3 lat). Podobnie zliberalizowane zostały przepisy dotyczące kredytów eksportowych.

31 marca weszło w życie *Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 27 marca w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych*, które umożliwiło swobodę obrotu dewizowego w zakresie płatności niehandlowych z zagranicą (renty i emerytury), swobodę w zakresie transferu uzyskiwanych w kraju wynagrodzeń nierezydentów i zaciąganie przez nierezydentów kredytów handlowych w obrocie dewizowym, o okresie spłaty do jednego roku.¹⁸

Kolejny etap w liberalizacji polityki dewizowej kraju rozpoczął się w grudniu 1995 r., wraz z wejściem w życie nowelizacji ustawy z dnia 27 października 1995 r. Nowela ta zniósła obowiązek odsprzedaży bankom zagranicznych środków płatniczych uzyskanych przez podmioty gospodarcze. Środki te mogą być od tej chwili gromadzone na rachunkach dewizowych w bankach polskich. Na takich rachunkach podmioty gospodarcze mogą również gromadzić waluty wymie-

¹⁷ M. Czermińska, *Wymienialność złotego w świetle przepisów prawa dewizowego*, op. cit., s. 199.

¹⁸ Zarządzenie to było trzykrotnie nowelizowane w roku 1996: 22 marca 1996, 29 kwietnia 1996 oraz 21 grudnia 1996 (ostatnia nowelizacja weszła w życie 4 lutego 1997 r.).

niale zakupione w bankach za złotówki, przy czym dokonanie takiego zakupu nie wymaga już żadnego tytułu. W dalszym ciągu jednak transfer walut za granicę jest związany z określonym tytułem np. importem towarów. Ta liberalizacja prawa dewizowego zmniejszyła koszty transakcyjne związane z operacjami kupna/sprzedaży walut (wynikające z różnicy kursów kupna i sprzedaży), ale zwiększyła jednocześnie rolę zarządzania ryzykiem kursowym w działalności przedsiębiorstw realizujących transakcje handlu zagranicznego.

Nadal utrzymano obowiązek niezwłocznego transferu z zagranicy należności z tytułu eksportu, przy czym ustalony termin wymagalności należności mógł być dłuższy niż trzy miesiące. Do grudnia 1995 r. ustalenie terminu zapłaty w eksporcie dłuższego niż trzy miesiące wymagało uzyskania indywidualnego zezwolenia dewizowego.

Od 1993 r. rozliczanie transakcji w handlu zagranicznym bez pośrednictwa banku dewizowego było dopuszczalne w imporcie do wysokości 2000 USD a w eksporcie do 10 000 USD z jednego tytułu. W 1995 r. kwotę tę w imporcie powiększono do 5000 ECU a w eksporcie do 20 000 ECU z jednego tytułu. Oznacza to, że do wysokości tych kwot płatności mogą być dokonywane w dowolny sposób, m.in. w drodze zapłaty gotówkowej.

Dalsza liberalizacja Prawa dewizowego była wynikiem wprowadzenia kolejnej zmiany w przepisach wykonawczych: mowa o *Zarządzeniu Ministra Finansów z dnia 16 stycznia 1996 w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych*, które zastąpiło obowiązujące *Zarządzenie z dnia 27 marca 1995 r.* Jego wprowadzenie wiązało się z realizacją zaleceń Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), m. in. w zakresie liberalizacji eksportu kapitału.

Zliberalizowano również przepisy w zakresie inwestycji bezpośrednich dokonywanych przez osoby krajowe za granicą. Rezydenci mogą przekazywać waluty obce do państw OECD oraz tych, z którymi Polska podpisała umowy o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji pod warunkiem, że będą one przeznaczone na:

1) nabycie (objęcie) akcji lub udziałów w spółkach mających siedzibę w tych krajach w wysokości uprawniającej do co najmniej 10 % głosów na zgromadzeniu akcjonariuszy (udziałowców),

2) nabycie lub utworzenie oddziału lub przedsiębiorstwa,

3) nabycie nieruchomości za granicą w związku z prowadzoną tam działalnością gospodarczą, pod warunkiem, że jej wartość w dniu nabycia nie przekroczy 1 mln ECU.

Rezydenci będący osobami fizycznymi mogą bez zezwolenia nabywać nieruchomość położoną za granicą pod warunkiem, że jej łączna wartość nie przekroczy 50 000 ECU.

Rezydenci będący podmiotami gospodarującymi mogą nabywać skarbowe papiery wartościowe lub obligacje emitowane przez przedsiębiorstwa i instytucje mające siedzibę w krajach OECD i dopuszczone do obrotu w tych krajach pod warunkiem, że termin ich wykupu jest dłuższy niż 1 rok, a ich wysokość nie przekracza 1 mln ECU.

W marcu i kwietniu 1996 r. rozporządzenie, o którym była mowa zostało znowelizowane; zniesiono ograniczenia kwotowe dotyczące inwestycji bezpośrednich i portfelowych, dokonywanych przez rezydentów w krajach OECD. Nowelizacja ta dawała nierezydentom możliwość wywozu za granicę walut wymiennalnych zakupionych w bankach za walutę polską pochodzącą ze sprzedaży w kraju jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych i powierniczych lub akcji spółek. Łączna wartość wywożonych przy spełnieniu tych warunków dewiz nie mogła przekraczać 200 mln ECU.

Kolejny etap liberalizacji Prawa dewizowego wyznacza ustawa z dnia 18 grudnia 1998 r., która weszła w życie 12 stycznia 1999 r., z wyjątkiem art. 30 tej ustawy, który zaczął obowiązywać 1 stycznia 1999 r. (wprowadził on zmianę ECU na EURO).¹⁹ Główną przy-

¹⁹ Ustawa z dnia 18 grudnia 1998 r. – Prawo dewizowe, Dz.U., nr 60, poz. 1063 z późn. zm. oraz przepisy wykonawcze do ustawy, takie jak: Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 8 stycznia 1999 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy – Prawo dewizowe (Dz.U., nr 1, poz. 2), Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 8 stycznia 1999 r. w sprawie zakresu, szczegółowych zasad i trybu granicznej oraz pocztowej kontroli dewizowej oraz rodzajów dokumentów stwierdzających uprawnienie do wywozu, wysyłania lub przekazywania za granicę wartości dewizowych lub krajowych środków płatniczych, a także przypadków, w których takie dokumenty są wymagane, Rozporządzenie Ministra Fi-

czyną wprowadzenia w życie nowej ustawy było zacieśnienie współpracy z organizacjami międzynarodowymi (przystąpienie Polski do OECD w 1996 r. i realizacja wymogów Kodeksu Liberalizacji Przepływów Kapitałowych, w tym wprowadzenie zewnętrznej wymiennalności złotówki), procesy dostosowawcze do wymogów Unii Europejskiej oraz potrzeba uwzględnienia zmian, jakie w ostatnich latach nastąpiły na międzynarodowych rynkach finansowych.

W nowej ustawie całkowicie zmienia się terminologia. Zamierzeniem ustawodawcy było dostosowanie języka ustawy do terminologii obowiązującej w ustawodawstwach dewizowych krajów Unii Europejskiej, OECD, IMF oraz w międzynarodowym obrocie dewizowym. W miejsce dotychczasowych pojęć, takich jak osoba krajowa czy osoba zagraniczna pojawiają się określenia: rezydent i nierezydent.

W obrocie dewizowym z zagranicą wyróżniono kategorie stosowane w terminologii międzynarodowej takie jak: obrót bieżący i kapitałowy. Obrót bieżący nie podlega dalszemu podziałowi. Zalicza się do niego w szczególności: nabywanie towarów, świadczenie usług, nabywanie bądź ustanawianie praw na dobrach niematerialnych (wyłączając wartości dewizowe i krajowe środki płatnicze), kredyt kupiecki, przychody, zyski, odsetki, świadczenia dla członków rodzin I i II grupy podatkowej, emerytury, renty i alimenty, nagrody, wygrane, podatki, cła, odszkodowania i roszczenia, bezpodstawne wzbogacenie a także płatności, przeniesienie własności, transfer wartości dewizowych i krajowych środków płatniczych w wykonaniu wymienionych czynności. W zasadzie żadna z wymienionych czyn-

nansów z dnia 10 lutego 1999 r. w sprawie szczegółowych warunków prowadzenia działalności kantorowej oraz rodzaju fachowego przygotowania do jej wykonywania i sposobu jego udokumentowania (Dz.U., nr 13, poz. 116), Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 marca 1999 r. w sprawie sposobu, zakresu i terminów realizacji obowiązków przekazywania Narodowemu Bankowi Polskiemu danych niezbędnych do sporządzania bilansu płatniczego, bilansów należności i zobowiązań zagranicznych państwa oraz zgłoszeń mienia (Dz.U., nr 27, poz. 246).

ności obrotu dewizowego nie wymaga zezwolenia dewizowego. Wyjątek stanowi – podobnie jak to było we wcześniejszych uregulowaniach – ograniczenie swobody w rozporządzaniu przez rezydentów wierzytelnościami od nierezydentów, polegające na tym, że rezydenci mają obowiązek niezwłocznego sprowadzenia do kraju środków stanowiących przedmiot wierzytelności (w terminie ich wymagalności); z wyjątkiem przekazywania przychodów z inwestycji bezpośrednich i portfelowych (niewymagających zezwolenia dewizowego) na rachunki rezydenta za granicą. Istnieją zatem trzy możliwości dysponowania wierzytelnościami dla rezydentów: niezwłoczny transfer wierzytelności do kraju, potrącenie wierzytelności (kompensata), przekazywanie przychodów na rachunki rezydenta za granicą, np. w związku z prowadzonymi tam inwestycjami bezpośrednimi.²⁰

Obrót kapitałowy podlega dalszemu podziałowi na siedem grup: obrót nakładczy (inwestycje bezpośrednie), obrót portfelowy (inwestycje portfelowe), obrót kredytowy, obrót gwarancyjny, obrót depozytowy, obrót pozagospodarczy i obrót pozostały.

Nowe Prawo dewizowe zawiera wiele rozwiązań, które istotnie różnią się od dotychczasowych regulacji. Za bardzo ważną zmianę należy uznać zniesienie zakazu używania złotego w transakcjach zawieranych z podmiotami zagranicznymi. Innymi słowy, następuje całkowite odejście od tzw. wymienialności wewnętrznej i wprowadzenie równorzędności waluty polskiej z walutami wymienialnymi. Złoty nadal nie jest uznawany za wartość dewizową (stanowi tzw. krajowe środki płatnicze); rozszerzeniu uległo jednak pojęcie obrotu dewizowego – obejmuje ono transakcje w krajowych środkach płatniczych (m. in. w złotych) zawierane między rezydentami i nierezydentami, a także transfer krajowych środków płatniczych. Spowodowało to likwidację rachunków walutowych zastrzeżonych, wolnych (ustawa Prawo dewizowe z 1994 r.) i dla osób zagranicznych „C”.

²⁰ Rezydent będący osobą fizyczną może posiadać rachunek za granicą w czasie swojego tam pobytu, po powrocie do kraju jest zobowiązany zapewnić transfer z zagranicy wartości dewizowych pozostających w jego dyspozycji w terminie dwóch miesięcy od dnia powrotu do kraju.

Wraz ze zniesieniem zakazu posługiwania się złotym jako walutą fakturowania i płatności w handlu zagranicznym otwarta została droga do zainicjowania notowań złotego i transakcji dewizowych z jego udziałem poza granicami Polski, co jest równoznaczne z przełamaniem międzynarodowej izolacji polskiej waluty.

Obrót kapitałowy jest w wielu przypadkach poddany reglamentacji dewizowej, reglamentacja ta może być różna dla rezydentów i nierezydentów. Całkowicie zwolniony z ograniczeń dewizowych jest jedynie obrót pozagospodarczy.²¹

Zezwolenia dewizowego wymaga dokonywanie przez rezydentów inwestycji bezpośrednich i portfelowych w zakresie papierów wartościowych oraz jednostek uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania w krajach nie należących do OECD lub w krajach, z którymi Polska nie zawarła umów o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji (np. w Rosji, Arabii Saudyjskiej). Natomiast w krajach należących do OECD lub tych, z którymi zawarto umowy o popieraniu i ochronie inwestycji, rezydenci mogą dokonywać nakładów inwestycyjnych – PROTECTED – (eksport kapitału) bez ograniczeń kwotowych.

Dokonywanie inwestycji portfelowych w zakresie krótkoterminowych papierów wartościowych i pochodnych instrumentów finansowych wymaga zezwolenia dewizowego – dotyczy to zarówno rezydentów, jak i nierezydentów. Zatem inwestycje portfelowe (obligacje i inne papiery wartościowe o charakterze dłużnym) o terminie wykupu poniżej 1 roku wymagają uzyskania zezwolenia zarówno przez rezydentów, jak i nierezydentów. Nie dotyczy to papierów wartościowych i pochodnych instrumentów finansowych, będących przedmiotem obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie, Polskiej Giełdzie Finansowej S.A. w Warszawie lub Centralnej Tabeli Ofert w Warszawie S.A. w Warszawie.²²

²¹ Od 1 stycznia 2002 r. do 31 grudnia 2003 r. opodatkowane zostały zryczałtowanym 2% podatkiem kwoty przekazywane przez osoby fizyczne za granicę w ramach obrotu kapitałowego.

²² Obrót bonami skarbowymi emitowanymi przez polskie władze finansowe, o terminie wykupu krótszym niż jeden rok nie podlega – z uwagi na autonomiczny charakter emitenta (Skarb Państwa) – reglamentacji dewizowej.

W przypadku obrotu kredytowego zezwolenia dewizowego wymaga udzielanie i zaciąganie kredytów i pożyczek, których termin spłaty jest krótszy niż 1 rok. Dotyczy to zarówno rezydentów, jak i nierezydentów, nie dotyczy natomiast kredytów objętych gwarancjami rządu lub NBP, zaciągniętych przez rezydentów w IBRD, EBRD, przeznaczonych na finansowanie inwestycji w kraju oraz kredytów zaciąganych przez rezydentów w Polsko-Amerykańskim Funduszu Przedsiębiorczości. Kredyty dla nierezydentów denominowane w złotych udzielane przez polskie banki mogą być źródłem spekulacji walutą polską – stąd ograniczenia dewizowe w kredycie krótkoterminowym między rezydentem a nierezydentem.

Obrót depozytowy reglamentowany jest odmiennie ustalany dla rezydentów i nierezydentów. Zasadą jest swoboda obrotu depozytowego w walutach obcych dla nierezydentów w bankach krajowych. Zezwolenia dewizowego wymaga natomiast deponowanie przez nierezydenta (zarówno osób fizycznych jak i prawnych) waluty polskiej w formie lokat terminowych, o terminie zapadalności krótszym niż trzy miesiące i w kwocie przekraczającej 500 000 zł lub wymiana waluty polskiej zdeponowanej w formie lokat terminowych o terminie zapadalności dłuższym niż trzy miesiące i w kwocie przekraczającej 500 000 zł na zagraniczne środki płatnicze, jeśli transfer środków uzyskanych z takiej wymiany następuje przez upływem 3 miesięcy od daty zdeponowania (zerwanie umowy). Zatem zezwolenia dewizowego nie wymagają lokaty dokonane przez nierezydentów dłuższe niż trzy miesiące bez względu na wysokość kwoty.

Obrót depozytowy dokonywany przez rezydentów z zagranicą, rozumiany jako możliwość otwierania i posiadania rachunków, np. w bankach zagranicznych czy innych instytucjach upoważnionych (będących nierezydentami) jest bez zezwolenia niemożliwy. Ustawodawca dopuścił w tym względzie dwa wyjątki; dla rezydentów dokonujących nakładów w ramach inwestycji bezpośrednich i portfelowych w krajach OECD i PROTECTED oraz dla osób fizycznych w czasie ich pobytu za granicą.

Pozostały obrót kapitałowy dokonywany zarówno przez rezydentów, jak i nierezydentów podlega reglamentacji, z wyjątkiem czte-

rech przypadków, takich jak: obrót udziałami spółek kapitałowych dokonywany przez nierezydentów, przyjmowanie darowizn od nierezydentów, obrotu kantorowego (nabycie w ramach transakcji kantorowych wartości dewizowych w kwocie przekraczającej równoważność 5000 euro nie upoważnia jednak nabywcy do bezpośredniego ich transferu za granicę bez zezwolenia dewizowego), ekspatriacja środków płatniczych nierezydentów.²³ W szczególności zezwolenia dewizowego wymaga nabywanie bądź obejmowanie udziałów nie dających 10% głosów na zgromadzeniu wspólników (nie jest to inwestycja bezpośrednia).

Prawo dewizowe nakłada zarówno na rezydentów jak i nierezydentów określone obowiązki dewizowe, zakres tych zakazów (ograniczeń) jak i nakazów (obowiązków) wzrasta w miarę wzrostu wartości progów walutowych.²⁴

I próg walutowy (równowartość 5000 euro) obejmuje czynności obrotu dewizowego, których równowartość nie przekracza 5000 euro. Uczestnicy obrotu dewizowego nie mają obowiązku korzystania z pośrednictwa bankowego, przekazy i płatności mogą być dokonywane za pośrednictwem poczty polskiej, przy dokonywaniu płatności zarówno rezydenci jak i nierezydenci mogą nie podawać tytułu operacji.

II próg walutowy (10 000 euro) dotyczy czynności obrotu dewizowego o równowartości z przedziału od 5000 euro do 10 000 euro. W tym przedziale wartościowym nie ma obowiązku korzystania z pośrednictwa banku w obrocie bieżącym (możliwe są przekazy za pośrednictwem kanałów dyplomatycznych), rezydenci i nierezydenci powinni podawać tytuł operacji (płatności i transferu), nierezydenci winni udokumentować wpłaty na rachunki bankowe, bank wystawia zaświadczenia na wywóz wartości dewizowych i krajowych środków płatniczych.

²³ T. Borkowski, S. Jerzak, *Nowe prawo dewizowe*, wyd. 2, Difin, Warszawa 2001, s. 182 i 183.

²⁴ *Ibidem*, s. 313–315.

III próg walutowy (równowartość 20 000 euro) – obejmuje czynności obrotu dewizowego, których równowartość mieści się w przedziale od 10 000 do 20 000 Euro. W tym przedziale wartościowym nadal nie ma obowiązku korzystania z pośrednictwa banku w obrocie bieżącym, rezydenci i nierezydenci powinni podawać tytuł operacji (płatności i transferu), nierezydenci winni udokumentować wpłaty na rachunki bankowe, bank wystawia zaświadczenia na wywóz wartości dewizowych i krajowych środków płatniczych, obowiązuje pełna kontrola graniczna.

IV próg walutowy (50 000 euro) – obejmuje czynności obrotu dewizowego, których równowartość mieści się w przedziale od 20 000 do 50 000 euro. W tym przedziale wartościowym istnieje obowiązek korzystania z pośrednictwa banku zarówno w obrocie bieżącym, jak i kapitałowym, rezydenci i nierezydenci powinni podawać tytuł operacji (płatności i transferu), nierezydenci winni udokumentować wpłaty na rachunki bankowe, bank wystawia zaświadczenia na wywóz wartości dewizowych i krajowych środków płatniczych, obowiązuje pełna kontrola graniczna, istnieje pełen rygor obowiązków i ograniczeń dewizowych. Próg ten dotyczy kwoty, której nie może przekroczyć cena nabycia nieruchomości położonej za granicą w obrocie pozagospodarczym.

W przypadku destabilizacji polityki pieniężnej państwa istnieje możliwość (zagwarantowana ustawowo) wprowadzenia nadzwyczajnych ograniczeń przez Radę Ministrów na okres sześciu miesięcy w postaci m. in.: odsprzedaży przez rezydentów zagranicznych środków płatniczych, wyrażania zobowiązań pieniężnych i dokonywania płatności tylko w walutach wymiennalnych, obowiązku uzyskania zezwolenia dewizowego na dokonywanie obrotu dewizowego.

W latach dziewięćdziesiątych polska polityka dewizowa została znacznie zliberalizowana, złoty „przebył długą drogę” od wymiennalności wewnętrznej poprzez wymiennalność wg standardu IMF, aż do wymiennalności zewnętrznej. Począwszy od 1999 r. transakcje w handlu zagranicznym mogą być rozliczane w złotych, obowiązek odsprzedaży walut obcych uzyskanych przez polskie firmy został zniesiony w 1995 r.

Obrót bieżący jest zasadniczo wolny od ograniczeń, reglamentacja dewizowa obrotu kapitałowego została znacznie ograniczona. Nie można jednak mówić o całkowitej swobodzie obrotu kapitałowego, bowiem jedynie jedna jego kategoria tj. obrót pozagospodarczy jest wolny od ograniczeń; pozostałe, zwłaszcza obrót depozytowy, częściowo kredytowy podlegają reglamentacji. Wydaje się, że nowe prawo dewizowe przyniesie dalszą liberalizację obrotów kapitałowych zwłaszcza z krajami Unii Europejskiej i umożliwi swobodę przepływu kapitałów, w tym obrotu depozytowego i kredytowego.

Henryk Czubek

Systematyzacja działań i standaryzacja procedur w eksporcie jako jeden z warunków sukcesu w handlu zagranicznym. Studium przypadku

Znaczenie standaryzacji procedur

Działalność w zakresie eksportu postrzegana jest często w kategoriach wymykających się jakiemukolwiek szablonowemu ujęciu, mimo tego niezbędne jest prowadzenie jej w sposób usystematyzowany i udokumentowany. W przeciwnym wypadku nie jest się w stanie korzystać z doświadczeń gromadzonych w trakcie tej działalności i często trzeba ponownie rozwiązywać problemy, które już raz zostały rozstrzygnięte. Oznacza to, że niezbędne jest opracowanie, zatwierdzenie i wdrożenie obowiązujących w firmie standardowych procedur dotyczących zarówno analityczno-diagnostycznych aspektów funkcjonowania eksportu, jak i schematów postępowania w działalności operacyjnej.

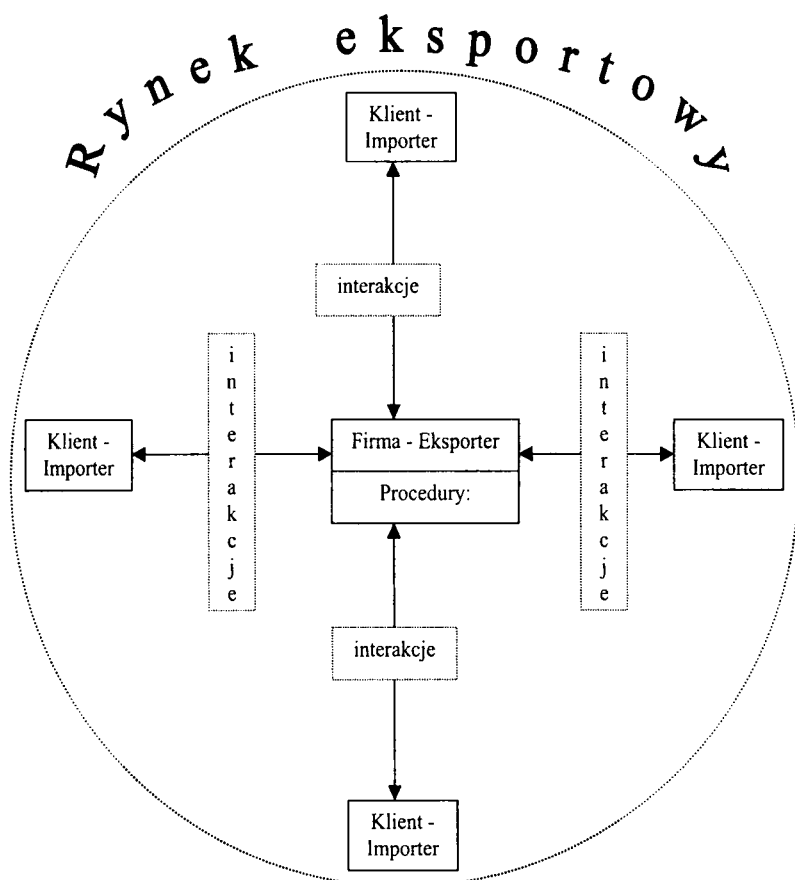
Dobrze funkcjonujący i generujący właściwe impulsy dla operacji handlu zagranicznego system wzajemnie powiązanych procedur, określających zasady postępowania przy rozwiązywaniu konkretnych problemów operacyjno-analitycznych, może stać się jednym z kluczowych katalizatorów sukcesu w stosunkach z zagranicą. Powodzenie w prawidłowym funkcjonowaniu procedur uzależnione jest od rodzaju i efektywności struktury organizacyjnej komórek odpowiedzialnych za prowadzenie eksportu w firmie. Nie jest to jednak przedmiotem obecnej analizy; na ten temat jest już obfita literatura zagraniczna i polska.¹

¹ Przykładowo: K. P. Białecki, *Operacje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1996; J. Rymarczyk, *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, PWE, Warszawa 2000; R. Bennett, *Wszystko o eksporcie. Praktyczny poradnik dla eksporterów*, WPSB, Kraków 1998; G. Jiménez, *ICC guide to export-import basics*, International Chamber of Commerce, Paris 1997.

Należy jednak traktować taki system procedur jako jedno z ważniejszych narzędzi planowania działalności i jego brak lub nieskuteczne stosowanie będzie miało rezultat w postaci suboptymalnego wykorzystania szans kryjących się w utrzymywaniu przez poszczególne firmy gospodarczych kontaktów z zagranicą.

Rolę standardów i procedur w działalności eksportowej firmy zilustrowano na schemacie nr 1.

Schemat nr 1



Umiejscowienie procedur w fazach transakcji

Punktem wyjścia do opracowania i wdrożenia procedur dotyczących działań związanych z realizacją eksportu w firmie powinno być wyodrębnienie poszczególnych faz transakcji sprzedaży towarów na rynkach zagranicznych. W ślad za literaturą przedmiotu² zawarcie transakcji eksportowej może być przedstawione w dziewięciu fazach:

- działania marketingowe, zwłaszcza promocyjne związane z rozpoznaniem rynku,
- ustalenie rozmiarów i struktury produkcji mogącej być przedmiotem sprzedaży,
- sporządzenie tzw. kalkulacji wstępnej i ustalenie ceny ofertowej,
- sporządzenie oferty eksportowej,
- negocjowanie ostatecznych warunków,
- zawarcie kontraktu,
- realizowanie transakcji eksportowej,
- rozliczenie transakcji eksportowej,
- kontrola likwidacyjna transakcji.

Na każdym z tych etapów występują powtarzalne w poszczególnych transakcjach działania, które mogą być przedmiotem standaryzacji i ujednoczenia w ramach funkcjonowania działu eksportu. Tak jak fazy transakcji eksportowej można rozdzielić na etapy bardziej związane z działalnością analityczno-diagnostyczną lub etapy, gdzie konieczne jest wykonanie konkretnych działań operacyjnych, tak też i odpowiednie procedury oraz standardy postępowania można rozgraniczyć na dwie analogiczne w sposobie zróżnicowania podgrupy.

Na obszar procedur analityczno-diagnostycznych składają się działania określane ogólnie mianem badania rynków zagranicznych. Dotyczy to w tym samym wymiarze strony makroekonomicznych

² Por. J. Rymarczyk, *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, PWE, Warszawa 2000.

**Tabela 1. Zestawienie procedur i standardów
według faz transakcji eksportowych**

Fazy transakcji eksportowej	Rodzaj procedur do stosowania
Działania marketingowe, zwłaszcza promocyjne związane z rozpoznaniem rynku	Procedura badania rynku
Ustalenie rozmiarów i struktury produkcji mogącej być przedmiotem sprzedaży	Tabele analiz rynku
Sporządzenie tzw. kalkulacji wstępnej i ustalenie ceny ofertowej	Niezbędne informacje o klientach
Sporządzenie oferty eksportowej	Karta Klienta
	Oferta dla zagranicznych klientów
	Propozycja standardowego kontraktu
Negocjowanie ostatecznych warunków	Schemat czynności do wykonania przed wyjazdem na delegację zagraniczną w celach akwizycji
Zawarcie kontraktu	Zasady obowiązujące w trakcie delegacji
	Sekwencja działań podczas pozyskiwania konkretnego zlecenia i negocjacji kontraktu eksportowego
	Przyjmowanie zagranicznych kontrahentów
Realizowanie transakcji eksportowej	Zasady przeglądu umowy
Rozliczenie transakcji eksportowej	Sposób podsumowania i zamknięcia wyjazdu
Kontrola likwidacyjna transakcji	Karta rozliczenia transakcji

i administracyjnych uwarunkowań działalności firmy na rynkach obcych, jak i jej bezpośrednich relacji z konkretnymi klientami. Z drugiej strony cały materiał analityczny odpowiednio opracowany i z właściwie sformułowanymi wnioskami powinien służyć skutecznemu prowadzeniu działalności operacyjnej w eksporcie. W ramach działalności operacyjnej można wyróżnić m.in. następujące grupy działań, które mogą podlegać unifikacji i standaryzacji: zasady ogólnej oferty dla zagranicznych kontrahentów, sekwencja działań podczas pozyskiwania konkretnego zlecenia i negocjacji kontraktu, schemat czynności do wykonania przed wyjazdem na delegację zagraniczną w celach akwizycji, zasady postępowania obowiązujące w trakcie delegacji, sposoby podsumowania i zamknięcia wyjazdu zagranicznego, reguły przyjmowania zagranicznych kontrahentów w firmie.

Można pokusić się o pogrupowanie odpowiednich procedur i standardów działań według poszczególnych faz transakcji eksportowych. Przedstawione jest to w tab. 1.

Klasyfikacje procedur eksportowych

Jak już zostało wcześniej powiedziane możliwe jest przeprowadzenie różnego rodzaju klasyfikacji procedur, które powinny być stosowane w działalności eksportowej. Wydaje się, że podstawowe rozróżnienie zawiera się w podziale na procedury dotyczące działalności analitycznej i operacyjnej. Można też uwzględnić usytuowanie danych procedur w zakresie powiązań danej firmy ze światem zewnętrznym. Występują wtedy procedury ukierunkowane głównie na sterowanie wewnętrznymi procesami w danej firmie lub też procedury mające na celu odpowiednie kształtowanie interakcji pomiędzy firmą eksportującą, a jej klientami na rynkach zagranicznych. Kolejna klasyfikacja to rozdział pomiędzy procedurami sterującymi gromadzeniem i archiwizowaniem informacji oraz procedurami odpowiedzialnymi za prawidłowy przebieg realnej działalności poszczególnych firm.

Oczywiście poszczególne klasyfikacje zachodzą wzajemnie na siebie i ich stosowanie uzależnione jest od priorytetu, którego osią-

Tabela 2. Procedury badania rynku

Konkretne procedury i schematy postępowania	Klasyfikacja nr I		Klasyfikacja nr II		Klasyfikacja nr III	
	analityczne	operacyjne	wewnętrzne	interakcyjne	archiwizacja i prowadzenie dokumentacji	realna działalność
Procedura badania rynku	tak		tak		tak	
Tabele analiz rynku	tak		tak		tak	
Niezbędne informacje o klientach	tak		tak		tak	
Karta Klienta	tak		tak		tak	
Schemat czynności do wykonania przed wyjazdem na delegację zagraniczną w celach akwizycji		tak	tak			tak
Zasady obowiązujące w trakcie delegacji		tak		tak		tak
Sposób podsumowania i zamknięcia wyjazdu		tak	tak		tak	
Sekwencja działań podczas pozyskiwania konkretnego zlecenia i negocjacji kontraktu eksportowego		tak		tak		tak
Przyjmowanie zagranicznych kontrahentów		tak		tak		tak
Oferta dla zagranicznych klientów		tak		tak		tak
Propozycja standardowego kontraktu		tak		tak		tak
Zasady przeglądu umowy	tak		tak			tak
Karta rozliczenia transakcji	tak		tak		tak	

gnięcie zakładane jest w ramach posługiwania się odpowiednią procedurą. Zbiorcze zestawienie klasyfikacji wszystkich procedur zawiera się w tab. 2.

Prezentacja procedur eksportowych firmy sektora telekomunikacyjnego

Po dokonaniu przeglądu klasyfikacji procedur oraz umiejscowieniu ich w ramach działalności eksportowej przedsiębiorstwa przedstawiona zostanie w kolejności zawartość poszczególnych procedur oraz zasady wzajemnych powiązań pomiędzy nimi. Przedstawione procedury stosowane są w praktyce działalności eksportowej największej polskiej firmy w branży produkcji połączeń i zakończeń kabli telekomunikacyjnych oraz obudów dla tych celów.

Procedury badania rynku

Pierwszym elementem określającym zasadność stosowania danej procedury jest sprecyzowanie celu, któremu służy odpowiedni schemat postępowania. Tak jest też w przypadku procedury badania rynku. Celem tej procedury jest uregulowanie odpowiedzialności oraz przebiegu prac podczas badania rynku zagranicznego. Dalej należy określić zakres stosowania, którym w tym przypadku są odpowiednie działy marketingu i sprzedaży analizowanego przedsiębiorstwa.

Kolejną pozycją w ramach sformalizowanej procedury badania rynku jest zestaw definicji zawierających wyjaśnienie takich pojęć, jak:

- Rynek produktów, w obszarze którego funkcjonuje przedsiębiorstwo oraz odpowiednie segmenty tego rynku.

- Poszukiwane informacje rynkowe na temat klientów, pośredników handlowych, konkurentów, łańcucha tworzenia wartości w branży, produkcji substytutów i produktów komplementarnych, urzędów branżowych, instytutów branżowych, regulacji prawnych i technicznych, izb i stowarzyszeń branżowych, imprez branżowych, źródeł pozyskiwania informacji handlowych, wielkości rynku, wzrostu rynku,

poziomu cen, czynników sukcesu na rynku, wymagań klientów, form i intensywności konkurencji.

- Badanie rynku – czyli określenie czynności zbiorczo nazywanych tym terminem.;

- *Desk research* – badanie rynku „zza biurka”, tzn. w oparciu o zebrane materiały prasowe, rozmowy telefoniczne oraz dostęp do internetu. Istnieje tutaj konieczność określenia wiarygodności poszczególnych źródeł informacji.

- *Field research* – badanie rynku „w terenie”, tzn. w oparciu o spotkania z przedstawicielami branży. Również w tym zakresie należy sprecyzować sposoby i rodzaje prowadzonych rozmów w tej dziedzinie.

Następnie powinno zostać stwierdzone, na kim spoczywa odpowiedzialność za przestrzeganie tej procedury. Należy w tym miejscu wyszczególnić przede wszystkim:

- Dyrektora generalnego: wybór docelowych rynków eksportowych,

- Dyrektora ds. handlowych: koordynacja działań w zakresie badania rynku zagranicznego; przyporządkowanie klientów i konkurentów do menedżerów ds. eksportu,

- Menedżerów ds. eksportu: systematyczne zbieranie i analiza informacji rynkowych na temat poszczególnych krajów poprzez desk i field research; systematyczne zbieranie i analiza informacji dotyczących klientów i konkurentów wg. określonego formatu,

- Wszyscy pracownicy firmy: przekazywanie do działów marketingu i sprzedaży dostępnych im informacji rynkowych.

W kwestii określenia sposobu postępowania należy najpierw określić docelowe rynki zagraniczne, a następnie rozpocząć zbieranie informacji rynkowych na temat danego kraju poprzez stosowanie zarówno podejścia *desk research*, jak i *field research*. Jeżeli dany rynek zagraniczny obsługiwany jest przez pośrednika handlowego, to ciężar zbierania informacji o poszczególnych klientach i konkurentach spoczywa na nim. Menedżerowie ds. eksportu są zobowiązani przekazać pośrednikowi pisemnie wymagania firmy, co do zbierania informacji rynkowych, a następnie egzekwować ich zbieranie i wstępną

analizę. Jeżeli pośrednik handlowy ma wyłączność na dany kraj, wymagania firmy co do zbierania i przekazywania informacji handlowych powinny zostać uregulowane w umowie handlowej. Przekazane przez pośrednika informacje, analizy i wnioski są sprawdzane, weryfikowane i analizowane dogłębnie przez menedżerów ds. eksportu. Jeżeli na danym rynku zagranicznym nie ma pośrednika handlowego, zbieraniem informacji rynkowych zajmują się bezpośrednio menedżerowie ds. eksportu. W obu przypadkach, menedżerowie ds. eksportu zbierają informacje niezbędne do wypełniania i aktualizowania tzw. karty klienta, która powinna zostać wypełniona dla wszystkich odbiorców zagranicznych – klientów i pośredników handlowych.

Ostatnim etapem w procedurze badania rynku jest agregacja i analiza zebranych informacji rynkowych, a następnie wyciąganie do wniosków. Powinno się korzystać w tym celu ze specjalnego formatu „Tabel analiz rynku”. Dzięki temu wyciągane są wnioski odnośnie strategii firmy, zawierania strategicznych koalicji, polityki asortymentowej, cenowej, promocji, dystrybucji, segmentacji rynku, planowanej wielkości sprzedaży w następnych okresach, planów w zakresie rozwoju produktów i procesów. Wnioski te znajdują odzwierciedlenie w rocznym planie sprzedaży, budżecie działu, planie inwestycyjnym oraz w bieżących działaniach marketingowych.

Jeżeli wnioski z badania rynku wskazują na sensowność wprowadzenia na rynek nowego produktu, zostaje powołany projekt rozwojowy zgodnie z odpowiednią wewnętrzną procedurą firmy. Jeżeli nowy produkt nie wynika z potrzeb indywidualnego klienta, ale miałby być kierowany do większej liczby klientów, konieczne jest przeprowadzenie dodatkowych badań marketingowych pod kątem tego nowego produktu. Badaniem rynku zajmuje się podzespół zespołu projektu rozwojowego. Efektem tych badań powinien być plan marketingowy dla nowego wyrobu. Plan marketingowy dla nowego produktu powinien zawierać opis potrzeb i wymagań klientów, opis produktu, docelowe rynki lub segmenty rynku, strategię marketingową w odniesieniu do kształtowania produktu, cen i dystrybucji, plan wdrożenia produktu, opis produktów konkurencyjnych, substytucyjnych i komplementarnych, plany sprzedaży i finansowe.

W ramach praktycznego stosowania procedury badania rynku wykorzystuje się kilka załączników, którymi są: karta klienta, lista kontrolna „niezbędne informacje o kliencie”, tabele analiz rynku. Zostań one przedstawione w dalszej części artykułu.

Występują również procedury związane ze schematem czynności badania rynku. Dotyczy to: procedury „przeglądu umowy”, procedura – „prowadzenie projektów rozwojowych”, procedura – „benchmarking”, procedura „sporządzanie ofert dla klientów zagranicznych”, „schemat czynności do wykonania przed wyjazdem na delegację zagraniczną w celach akwizycji”, „sekwencja działań podczas pozyskiwania konkretnego zlecenia i negocjacji kontraktu eksportowego”

Tabele analiz rynku

Jako dokument pomocniczy wobec procedury analiz rynku zestawienie to powinno zawierać co najmniej następujące pozycje: ujęcie ilościowe i wartościowe popytu na wyroby firmy na danym rynku w rozbiciu na poszczególnych klientów, faktyczną podaż tych wyrobów na rynku, wyszczególnienie ewentualnych substytutów, podanie producentów lokalnych i innych dostawców z zagranicy. Ponadto w tzw. matrycy dostaw należy zestawić zużycie danego towaru na danym rynku w rozbiciu na klientów lokalnych i eksport, wraz z przypisaniem pokrycia tego zużycia zapewnianego przez producentów lokalnych i import. Wypada określić główne czynniki sukcesu na danym rynku wraz z ich wagami oraz czynniki decydujące o wielkości popytu.

Niezbędne informacje o klientach

Jest to zestawienie najbardziej podstawowych informacji o klientach, jakie powinny znaleźć się w bazie danych marketingowych prowadzonej przez przedsiębiorstwo i *de facto* dane identycznego typu są potrzebne dla analizowania rynku krajowego. W tym przypadku jest wymagane podanie następujących danych o klientach końcowych:

- pełna nazwa i adres,
- członkowie zarządu,

- osoby wpływające na decyzje zakupu produktów analizowanej firmy,
 - osoby u klienta, z którymi są utrzymywane kontakty,
 - rodzaje działalności klienta, produkty; wielkość sprzedaży, zysku (idealnie w rozbiciu na produkty,
 - struktura własnościowa; powiązania kapitałowe (spółki zależne),
 - liczba pracowników.
- Ponadto należy też zebrać dodatkowe informacje na temat dystrybutorów (hurtowni) na danym rynku. Dotyczy to takich danych jak:
- obroty hurtowni, rozwój/spadek,
 - kompetencja i doświadczenie hurtowni w danej branży. Od kiedy hurtownia działa w tej branży? Jakie wykształcenie mają kluczowi pracownicy?,
 - hurtownia stacjonarna czy objazdowa. Lokalizacja. Czy ma oddziały lub firmy partnerskie?,
 - udział w grupach zakupowych lub konsorcjach kapitałowych,
 - klienci hurtowni: rozbicie sprzedaży na grupy klientów. Segmenty rynku – branżowe (firmy wykonawcze, sklepy, podhurtownie, itp.) i geograficzne,
 - konkurenci hurtowni,
 - sprzedaż danej firmy do hurtowni i jej rozwój,
 - wskazówki hurtowni w sprawach polityki asortymentowej lub handlowej jaką prowadzi dana firma,
 - uwagi hurtowni nt. współpracy z daną firmą (co można robić lepiej?),
 - odwiedzane targi. Media, z których hurtownia korzysta. Czy jest sens wspólnej promocji, np. wspólny udział w targach, wspólne listy do klientów końcowych?,
 - czy hurtownia ma materiały informacyjne/reklamowe, cenniki danej firm?,
 - dodatkowe usługi, jakie można świadczyć dla hurtowni. Szkolenia,
 - sposób wystawiania wyrobów danej firmy,

- transport własny czy obcy,
- możliwości podwyżki cen wyrobów danej firmy,
- poziomy zapasów,
- umowy handlowe i systemy rabatowania innych dostawców (producentów).

Wskazane jest też zwrócenie uwagi na tzw. rynek wtórny, czyli rynek klienta danej firmy. Odnosi się to do takich informacji jak:

- popyt – klienci klienta, łańcuch tworzenia wartości aż do konsumenta, sytuacja klientów klienta (rozwój, własność, wielkość, koncentracja, strategia), wzrost popytu (kraj/eksport), segmenty rynku,
- podaż – konkurenci klienta – nasi inni (potencjalni) odbiorcy: intensywność i formy konkurencji, konkurencja krajowa/zagran., sytuacja konkurentów klienta (rozwój, własność, wielkość, koncentracja, strategia, udziały w rynku), bariery wejścia na rynek klienta,
- czynniki sukcesu na rynku klienta (cena, jakość, technologia, koszty?) i ich ranking,
- substytuty,
- trendy: społeczne, ekologiczne, technologiczne, regulacji prawnych.

Jako część informacji o kliencie należy potraktować przegląd i krytyczną analizę jego zakupów dokonywane w danej firmie. Jest tu miejsce na zastanowienie się w ramach następujących obszarów problemowych:

- czynniki wpływające na wybór dostawcy (w zakresie produktów danej firmy) i ich waga/ranking:
 - jakość, cena, niezawodność dostaw, szybkość dostaw, doradztwo techniczne, kwestie handlowe (szybkość reakcji, kontakt osobisty), pochodzenie dostawcy (kraj/zagranica), inne (jakie?);
 - ocena spełniania tych czynników przez daną firmę. Najważniejsze problemy i możliwości ich rozwiązania;
 - ocena spełniania tych czynników przez najlepszego konkurenta,
- całkowita wielkość popytu klienta na oferowane przez daną firmę produkty, czynniki wpływające na nią, trendy,

- obecni dostawcy, ich ceny i ich udział w całkowitej wielkości popytu,
- znaczenie wyrobu danej firmy dla produktu klienta – np. udział kosztu naszego produktu
 - w koszcie materiałowym produktu klienta,
 - koszcie całkowitym produktu klienta,
- strategia zaopatrzenia (zawsze min. 2 dostawców, *single sourcing*),
- ocena dostawców: sposób, proces, kryteria,
- inne produkty/usługi, które dana firma mogłaby dostarczać (metal, tworzywa, montaż, rozwój produktów, itd.).

Karta Klienta

Większość danych numerycznych zebranych w ramach realizacji procedury „niezbędne informacje o klientach” powinna pojawić się w tzw. karcie klienta, zawierającej podsumowanie dotychczasowych kontaktów z danym nabywcą. Oprócz powtórzenia danych teleadresowych oraz wyszczególnienia konkretnych osób, mających wpływ na realizację zakupów z danej firmy należy w tym dokumencie wypełnić treścią następujące pozycje:

- wielkość sprzedaży i zysków klienta,
- zapotrzebowanie na dostarczane produkty zarówno przez analizowaną firmę, jak jej konkurencję oraz stosowane ceny,
- sprzedaż danej firmy do klienta w rozbiciu kwartalnym (ujęcie ilościowe),
- przyczyny ewentualnych wahań sprzedaży,
- opis ewentualnych reklamacji i sposobu ich załatwienia,
- targi i wystawy, w których klient bierze udział,
- czynniki decydujące o zakupach np.: spełnianie wymogów technicznych, cena i warunki płatności, elastyczność i niezawodność dostaw,
- udział produktów firmy w kosztach wyrobów klienta.

Schemat czynności do wykonania przed wyjazdem na delegację zagraniczną w celach akwizycji

Przedmiotem procedury są zasady i tryb postępowania w procesie przygotowywania się do wyjazdu na delegację zagraniczną w celach akwizycji. Procedura taka powinna dotyczyć zarówno działań po nawiązaniu pierwszego kontaktu, jak i działań, które muszą być przeprowadzone w momencie, kiedy przygotowuje się wyjazd na zupełnie nieznaną do tej pory rynek.

Procedura obowiązuje komórki firmy (Spółki) wymienione w określonym rozdzielniku. Procedura wyszczególnia odpowiedzialność i kompetencje osób zaangażowanych w daną działalność. Na jej podstawie dyrektor ds. handlowych jest odpowiedzialny za:

- wykonanie przeglądu i zatwierdzenie oferty indywidualnej,
- koordynowanie kontaktów z klientem,
- negocjacje handlowe kontraktu eksportowego,
- sprawdzenie, czy wyjazd następuje dopiero po dokonaniu odpowiedniej aktualizacji badania rynku i tabel analizy rynku. W przypadku natomiast planowania spotkań z klientem już istniejącym należy dopilnować, aby formularze niezbędnych informacji o klientach i tzw. karty klienta były również wypełnione maksymalnie aktualną treścią, a osoba jadąca na spotkania była z nimi zapoznana.

Menedżer ds. eksportu odpowiada natomiast za:

- bezpośredni kontakt z klientem,
- sprawdzenie przed wyjazdem, kiedy i gdzie są dane targi branżowe w danym kraju,
- jednoznaczne określenie potrzeb i wymagań klienta,
- rozpoznanie rynku docelowego klienta,
- rozpoznanie konkurencji klienta,
- rozpoznanie rynku docelowego klienta,
- wstępną analizę kondycji finansowej klienta,
- sporządzenie oferty ogólnej lub indywidualnej dla klienta,
- organizację spotkań i kontaktów z klientem,
- udział w negocjacjach handlowych z klientem zagranicznym.

Czynności do wykonania przed wyjazdem na delegację zagraniczną w celach akwizycji są co najmniej następujące:

- w wyniku działalności marketingowej i kontaktów z potencjalnymi klientami, dział marketingu i sprzedaży definiuje potencjalnych klientów firmy;
- menedżer ds. eksportu na podstawie analizy rynku i otoczenia potencjalnego klienta sporządza ofertę ogólną. Przeglądu oferty dokonuje dyrektor ds. handlowych;
- zatwierdzona przez dyrektora ds. handlowych oferta zostaje wysłana do klienta;
- w przypadku, gdy klient wykazuje zainteresowanie asortymentem menadżer ds. eksportu organizuje spotkanie;
- zanim dojdzie do spotkania menadżer ds. eksportu ustala przedmiot i temat rozmów handlowych;
- menedżer ds. eksportu gromadzi wszelkie informacje dotyczące klienta, a w szczególności:
 - rynku docelowego klienta,
 - otoczenia rynkowego klienta,
 - konkurencji klienta,
 - wstępnej analizy kondycji finansowej klienta;
- menedżer ds. eksportu na podstawie przeprowadzonych analiz dopasowuje asortyment do potrzeb klienta;
- menedżer ds. eksportu sporządza listę niezbędnych wyrobów, dokumentów, katalogów, które należy zabrać ze sobą na prezentację asortymentu firmy;
- menedżer ds. eksportu przygotowuje niezbędne dokumenty w celu niezakłóconego przewozu wyszczególnionych wyrobów poza granice kraju, a w szczególności:
 - faktury pro forma na towar przewożony,
 - deklarację TP (Towar Powracający),
 - dokumentację techniczną dotyczącą jakości wyrobu, jego cech charakterystycznych oraz wymiarów,
 - niezbędne certyfikaty,
 - świadectwa pochodzenia poszczególnych wyrobów,

– katalogi lub prezentacje multimedialne asortymentu kierowanego do potencjalnego klienta;

- po powrocie z delegacji menedżer ds. eksportu zwraca zabrane w celach akwizycji towary do magazynu.

W przypadku, gdy zajdzie taka potrzeba menedżer ds. eksportu pozostawia zabrane w celach prezentacji towary, jako darmowe próbki, na cele badań w kraju potencjalnego klienta. Towar zostaje wówczas wywożony i odprawiony na podstawie przygotowanej faktury pro forma. Nie ma wówczas zastosowania deklaracja TP.

Równocześnie należy mieć na uwadze, że tylko w przypadku niemal pewnej sytuacji w odniesieniu do podpisania kontraktu i sprzedaży na eksport można dopuszczać do wyjazdu menedżera ds. eksportu na spotkanie z jednym klientem. Jeżeli ma to być wyjazd w celach wstępnej akwizycji, to trzeba go tak zorganizować, aby dzień odbywały się minimum 2–3 spotkania z potencjalnymi klientami. Trzeba do maksimum wykorzystać najpierw kanały komunikacji listowej, faxowej, e-mailowej i telefonicznej, a dopiero na samym końcu jechać osobiście niejako na dopięcie sprawy.

Dokumenty bezpośrednio związane z tą procedurą są następujące: procedura badania rynku, tabele analiz rynku, niezbędne informacje o klientach, karta klienta.

Zasady obowiązujące w trakcie delegacji

Przedmiotem procedury jest określenie zasad postępowania podczas pobytu w delegacji zagranicznej. W ramach tej procedury dyrektor ds. handlowych jest odpowiedzialny za:

- przedstawienie osób towarzyszących,
- obowiązkowe uczestnictwo w pierwszym spotkaniu z przyszłym kontrahentem, a w szczególności z rynku wschodniego wg zasady „równy z równym”,
- przedstawienie firmy, możliwości produkcyjnych, wyrobów ze szczególnym podkreśleniem cech przewyższających konkurencję,
- sprowokowanie sytuacji, aby klient przedstawił dużo informacji,

- korzystanie z *check list*,
 - przekazanie drobnego upominku.
- Menedżer ds. eksportu odpowiada natomiast za:
- opracowanie i aktualizowanie listy spotkań,
 - zebranie maksymalnej ilości informacji o firmach z którymi są umówione spotkania,
 - zebranie maksymalnej ilości informacji o konkurencji,
 - dopilnowania kwestii obecności fachowych tłumaczy,
 - posiadanie oferty ogólnej z cennikiem oraz wyrobów małowalorowych w celu zaprezentowania ich na miejscu,
 - włączenie się do rozmowy w celu poszerzenia informacji,
 - prowadzenie dokładnych „zapisków” w celu sporządzenia późniejszego szczegółowego sprawozdania,
 - ustalenie i zapisanie działań dla poszczególnych stron.

Ponadto zalecane jest, aby pierwszy wyjazd i spotkanie odbyło się na najwyższym szczeblu tj. z prezesem zarządu lub dyrektorem generalnym, gdyż takie są oczekiwania w szczególności na rynku wschodnim. Należy zadbać, aby uczestnicy delegacji byli odpowiednio ubrani i reprezentowali odpowiedni standard biznesowy. W trakcie prezentacji należy przedstawić walory firmy oraz walory wyrobów np. niższe ceny, wysoka jakość, bliskość granicy, doświadczenie współpracy z międzynarodowymi koncernami w danej branży, wysokie kwalifikacje kadry, zaplecze badawcze itp. Powinno się tak ukierunkować swoje działania, aby doprowadzić do zaaprobowania i dostarczenia pojedynczego wyrobu w celu jego przetestowania i przeprowadzenia prezentacji.

Sposób podsumowania i zamknięcia wyjazdu

Procedura zapewnia właściwe podsumowanie i zamknięcie wyjazdu zagranicznego.

W ramach tej procedury dyrektor ds. handlowych jest odpowiedzialny za:

- ocenę sprawozdania z wyjazdu w relacji do zapytania ofertowego lub w relacji do innego zakładanego przed wyjazdem planu działań,

- zatwierdzenie działań z określeniem terminów i osób odpowiedzialnych za ich realizację,
- nadzorowanie realizacji działań, zatwierdzenie kosztów wyjazdu,
- w przypadku pozyskania kontraktu zatwierdzenie opracowanego projektu umowy handlowej,
- udział w ewentualnych negocjacjach handlowych kontraktu eksportowego,
- zatwierdzenie wniosków na temat potencjału danego rynku i określenia działań promocyjno-marketingowych w celu dalszego rozwoju obecności firmy.

Nie zawsze wyjazd kończy się podpisaniem kontraktu. Czasami jest to dopiero przetarcie szlaku i dopiero po przyjeździe do centrali można się zastanowić i odpowiedzieć na pytanie: co dalej? Wydaje się, że powinien to robić dyrektor ds. handlowych i kwalifikować każdy wyjazd wg jakiejś skali ocen typu: sukces, bo kontrakt, sprawa w toku, należy podjąć dodatkowe działania, sprawa nie warta dalszego trudu.

Menedżer ds. eksportu odpowiada za:

- podsumowanie wyjazdu w postaci sprawozdania,
- rozpowszechnienie informacji z wyjazdu,
- przedstawienie planu działań na danym rynku.

Powinien obowiązywać zatwierdzony schemat sporządzania sprawozdania i rozliczenia rezultatów delegacji zagranicznej, tak aby można było dokonywać w miarę wiarygodnych porównań pomiędzy efektywnością takich poszczególnych przedsięwzięć.

Menedżer ds. eksportu po przyjeździe z wyjazdu zagranicznego porównuje zapytanie ofertowe klienta lub plan sporządzony przed wyjazdem z własnymi „zapiskami” ze spotkań zagranicznych. Następnie sporządza sprawozdanie z uwzględnieniem:

- rozpoznania rynku docelowego,
- wstępnej oceny kondycji finansowej klienta,
- określenia specyfikacji wyrobów będących szczególnym jego zainteresowaniem,
- zbadania działań konkurencji.

W dalszej części sprawozdania powinien być zawarty harmonogram kolejnych działań, a szczególnie terminy i osoby odpowiedzialne za ich realizację.

Sekwencja działań podczas pozyskiwania konkretnego zlecenia i negocjacji kontraktu eksportowego

Celem procedury jest zapewnienie usystematyzowania działań podejmowanych zarówno podczas pozyskiwania konkretnego zlecenia, jak i w trakcie negocjacji kontraktu.

Podczas realizacji wytycznych tej procedury dyrektor ds. handlowych jest odpowiedzialny za:

- opracowanie projektu umowy handlowej,
- przedstawienie projektu umowy do przeglądu przez dyrektora generalnego,
- wykonanie przeglądu i zatwierdzenie oferty indywidualnej,
- koordynowanie kontaktów z klientem,
- negocjacje handlowe kontraktu eksportowego.

Menedżer ds. eksportu odpowiada natomiast za:

- bezpośredni kontakt z klientem,
- jednoznaczne określenie potrzeb i wymagań klienta,
- rozpoznanie rynku docelowego klienta,
- rozpoznanie konkurencji klienta,
- wstępną analizę kondycji finansowej klienta,
- sporządzenie oferty ogólnej lub indywidualnej dla klienta,
- organizację spotkań i kontaktów z klientem,
- udział w negocjacjach handlowych z klientem zagranicznym.

Pozyskiwanie konkretnego zlecenia następować powinno na skutek sekwencji następujących działań, podanych poniżej.

- W wyniku działalności marketingowej i kontaktów z potencjalnymi klientami, dział marketingu i sprzedaży otrzymuje zapytania ofertowe,
- Menedżer ds. eksportu rejestruje każde zapytanie ofertowe w rejestrze zapytań ofertowych klientów zagranicznych,

- menedżer ds. eksportu na podstawie analizy zapytania ofertowego klienta sporządza ofertę ogólną lub indywidualną. Przeglądu oferty dokonuje dyrektor ds. handlowych,
- zatwierdzona przez dyrektora ds. handlowych oferta zostaje wysłana do klienta,
- w przypadku braku odpowiedzi na przesłaną ofertę menadżer ds. eksportu kontaktuje się z klientem i zdobywa informacje nt. uwag i zastrzeżeń klienta,
- menedżer ds. eksportu ustala przedmiot zastrzeżeń klienta, ocenia ich wpływ na treść oferty i koryguje niezgodności, starając się dopasować ją do konkretnych wymagań klienta,
- menedżer ds. eksportu przedstawia skorygowaną o uwagi klienta ofertę do przeglądu dyrektorowi ds. handlowych,
- po zatwierdzeniu zmian oferta zostaje ponownie przesłana klientowi w terminie nie dłuższym niż 3 dni od daty ustalenia niezgodności,
- menedżer ds. eksportu przy tworzeniu nowej, zmienionej oferty zwraca szczególną uwagę na:
 - asortyment, którego dotyczy oferta;
 - ilość zamawianego towaru;
 - cenę zamawianego towaru;
 - warunki i termin płatności;
 - warunki i pożądaný termin dostawy.

W ramach negocjacji kontraktu eksportowego menedżer ds. eksportu sporządza w oparciu o obowiązujący w firmie standardowy wzór kontraktu dostosowaną do warunków szczegółowych umowę z zagranicznym partnerem, która powinna zawierać wszystkie istotne elementy dotyczące danego zobowiązania. W przypadku zagranicznych pośredników handlowych konieczne jest uregulowanie w kontrakcie kwestii wyłączności działania pośrednika na danym rynku. Dalej menedżer ds. eksportu przedstawia wzór kontraktu do rozpatrzenia i zatwierdzenia dyrektorowi ds. handlowych oraz dyrektorowi generalnemu. Ostatecznie zatwierdzony przez dyrektora ds. handlowych oraz dyrektora generalnego wzór kontraktu menedżer ds. eksportu przekazuje klientowi.

W przypadku zastrzeżeń klienta dotyczących treści kontraktu menedżer ds. eksportu wprowadza akceptowalne dla firmy poprawki do treści kontraktu. Zaakceptowany przez obie strony kontrakt zostaje przedłożony w dwóch kopiach do podpisania przez dyrektora generalnego. Podpisane przez dyrektora generalnego dwa egzemplarze kontraktu menedżer ds. eksportu przekazuje klientowi do podpisania. Menedżer ds. eksportu odbiera od klienta podpisany przez obie strony jeden egzemplarz kontraktu. Menedżer ds. eksportu archiwizuje kontrakt w rejestrze kontraktów i umów eksportowych, które powinny być przechowywane przez okres 3 lat po ich wygaśnięciu.

Przyjmowanie zagranicznych kontrahentów

Przedmiotem procedury jest zapewnienie właściwego przyjęcia kontrahentów w firmie.

Dyrektor ds. handlowych jest w ramach tej procedury odpowiedzialny za:

- zapoznanie się z wcześniejszymi zapisami i ustaleniami z poprzednich spotkań lub rozmów,
- powitanie uczestników w rozmowach,
- przedstawienie programu wizyty i uzgodnienie go,
- wyraźne określenie celu wizyty,
- prowadzenie rozmów (prezentacja firmy, wyrobów, itp.),
- nadzór nad właściwym wykorzystaniem czasu spotkania.

Menedżer ds. eksportu:

- uczestniczy w podejmowaniu gości od początku do końca pobytu,
- zapewnia organizację zaplecza logistycznego tj. zakwaterowanie, poczęstunek, organizację wolnego czasu,
- przygotowuje historie zapisów kontrahenta,
- merytorycznie uczestniczy w rozmowach,
- prowadzi zapisy ze spotkania,
- przygotowuje i przedstawia dyrektorowi handlowemu cel, zakres i skład wizyty, która ma się odbyć,
- przygotowuje plan spotkania oraz program pobytu,

- odpowiada za maksymalną ilość informacji o firmach, których przedstawiciele będą przebywać w gościnie,
- zapewnia fachowych tłumaczy.

Po przyjęciu kontrahentów w ustalonym wcześniej miejscu i określonej godzinie i po wzajemnym przedstawieniu się menedżera lub dyrektora handlowego następuje przedstawienie planu spotkania oraz programu pobytu. Po wzajemnym ustaleniu poszczególnych punktów, program powinien zostać dwustronnie zaakceptowany.

Menedżer ds. eksportu prowadzi zapisy przez cały czas spotkania ze szczególnym uwzględnieniem dalszych ustaleń. Po wyczerpaniu programu spotkania, należy sporządzić na piśmie ustalenia dla każdej ze stron.

Na podstawie prowadzonych zapisów ze spotkania powinna być sporządzona wg określonego standardu notatka wyszczególniająca wszystkie istotne elementy i postanowienia wynikające z wizyty zagranicznych kontrahentów (pisemne ustalenia dla każdej ze stron są dokumentem wspólnym, ale taka notatka wewnętrzna jest firmowym punktem odniesienia do poruszanych spraw).

Po spotkaniu roboczym lub negocjacjach można zaproponować gościom dalsze towarzyszenie podczas obiadu czy kolacji i ewentualnie należy być przygotowanym na pełnienie w takiej sytuacji roli gospodarza-zapraszającego. Spotkanie przy kolacji powinno mieć z natury charakter „luźny”.

Należy się zawsze zastanowić, czy wskazane jest pokazanie gościom części stanowisk produkcyjnych firmy, a przynajmniej tych, które stanowią o atrakcyjności jej wyrobów. Oznacza to konieczność fachowego przewodnictwa i zapewnienia porządku na oddziałach produkcyjnych.

Przy pożegnaniu kontrahentów wskazana jest obecność prezesa czy dyrektora handlowego. Należy pamiętać o drobnym upominku dla każdego uczestnika-kontrahenta.

Oferta dla zagranicznych klientów

Celem procedury jest zapewnienie, że potrzeby klienta zostaną prawidłowo rozpoznane, określone i udokumentowane, natomiast oferta, która zostanie do niego skierowana będzie zawierała istotne elementy.

Podczas realizacji tej procedury istotną rolę mają do spełnienia nie tylko dyrektor ds. handlowych i menedżer ds. eksportu ale również szef narzędziowni, szef centrum produkcji i szef logistyki.

W ramach tej procedury dyrektor ds. handlowych jest odpowiedzialny za:

- wykonanie przeglądu i zatwierdzenie oferty indywidualnej,
- nadzór nad okresową analizą rejestru zapytań ofertowych klientów zagranicznych,

▪ koordynowanie kontaktów z klientem.

Szef narzędziowni odpowiada za:

- opracowanie projektu umowy handlowej,
- przedstawienie projektu umowy do przeglądu przez dyrektora generalnego,

▪ wykonanie przeglądu i zatwierdzenie oferty indywidualnej,

▪ koordynowanie kontaktów z klientem.

Szef centrum produkcji odpowiada za:

- ocenę terminowości realizacji dostawy od strony możliwości produkcyjnych,

▪ akceptację lub zaproponowanie zmiany terminu realizacji dostawy,

▪ potwierdzenie w formularzu – przegląd umowy terminu „przyjęcia do realizacji”. Wpis ten jest potwierdzeniem akceptacji „terminu realizacji” podanego przez menedżera ds. eksportu.

Szef logistyki odpowiada za:

▪ ocenę terminowości realizacji dostawy od strony zabezpieczenia produkcji w materiały i surowce,

▪ akceptację lub zaproponowanie zmiany terminu realizacji dostawy,

▪ pisemne zatwierdzenie przeglądu umowy – potwierdzające, że realizacja produkcji jest zabezpieczona w materiały i surowce.

Menedżer ds. eksportu odpowiada za:

▪ przyjmowanie i wstępną ocenę zapytania ofertowego na wyroby katalogowe i prototypowe,

▪ zarejestrowanie zapytania ofertowego w rejestrze zapytań ofertowych klientów zagranicznych i jego okresową analizę pod względem poprawności i zgodności zapisów potwierdzoną datowanym podpisem,

▪ przedstawienie dyrektorowi ds. handlowych projektu oferty indywidualnej do przeglądu i zatwierdzenia,

▪ wysłanie zatwierdzonej oferty do klientów.

W ramach realizacji tej procedury najpierw następuje rejestracja zapytania ofertowego otrzymywanego w wyniku działalności marketingowej i kontaktów z potencjalnymi klientami. Menedżer ds. eksportu rejestruje każde zapytanie ofertowe na wyroby katalogowe i prototypowe lub wykonanie usługi w rejestrze zapytań ofertowych klientów zagranicznych

Dalej następuje przegląd zapytań ofertowych, które są klasyfikowane wg następujących grup wyrobów:

▪ wyroby katalogowe,

▪ wyroby prototypowe (produkowane na zamówienie).

Opracowanie oferty ogólnej dla klienta zagranicznego na wyroby katalogowe zaczyna się od oceny kompletności zapytania ofertowego klienta dokonywanej przez menedżera ds. eksportu. Tak więc poprawne zapytanie ofertowe powinno zawierać: nazwę i adres klienta, określenie typu i nazwy wyrobu, przewidywany termin dostawy i jej wielkość. Następnie na zapytanie ofertowe klientowi zostaje złożona oferta ogólna, której opracowaniem kieruje menedżer ds. eksportu.

Oferta Ogólna powinna zawierać takie dane jak:

▪ nazwa firmy i adres,

▪ nazwa klienta, do którego kierowana jest oferta ogólna,

▪ baza dostawy, tj. warunki, na jakich nastąpi wysyłka towaru,

▪ warunki płatności, które powinny określać, w jakiej walucie nastąpi rozliczenie między stronami, w jaki sposób i w jakim czasie (terminie) nastąpi zapłata,

- termin dostawy, który powinien być realny, dostosowany m.in. do płatności, środka transportu itd.,
- nazwa towaru, tj. ustalenie jego rodzaju. O rodzaju towaru mogą informować dołączone do oferty próbki lub wzory, dokumentacja techniczna, rysunki, szkice wymiarowe lub katalogi techniczne,
- ilość towaru, określona w sztukach lub innych jednostkach pomiaru podanych w systemie metrycznym lub calowym. Oddzielnie określany jest ciężar brutto i netto,
- warunki dodatkowe dotyczące sposobu oznakowania towaru, opakowania i ewentualnie innych elementów towaru,
- określenie kwestii spraw gwarancji, serwisu pogwarancyjnego i całej obsługi posprzedażnej.

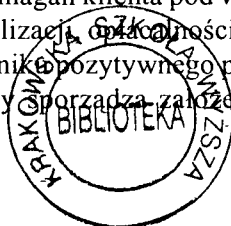
Również w przypadku zapytania ofertowego klienta na wyroby prototypowe oceny kompletności dokonuje menedżer ds. eksportu. Takie zapytanie ofertowe powinno zawierać:

- nazwę i adres klienta,
- określenie wymagań dla wyrobu (nazwa, nr rysunku, typ, itp.) lub jego przewidywane przeznaczenie / zastosowanie,
- przewidywany termin dostawy i jej wielkość.

Na zapytanie ofertowe klientowi zostaje złożona oferta indywidualna. Opracowaniem oferty indywidualnej kieruje menedżer ds. eksportu.

W celu opracowania oferty indywidualnej menedżer ds. eksportu emituje formularz – „przegląd umowy” i przekazuje go do szefa centrum produkcji, który po dokonaniu analizy włącza w proces opracowania oferty dział konstrukcyjny.

Jeżeli modyfikacja istniejącego wyrobu tego wymaga, szef centrum produkcji wspólnie z głównym konstruktorem powołują *ad hoc* zespół projektowy, który może składać się z konstruktora, mistrza oraz przedstawicieli zaopatrzenia, marketingu i produkcji. Zespół dokonuje przeglądu wymagań klienta pod względem kompletności danych, możliwości realizacji, opłacalności, konieczności ewentualnych zakupów. W wyniku pozytywnego przeglądu wymagań klienta, zespół projektowy sporządza zamówienia techniczno-ekonomiczne.



Na podstawie założeń techniczno-ekonomicznych zespół projektowy opracowuje ofertę dla klienta. Oferta, po zatwierdzeniu przez głównego konstruktora i szefa centrum produkcji, przekazywana jest menedżerowi ds. eksportu. Opracowany projekt oferty indywidualnej wraz z formularzem – „przeгляд umowy” menedżer ds. eksportu przedstawia do wykonania przeглядu i zatwierdzenia przez dyrektora ds. handlowych. Po zatwierdzeniu oferta jest rejestrowana w rejestrze zapytań ofertowych klientów zagranicznych, kopia archiwowana w dziale marketingu, a oferta wysyłana do klienta.

Złożenie oferty indywidualnej na wyroby standardowe oraz potwierdzenie realizacji zamówienia winno być dokonane w terminie do 3 dni od momentu wpłynięcia zapytania/zamówienia. oferta indywidualna powinna zawierać elementy charakterystyczne wymienione wcześniej w ramach oferty ogólnej.

Jeżeli zapytanie ofertowe dotyczy usług wykonywanych przez dział narzędziowni to za powołanie i kierowanie zespołem projektowym oraz przygotowanie oferty odpowiada szef narzędziowni.

W przypadku konieczności opracowania oferty indywidualnej na wyroby prototypowe będące całkowicie nowymi produktami dla firmy następuje uruchomienie tzw. projektu rozwojowego, którego procedura działania opisana jest w odrębnym dokumencie.

Procedura sporządzania oferty powiązana jest z całym szeregiem innych dokumentów, którymi są:

- przeгляд umowy,
- rejestr zapytań ofertowych klientów zagranicznych,
- procedura realizacji projektu rozwojowego.

Zasady przeглядu umowy

Celem tej procedury jest zapewnienie, aby podejmowane przez firmę zobowiązanie do dostarczenia określonych wyrobów było realne i wykonywalne w uzgodnionym terminie przy zapewnieniu odpowiedniej jakości dostaw.

Jest to taka karta obiegowana danej transakcji, która zawiera wyszczególnienie jej najważniejszych elementów i miejsce na zatwier-

dzenie oraz przyjęcie do wykonania przez osoby odpowiedzialne za poszczególne etapy realizacyjne.

Dotyczy to zarówno elementów technicznych, jak i spraw ekonomiczno-prawno-organizacyjnych, których spełnienie gwarantuje pozytywne zatwierdzenie umowy. Taki przegląd umowy (kontraktu) powinien następować przed ostatecznym jej zawarciem i jest potwierdzeniem faktu, że wszystkie komórki, odpowiedzialne za dany kontrakt, są świadome przyjętych na siebie obowiązków.

Propozycja standardowego kontraktu

Taki dokument powinien być zawsze wyjściową propozycją do redagowania ostatecznej treści umowy z kontrahentem zagranicznym. Ta standardowa wersja kontraktu powinna bazować na powszechnie akceptowalnych normach i zwyczajach funkcjonujących w handlu zagranicznym, które są zaadaptowane dla konkretnych potrzeb analizowanej firmy. Powinny się w niej znaleźć wszystkie podstawowe i uzupełniające klauzule kontraktowe zredagowane w sposób możliwie najkorzystniejszy dla firmy. Są one następnie w trakcie negocjacji z kontrahentami zagranicznymi modyfikowane na zasadzie osiągnięcia kompromisu pomiędzy interesami obu stron. Bardzo istotne jest, aby eksporter występował jako pierwszy ze swoją wersją kontraktu i jego klauzul, gdyż dzięki temu od razu wytycza korzystną ze swojego punktu widzenia ścieżkę realizacji dostaw dla zagranicy. Natomiast kontrahenci zagraniczni, chcąc bronić swoich interesów, muszą zaprezentować równie spójny dokument lub też modyfikacje przedstawionej im wersji kontraktu, lecz zawsze już punktem odniesienia pozostaje pierwotna wersja kontraktu jaka została przekazana przez eksportera³.

³ Por. R. R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*. Tom II – *Międzynarodowe transakcje biznesowe*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, 1998.

Karta rozliczenia transakcji

Po zakończeniu każdego kontraktu eksportowego powinien nastąpić moment jego retrospektywnej analizy. Głównym celem takiego postępowania jest wzmocnienie tych elementów w działalności firmy, które przyczyniają się do jej wzmocnienia na rynkach zagranicznych oraz usunięcie słabości blokujących skuteczny rozwój tej obecności.

Tak więc każdy zrealizowany kontrakt trzeba poddać przeglądowi z punktu widzenia wszystkich kluczowych elementów, jakie były pierwotnie zakładane i zostały w nim zapisane. Jest tu miejsce na zastanowienie się nad następującymi kwestiami:

- Czy na pewno zostały dostarczone towary zgodne z pierwotną specyfikacją?
- Czy została zachowana terminowość realizacji kontraktu?
- Czy zmieszczono się w założonych kosztach realizacji kontraktu?
- Czy osiągnięto zakładaną marżę?
- Czy płatności zostały zrealizowane w sposób terminowy?
- Czy zakładany poziom kursów walutowych okazał się poprawny?

Te i inne zagadnienia powinny zostać poruszone w standardowym szablonie oceny transakcji, gdyż tylko wtedy będzie można wyciągnąć odpowiednie wnioski i w sposób planowy kształtować realizację podobnych kontraktów w przyszłości.

Podsumowanie

Przedstawione w artykule usytuowanie procedur i standardów postępowania w działalności eksportowej poszczególnych firm oraz przegląd funkcjonujących procedur w odniesieniu do firmy produkcyjnej w sektorze telekomunikacji pozwala na wstępne zorientowanie się w bardzo obszernej tematyce poruszanych problemów.

Głównym celem wdrożenia i stosowania takich procedur w poszczególnych firmach powinna być chęć wyeliminowania marginesu błędu popełnianego w prowadzonych działaniach w zakresie eksportu i oparcie tych działań na sprawdzonej i zweryfikowanej przez praktyczne doświadczenia wiedzy z tego zakresu. Unika się dzięki temu powtarzania tych samych czasami mało efektywnych działań i maksymalizuje się ich pozytywne rezultaty. Równocześnie trzeba sobie jednak zdawać sprawę, że takie wyspecyfikowanie i wdrożenie odpowiednich procedur będzie odpowiedzią na zaledwie część problemów pojawiających się w trakcie działalności eksportowej. Będzie my dzięki temu eliminowali problemy i błędy, które są niejako typowe oraz powtarzalne.

Zawsze jednak należy się liczyć z tym, że trzeba będzie rozwiązać problemy jeszcze niezbadane, takie na które nie mamy gotowej recepty w postaci wcześniej opracowanej procedury. Wtedy jednak też przy wykorzystaniu posiadanej wiedzy, zgromadzonego doświadczenia będziemy mogli starać się podejść do takich zagadnień w sposób profesjonalny. Ta fachowość w zajmowaniu się nowymi zagadnieniami będzie również wzmocniona właśnie poprzez konsekwentne stosowanie wcześniej wdrożonych procedur.

*Joanna Dyczkowska, Stanisław Piocha*¹

Zarządzanie poprzez kształtowanie stanowisk w dziale handlowym

Wstęp

Procesy dostosowawcze polskich przedsiębiorstw do warunków funkcjonowania w Unii Europejskiej obejmują sferę społeczną i gospodarczą. W treści referatu chcemy wskazać na niektóre zagadnienia związane z dostosowaniem się polskiego rynku pracy do sytuacji w krajach Europy Zachodniej. W tym wypadku zwraca się uwagę na pozycję grupy polskich pracowników-specjalistów w dziale handlowym. Wzrost natężenia konkurencji wymaga zwrócenia szczególnej uwagi na ludzi, którzy są w stanie sprostać oczekiwaniom właścicieli firm i decydują o sukcesie rynkowym przedsiębiorstw. Jak wskazuje literatura przedmiotu: „zdolność do nabywania i rozwijania unikalnych umiejętności ma kluczowe znaczenie w procesie osiągnięcia przewagi konkurencyjnej firmy”.² Identyfikując się w pełni z sentencją zawartą w powyższym cytacie uważamy, że decydującego znaczenia nabiera wiedza i kompetencje wymagane od pracowników w dziale handlowym.

¹ Mgr Joanna Dyczkowska jest asystentem w Katedrze Marketingu na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Politechniki Koszalińskiej, Stanisław Piocha jest kierownikiem Katedry Makroekonomii na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Politechniki Koszalińskiej.

² K. Stobińska, *Inwestowanie w pracownika* [w:] *W kierunku budowania społeczeństwa uczącego się*. Wyd. Poltext, Warszawa, 1996, s. 110.

Rekrutacja pracowników

Poszukiwanie i zatrudnianie odpowiednich pracowników jest trudnym zajęciem nawet przy tak dużym bezrobociu, występującym na rynku polskim. Niezależnie od tego, czy rekrutację powierza się wyspecjalizowanym komórkom zarządzania personelem czy też zleca specjalistycznej firmie, punkt wyjścia do realizacji tego zadania powinien być w każdym przypadku ten sam – strategia firmy i wyznaczone przez nią cele. Strategiczne cele organizacji powinny zostać przełożone na konkretne zachowania i czynności, które doprowadzą do ich realizacji. Dla osiągnięcia tych celów niezbędne są osoby o określonym profilu zawodowym, umiejętnościach i osobowości, potrzebni są ludzie, których cechy i predyspozycje przystają do kultury organizacyjnej firmy, w której mają pracować i są odpowiednie do wymagań na powierzanych im stanowiskach pracy. Rekrutacja pracowników powinna być poprzedzona planowaniem zatrudnienia w danej organizacji. W planowaniu tym należy uwzględnić potrzebne na danym etapie rozwoju firmy umiejętności i kwalifikacje, niezbędne do realizacji zaplanowanych zadań oraz czas, w którym zadania te mają być zrealizowane.

Osoba odpowiedzialna za pozyskanie nowego pracownika planując rekrutację musi wykonać szereg czynności przygotowawczych. Przede wszystkim powinna ustalić zakres zadań, które będzie miał do wykonania nowy pracownik i stworzyć opis stanowiska pracy, za pomocą którego definiowany jest zakres obowiązków uprawnień, liczba podległych pracowników oraz czynności wykonywane na danym stanowisku, które mają zapewnić firmie realizację strategii. Opis ten powinien być precyzyjny i rzetelny oraz oddawać to, co pracownik rzeczywiście ma robić na danym stanowisku. Przykładowo podane zostaną dla trzech stanowisk w dziale handlowym wymagania wiedzy specjalistycznej:

a) Key Account Manager (menedżer do obsługi kluczowych klientów firmy)

– zaawansowana wiedza o rynku i trendach rozwojowych w branży,

- znajomość rynku, konkurencji i trendów rozwojowych w obsługiwanych branżach,
 - ekspercka wiedza w zakresie profesjonalnej obsługi klienta (w tym: sporządzanie ofert, technik prezentacji, taktyk negocjacyjnych, technik sprzedaży)
 - ekspercka, aktualizowana wiedza o oferowanych produktach,
 - znajomość prawa handlowego.
- b) Szef działu handlowego
- wiedza z zakresu marketingu i public relations,
 - ekspercka wiedza w zakresie profesjonalnej obsługi klienta (w tym: sporządzanie ofert, technik prezentacji, taktyk negocjacyjnych, technik sprzedaży)
 - ekspercka, aktualizowana wiedza o oferowanych produktach,
 - znajomość rynku, konkurencji i trendów rozwojowych w obsługiwanych branżach na rynku lokalnym.
- c) Specjalista ds. obsługi klientów
- wiedza w zakresie profesjonalnej obsługi klienta,
 - znajomość rynku, konkurencji i trendów rozwojowych w obsługiwanych branżach,
 - ekspercka, aktualizowana wiedza o oferowanych produktach.

Ważnym krokiem w prowadzeniu rekrutacji jest dobranie odpowiedniej metody pozyskiwania kandydatów, która zapewni sukces w postaci znalezienia najlepszych kandydatów do pracy na danym stanowisku. Zazwyczaj poszukuje się kandydatów na zewnątrz. Tymczasem warto przeprowadzić tzw. rekrutację wewnętrzną. Nazbyt często przy prowadzeniu poszukiwań kandydatów pomija się zasoby własne organizacji, jakby zapominając o tym, że wśród zatrudnionych pracowników mogą być osoby, które bardzo dobrze mogą sprostać stawianym wymaganiom. Pracownicy, którzy pracują posiadają ważny atut – znają kulturę organizacyjną firmy, funkcjonując w niej na co dzień.

Praca zespołowa w dziale handlowym

Zgodnie z definicją przez zespół rozumie się dwie lub więcej osób, współdziałających i wzajemnie oddziałujących na siebie w dążeniu do wspólnego celu. Tradycyjnie występowały w organizacjach dwa rodzaje zespołów: formalne i nieformalne, mające cechy wspólne³. Wspólny cel wyznacza kierunek pracy i nadaje sens ich działalności, normy określają sposoby i warunki funkcjonowania członków zespołu, a wartości pozwalają koncentrować się na rzeczach ważnych i pomijać nieistotne. We współczesnej literaturze szczególną rolę przypisuje się zarządzaniu przez cele.⁴ Formułuje się cele dla organizacji i poszczególnych zespołów, co pozwala na określenie oczekiwań co do każdego pracownika. Powszechnie uważa się współcześnie, że jednym z ważniejszych celów organizacji i kierowania jest ukształtowanie racjonalnego podziału pracy i kompetencji.⁵ Funkcjonowanie w firmie działu handlowego, jako istotnego ogniwa kształtowania pozycji rynkowej firmy stanowi podstawę do szczególnej troski kierownictwa o efektywność tego zespołu. Na sposób pracy i strukturę całego zespołu wpływa rodzaj stojących przed nią zadań:

a) zadania addytywne – działanie zespołu jest uzależnione od wkładu pracy wszystkich bez wyjątku członków. Wszyscy są równie istotni i w jednakowym stopniu odpowiedzialni za osiągnięcie i polepszenie końcowego rezultatu.

b) zadania koniunktywne – wynik pracy zależy od najslabszego, najmniej doświadczonego lub utalentowanego członka. Wymusza to opracowanie metod kompensacji jego niedociągnięć przez resztę grupy i sposobów optymalnego wykorzystania tych umiejętności, które już on posiada.

³ Por. J. Stoner, E. Freeman, D. Gilbert, *Kierowanie*. Wyd. PWE, Warszawa, 1998, s. 481.

⁴ Por. P. Tyrała, *Skuteczne zarządzanie*, Wyd. FOSZE, Rzeszów 2001.

⁵ Por. A. Sajkiewicz, *Organizacja i kierowanie [w:] Zasoby ludzkie w firmie*, pod red. A. Sajkiewicz, Poltext, Warszawa 2000, s. 35–38.

c) Zadania dysjunktywne – podczas ich realizacji wydajność całego zespołu zależy od wkładu najlepszych i najbardziej zdolnych jego członków. Wymaga to opracowania taktyk optymalizacji pracy tych jednostek przy jednoczesnym zaplanowaniu najkorzystniejszej pomocy ze strony reszty grupy.

▪ Zadania dla szefa działu handlowego:

– kierowanie pracą podległego zespołu poprzez: planowanie, koordynację i kontrolę pracy; wspieranie rozwoju i motywowanie pracowników,

– współudział w tworzeniu i realizacja rocznego budżetu jednostki w zakresie sprzedaży,

– efektywne zarządzanie pracą działu handlowego,

– pozyskiwanie nowych klientów i rozszerzanie współpracy z dotychczasowymi klientami zgodnie ze strategią rynku i produktu,

– realizacja zadań wynikających z polityki cenowej firmy,

– analiza rynku: tworzenie bazy danych nt. klientów aktualnych i potencjalnych oraz monitorowanie działań konkurencji,

– kreowanie pozytywnego wizerunku firmy,

– nadzór nad windykacjami.

▪ Zadania dla spec. ds. obsługi klienta:

– udzielenie wyczerpującej i rzetelnej informacji klientom,

– rozpoznawanie potencjału klientów i tworzenie listy potencjalnych klientów dla spec. ds. handlowych,

– windykowanie należności od wskazanych grup klientów,

– dbałość o jakość osobistą oraz o jakość wykonywanych zadań,

– obsługa klientów w firmie.

Pracownicy działu handlowego powinni uczestniczyć w różnego rodzaju szkoleniach, mających na celu przygotowanie ich do pracy w zespole oraz przekazanie wiedzy i umiejętności poprawnego i skutecznego porozumiewania się. Zespół musi bowiem w sposób jasny, szybki i bezkonfliktowy wzajemnie się komunikować, inaczej jego praca stanie pod znakiem zapytania.

Key Account Manager jako lider zespołu

Z pełnieniem ról w dużym stopniu wiąże się kwestia statusu w zespole, a stąd już krótka droga do zagadnienia władzy i przywództwa. Wraz z dynamicznymi zmianami podczas współdziałania status ten może się zmieniać. Najczęściej na czas pracy status powinien słabnąć, ponieważ jeśli jest zbyt sztywny, może ograniczać możliwości podejmowania się różnych zadań i elastycznego przystosowania się do konkretnych wymagań chwili. W nowoczesnie zarządzanych firmach coraz większe znaczenie w kreowaniu ich sukcesu mają wykwalifikowani i zaangażowani oraz dobrze wyszkoleni i przedsiębiorczy menedżerowie, pełniący role przywódcze. W większości naszych firm w nadmiernym stopniu występuje kierowanie – zasadzające się na dyrygowaniu i kontrolowaniu – w niedostatecznym zaś przywództwo. Tymczasem do osiągnięcia przez firmy sukcesu potrzebny jest wysiłek intelektualny i pomysłowość wszystkich pracowników, ich dynamiczne zaangażowanie, które oznacza silne wiązanie się z kierownictwem w realizacji celów firmy, włączanie się w proces kreowania i wprowadzania zmian oraz szybkie dostosowywanie się do warunków zmieniających się w czasie.⁶ Potrzebne jest więc kierowanie oparte na współdziałaniu, które oznacza, że kierownicy rezygnują z hierarchicznej struktury władzy i przyznają pracownikom większą swobodę w podejmowaniu decyzji, pomagają im w zdobyciu wiedzy, powodują, że oni sami są w stanie osiągnąć założone cele. Inspirują pracowników dzięki własnej wizji i energii, dostrzegają nowe możliwości wydobywania z ludzi tego, co najlepsze i zamieniają je na konkretne działania. Menedżerowie będą musieli się stawać liderami, którzy:⁷

- stale mają pełną wiedzę o wydarzeniach,
- wyznaczają zespołowi jasny, jednoznaczny kierunek i dbają o to, by utrzymywał się on na tym samym kursie,

⁶ J. Stoner, E. Freeman, D. Gilbert, op. cit., s. 156.

⁷ T. Lambert: *Problemy zarządzania*. Wyd. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1999, s. 137.

- dają wsparcie, otwierają drzwi, oczyszczają drogę bez przejmowania obowiązków od pracowników, którym zostały one przekazane,
- podejmują decyzje, których inni z braku czasu, informacji lub wiedzy nie są w stanie podjąć,
- stale oceniają wyniki, nagradzają postępy oraz wspierają rozwój jednostek zespołu,
- tworzą atmosferę zaufania dzieląc się sukcesem oraz informacjami i wiedzą.

Cel pracy KAMa: pozyskiwanie i opieka nad kluczowymi klientami firmy, nadzór nad utrzymaniem i rozwijaniem wzajemnej współpracy z działami handlowymi w jednostkach w celu realizacji polityki sprzedaży na rynkach lokalnych. Badanie i monitorowanie rynków lokalnych dzięki współpracy z działami handlowymi w jednostkach, ze szczególnym uwzględnieniem klientów strategicznych.

Władza związana ze stanowiskiem i wymuszaniem pożądaných zachowań ustępuje dzisiaj miejsca władzy eksperckiej i władzy odniesienia, które oznaczają, że podwładny postrzega przełożonego jako przywódcę, a zarazem dobrego specjalistę, któremu może zaufać i dzięki któremu może osiągnąć pożądaną wartość. Ten rodzaj władzy umożliwia stosowanie integratywnego stylu kierowania, w którym kierownik pomaga wybrać i udoskonalić drogę, po której podwładni będą podążać, realizując cele organizacji.⁸

Motywowanie poprzez stawianie celów przed pracownikiem

Efektywne podejście do motywowania opiera się na założeniu o konieczności zaangażowania pracowników do współuczestnictwa w tworzeniu i realizacji celów firmy. Dzięki temu łatwiej uzyskamy pewność, że cele te zostaną w pełni zaakceptowane, a tym samym zaangażowanie osiągnie bardzo wysoki poziom. W każdej organizacji

⁸ Por. D. Goleman, *Skuteczność różnych stylów zarządzania na świecie*. Wyd. Zarządzanie na Świecie, 2000, nr 6, s. 6–13.

powinno następować pełne porozumienie między kierownictwem i pracownikami co do celów i sposobów ich osiągnięcia. W praktyce najpierw powinno się ustalić cele z pracownikiem, a potem oceniać jego działalność zgodnie z przyjętymi wcześniej zasadami. W ten sposób cele są realizowane na wszystkich szczeblach organizacji. Podstawą jest współtworzenie i efektywne formułowanie celów na podstawie klasycznej teorii SMART:

- **Specific** – jasne, zwarte, określone dla konkretnej osoby;
- **Measurable** – wyrażone w kategoriach mierzalnych;
- **Achievable** – możliwe do osiągnięcia, dopasowane do możliwości pracownika;
- **Relevant** – istotne, ważne, wymagające wysiłku, stanowiące ważny element w rozwoju pracownika i całej organizacji;
- **Timed** – uwzględnienie terminu realizacji.

Cele dla szefa działu handlowego: zwiększenie sprzedaży zgodnie ze strategią rynku i produktu na rynku lokalnym. Efektywne zarządzanie działem handlowym, aby osiągnąć założone cele. Współtworzenie planów marketingowych i nadzór nad ich realizacją.

Cele dla spec. ds. obsługi klientów: przyjmowanie zleceń od klientów i przekazywanie do realizacji. Udzielanie klientom informacji, zbieranie informacji i uwag od klientów na temat oferowanych produktów, potrzeb klientów oraz opinii o firmie. Zbieranie i analizowanie informacji o potencjalnych klientach, realizowanie sprzedaży przez telefon.

Nie można się ograniczyć do wyznaczania celu – należy zawsze skontrolować jego realizację. Jeżeli ograniczymy się wyłącznie do poprawnego zaplanowania i nie sprawdzimy czy cel został zrealizowany, to stracimy zaangażowanie pracownika. Nie będziemy w stanie dać mu efektywnej informacji zwrotnej, a pracownik pracujący bez dobrego feed-backu jest mało efektywny.

Oczekiwany wynik dla szefa działu handlowego:

- realizacja przez jednostkę sprzedaży co najmniej na budżetowanym na dany rok poziomie,
- utrzymanie przez jednostkę dotychczasowych i pozyskiwanie nowych klientów z segmentu docelowego,

- osiągnięcie prawidłowej struktury klientów i należności w jednostce,
 - posiadanie pełnej i aktualnej bazy danych nt. rynku (klienci i konkurencja),
 - zbudowanie silnego wizerunku firmy jako lidera na rynku lokalnym,
 - wysoki poziom satysfakcji klientów,
 - terminowe przekazywanie rzetelnych raportów i informacji zwrotnych do KAMa,
 - efektywny, dobrze zmotywowany i współpracujący zespół.
- Oczekiwany wynik dla spec. ds. obsługi klientów:
- zapewnienie klientom profesjonalnej obsługi,
 - dobra opinia klientów o fachowości i przyjazności pracownika,
 - prawidłowe i terminowe przekazywanie zleceń od klientów,
 - skuteczna windykacja należności.

Bardzo istotne by system motywacyjny nie działał w oderwaniu od innych elementów zarządzania. Warto podjąć wysiłki, aby pobudzić motywację, nawet jeśli wiąże się to z nakładem finansowym, a oto pięć zasad skutecznej motywacji.

1. Zasada proporcjonalności przyrostu – nie każda podwyżka czy premia sprawia, że motywacja wzrasta. Co więcej, podwyżka zbyt niska może nawet osłabić motywację i zniechęcić pracownika nawet do tego, co poprzednio robił dobrze.

2. Zasada wielkości oczekiwań – pracownicy wykonując sprawnie swoje obowiązki oczekują, że zostaną za to odpowiednio nagrodzeni. Oczekiwania te kształtują się u każdego pracownika pod wpływem kilku czynników. Przede wszystkim pod wpływem formalnych i nieformalnych zasad wynagradzania w danej firmie, pod wpływem formalnych i nieformalnych zasad wynagradzania w danej firmie, pod wpływem obserwacji jakie podwyżki otrzymali koledzy za podobne osiągnięcia czy obietnicy złożonej przez szefa. Mimo tego podwyżka mniejsza od oczekiwanej jest rozwiązaniem dużo gorszym niż brak podwyżki. Człowiek zaprzestaje podejmowania tak wielkich wysiłków jak dotąd, czuje się bowiem niedoceniony. Nie zauważono efektów jego pracy, a to prowadzi do poważnego pogorszenia wydajności.

3. Zasada ograniczonej dostępności – podwyżka musi być nagrodą, a jeśli otrzymują ją wszyscy bez wyjątku, nie spełnia swojej funkcji.

4. Zasada psychologicznej odległości – premia za dokonania powinna być przyznana po wykonanej pracy, a więc zapłata za coś, co miało miejsce pół roku temu jest tylko pewną ilością pieniędzy, ale nie motywuje do lepszej pracy.

5. Zasada prawidłowej orientacji – czasami pracownik dostając podwyżkę jest zdezorientowany, gdyż nie bardzo zdaje sobie sprawę z tego, za co ją otrzymał. Aby podwyżka czy nagroda nie była zwykłym marnowaniem pieniędzy, a rzeczywiście pełniła funkcję motywatora, musimy poinformować pracownika, za jakie konkretne osiągnięcia ową podwyżkę otrzymał.

Drugi sposób motywowania sprowadza się do zasady postawienia na pracownika, czyli pozwala mu się decydować o sprawach ważnych dla firmy. Za wzbogacanie pracy można uznać zwiększenie złożoności pracy i odpowiedzialności za jej wykonanie. Niemalą rolę odgrywa tu również możliwość samodzielnego podejmowania decyzji.

Wartościowanie stanowisk i ocena pracowników

W sytuacji kryzysowej zastosowanie systemów wartościowania i oceny pracy pozwala na szybkie ustalenie stanowisk i osób najcenniejszych oraz najmniej cennych z punktu widzenia firmy. Umożliwia zatem właściwe prowadzenie polityki personalnej i racjonalne gospodarowanie kapitałem ludzkim. Z kolei w sytuacji rozwijającego się rynku wdrożenie tych systemów pozwala zapobiec nadmiernej fluktuacji, szczególnie wśród pracowników zidentyfikowanych jako kluczowi z punktu widzenia organizacji. Dają także możliwości tworzenia indywidualnych ścieżek rozwoju, identyfikowania potrzeb szkoleniowych oraz sprawiedliwego wynagradzania pracowników.

Przedsiębiorstwa przeprowadzające wartościowanie pracy i kompetencji uznają za bardzo istotne, aby osoby odpowiedzialne za ten proces posiadały dużą wiedzę na temat realiów funkcjonowania

firmy. Jednocześnie bardzo często unikają dużego zaangażowania pracowników w budowę i wdrożenie systemów zarządzania kapitałem ludzkim opartych na wartościowaniu. Może to powodować problemy z wdrażaniem tych systemów, zwłaszcza w przypadku przedsiębiorstw, w których działają związki zawodowe. Czynnikiem mogącym powodować problemy w procesie wdrażania systemu wartościowania są: kultura organizacyjna przeciwna zmianom i nie przeszkolony personel.

Stosunkowo dużą popularnością cieszą się w polskich przedsiębiorstwach systemy ocen. Najczęściej postrzegane są one jako narzędzia służące:

- weryfikacji potencjału pracowników,
- weryfikacji osiągnięć pracowników i planowania karier,
- weryfikacji potrzeb szkoleniowych.

Najbardziej system ocen okresowych jest używany:

- jako element systemu nagród finansowych,
- jako element nagród pozafinansowych.

Warunki efektywności systemu ocen okresowych.

1. Powiązanie ze strategią firmy – oznacza to, że każdy pracownik musi być oceniany pod kątem kryteriów, które są ważne dla powodzenia firmy i zgodne z jej strategią rozwoju. Wdrażanie systemu ocen powinno uwzględniać poziom zaawansowania poszczególnych procedur zarządzania ludźmi i kulturę organizacyjną przedsiębiorstwa. Ważne jest, aby i kierownictwo, i podwładni mieli świadomość celu wdrażania systemu, znali sposób przeprowadzenia ocen oraz konsekwencje oceny.

2. Zbieżność ze stylem zarządzania w firmie – gdy w firmie obowiązują zasady zarządzania przez jakość, kryteria oceny powinny odnosić się do nateżenia związanych z tym konkretnych postaw i cech osobowości. W przedsiębiorstwie działającym na zasadach zarządzania poprzez cele, kryteria oceny powinny być dostosowane do takich elementów jak: poziom kwalifikacji i umiejętności pracowniczych, wywiązywanie się z powierzonych zadań i obowiązków.

3. Precyzyjna definicja kryteriów oceny – kryteria i ich definicje należy formułować w sposób przystępny i czytelny, aby obie stro-

ny – oceniający i oceniany – mogli mówić tym samym językiem o tym samym zjawisku. Eliminuje się wówczas możliwość dowolnej interpretacji poszczególnych cech i umiejętności podległych ocenie.

4. Przygotowanie odpowiedniej skali ocen – skala ocen musi być adekwatna do ocenianych elementów. Należy jasno określić sposób oceny końcowej, zapobiegający powierzchowności oceny i uogólnieniom, wykluczający oceny skrajne.

5. Określenie konsekwencji oceny – konsekwencje oceny powinny być dostosowane do kultury i potrzeb przedsiębiorstwa. Pracownik musi wiedzieć, jakie konsekwencje wiążą się z uzyskaniem poszczególnych ocen.

6. Regulamin oceniania – rzetelnie przygotowany system ocen okresowych powinien zawierać regulamin oceny oraz czytelne instrukcje dla oceniających i ocenianych.

7. Organizacja procesu ocen okresowych – ocena powinna być rozplanowana w czasie tak, aby nie dezorganizowała zasadniczych zadań zespołów i by nie pociągała za sobą wydłużenia czasu pracy.

Stałym instrumentem zarządzania służącym do oceny kadry kierowniczej, w tym szefa działu handlowego oraz KAMa może być przeprowadzanie raz w roku badań tzw. Indeksu szefa. Szef służy przede wszystkim doskonaleniu stylu kierowania zespołami, promowaniu otwartej komunikacji między przełożonymi a podwładnymi oraz systematycznemu planowaniu działań na rzecz najwyższej jakości działania osób na stanowiskach kierowniczych. Kwestionariusz Indeksu szefa dostarczany zostaje do rąk każdego pracownika działu, jest przez niego anonimowo wypełniany i dobrowolnie wysyłany pod wskazany adres. Wyniki badania Indeksu szefa w postaci średnich ocen w poszczególnych punktach są adresowane do rąk osoby ocenianej oraz jej przełożonych. Oceniany szef prezentuje otrzymane wyniki podległym pracownikom podczas rozmowy rozwojowej, w której przedstawia również plan działań na rzecz poprawy słabszych aspektów swojego funkcjonowania jako szef. Prezes lub dyrektor, mając wgląd w wyniki Indeksu szefa wielu podległych osób nie powinni ich porównywać, gdyż w każdym przypadku oceny wystawiały inne osoby i adresatem tej oceny był kto inny.

Oceny poszczególnych szefów są objęte zasadą poufności, której przestrzeganie jest obowiązkiem każdej osoby mającej do nich dostęp.

Szczególne znaczenie przypisywane jest systemom ocen okresowych przede wszystkim ze względu na wielkość i różnorodność celów, które mogą być realizowane dzięki tym systemom oraz na skutek dążenia kierownictw firm do opracowywania zintegrowanej formuły zarządzania kapitałem ludzkim. Dobre doświadczenia przedsiębiorstw, które już wdrożyły system ocen okresowych powodują, że inne organizacje pragną używać podobnej metodologii. System ocen jest często postrzegany jako metoda, dzięki której możliwe jest prowadzenie spójnej polityki zarządzania.

Literatura

Goleman D., *Skuteczność różnych stylów zarządzania na świecie*, Wyd. „Zarządzanie na Świecie”, 2000, nr 6.

Lambert T., *Problemy zarządzania*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1999.

Stobińska K., *Inwestowanie w pracownika [w:] W kierunku budowania społeczeństwa uczącego się*, Wyd. Poltext, Warszawa 1996.

Stoner J., E. Freeman, D. Gilbert, *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1998.

Tyrała P., *Skuteczne zarządzanie. Na drodze do przedsiębiorczości*, Wyd. Ośw. FOSZE, Rzeszów 2001.

Zasoby ludzkie w firmie. Organizacja, ekonomia, zarządzanie, (red.) A. Sajkiewicz, Poltext, Warszawa 2000.

Sergiy Gerasymenko

Wstąpienie Ukrainy do Światowej Organizacji Handlu (WTO) – ważny kierunek w zakresie podwyższenia efektywności handlu zagranicznego

Ważnym warunkiem podwyższenia efektywności funkcjonowania systemu rynkowego jest dochodowość jego handlu międzynarodowego. Najistotniejsza dziedzina gospodarki międzynarodowej – międzynarodowy handel towarami i usługami – jest regulowana przez kilka organizacji międzynarodowych, w tym najważniejszą z nich, czyli Światową Organizację Handlu (WTO), do której na początku 1999 r. należało 132 członków.

Ze względu na ewentualne skutki dla naszego społeczeństwa, podjęcie wymiany handlowej w ramach Światowej Organizacji Handlu jest wyjątkowo odpowiedzialnym krokiem, którego realizacja powinna być poprzedzona dokonaniem rzetelnej naukowej analizy ewentualnego poziomu otwartości gospodarki i przystosowaniem ustawodawstwa krajowego. I tylko w ramach realnie istniejących warunków w zakresie możliwości, bez zagrożenia dla bezpieczeństwa narodowego, zabezpieczenia zgodnego z wymaganiami WTO poziomu takiej otwartości i jakości bazy prawnej, można skierować wysiłki kierownictwa państwa na praktyczną, aktywną integrację krajowej gospodarki z gospodarką światową.

Przygotowując wstąpienie Ukrainy do WTO jako strategicznie ważnego kroku, większość analityków doszła do wniosku, że jest on potrzebny z dwóch powodów:

1) pozwoli utworzyć w przyszłości bardziej stabilne i przewidywalne środowisko handlowe,

2) ułatwi uzyskanie bardziej operacyjnej i obiektywnej informacji w zakresie realnego popytu na produkcję, prace, usługi, światowy poziom produkcji, co w rezultacie umożliwi lepsze prognozowanie zasad zapewnienia krajowej konkurencyjności.

Już od pierwszych lat niepodległości Ukraina wybrała kurs na liberalizację działalności gospodarczej z zagranicą. Proces ten w znaczącym stopniu związany był z wymaganiami stawianymi krajom kandydującym do członkostwa w WTO. Jednocześnie granice takiej liberalizacji należałoby określić na początku, poprzez rzetelne zbadanie problemów towarzyszących temu procesowi, zbilansowanie dochodów i wydatków w gospodarce narodowej z tytułu liberalizacji handlu. Niedococzenie tej pracy doprowadziło do tego, że znaczący wzrost obrotów w handlu zagranicznym Ukrainy odbył się bez uwzględnienia ogólnego spadku gospodarki krajowej i obniżenia poziomu życia ludności – wewnętrznego rynku konsumpcyjnego. W rezultacie takiej polityki udział eksportu w PKB, cechujący poziom otwartości państwa na integrowanie z gospodarką, to jest otwartość Ukrainy, przewyższył o 2 do 4 razy poziom państw rozwiniętych. Taka otwartość uczyniła Ukrainę zależną od wahań koniunktury rynków światowych, przedsięwzięć taryfowych i pozataryfowych, podejmowanych przez państwa-partnerów.

Jednocześnie na przykład, w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Francji, we Włoszech oraz innych państwach rozwiniętych, 40–50% produkcji pochodzi z importu, ale mniej więcej w tych samych granicach wytwarzana produkcja przeznaczona jest na eksport.

Należy wziąć pod uwagę, że dla krajowych podmiotów przedsiębiorczości nie stworzono na razie odpowiednich warunków, które stymulowałyby ich bardziej efektywną pracę. Tylko nieznaczna liczba przedsiębiorstw pracuje na rynkach zagranicznych, stykając się przy tym, obok tradycyjnych problemów biznesu, również z niestabilnością ustawodawstwa i niedostatecznym uregulowaniem prawnym wielu zagadnień, w tym czy innym stopniu dotyczących handlu zagranicznego. Wszystko to znacząco utrudnia procesy umowne w stosunkach handlowych.

Ukraina stawia przed sobą zadanie wstąpienia do WTO, ale jest to proces wieloaspektowy, mający przy tym zarówno zalety, jak i wady. Podstawą prawną wstąpienia Ukrainy do WTO na jest Koncepcja dostosowania taryfy celnej Ukrainy na lata 1995–2005 odpo-

wiednio do systemu GATT/WTO, zatwierdzona Dekretem Prezydenta Ukrainy nr 255/966 z dnia 6 kwietnia 1996 r. Jej główne zasady to: stopniowe obniżenie stawek cła wwozowego, zapewnienie gwarantowanego dostępu produkcji krajowej do rynków zagranicznych, odwrócenie ewentualnego negatywnego wpływu importu na rozwój przemysłu krajowego.

W celu uzyskania członkostwa w WTO, Ukraina powinna określić swoje stanowisko w zakresie szeregu zagadnień. Pierwsze z nich dotyczy powszechnej na Ukrainie dyskryminacji importu, chociaż wywołane jest to koniecznością wsparcia producenta krajowego. Od daty uzyskania członkostwa w WTO Ukraina zmuszona będzie wyjść naprzeciw zagranicznym partnerom handlowym i zlikwidować tę dyskryminację. Poza tym, nasze państwo powinno zrezygnować ze szczególnego stosunku wobec kontaktów handlowych z państwami byłego Związku Radzieckiego.

Współczesne międzynarodowe stosunki gospodarcze są wysoko rozwiniętym skomplikowanym systemem, który łączy różne, ze względu na treść i podmioty, lecz ściśle współdziałające ze sobą rodzaje stosunków społecznych. Dlatego badanie problemów w zakresie prawnego uregulowania międzynarodowych stosunków gospodarczych będzie korzystne dla Ukrainy w procesie rozszerzenia przez nią działalności gospodarczej z zagranicą.

Uważamy, że właśnie poprzez dokonanie analizy stanu regulacji normatywno-prawnej wzajemnych związków w sferze stosunków gospodarczych z zagranicą można prawidłowo ocenić jej skuteczność, określić priorytety przystosowania narodowego ustawodawstwa do prawa obowiązującego w międzynarodowych organizacjach gospodarczych.

W ciągu ostatniego dziesięciolecia ustawodawstwo Ukrainy cechuje dążenie do zharmonizowania narodowego systemu prawnego z prawem międzynarodowym i ustawodawstwem zagranicznym. Chronologicznie zbiegło się to z rozpoczęciem samodzielnego tworzenia państwa i poszukiwaniem dróg budowy własnego systemu ustawodawstwa Ukrainy. Wśród państw byłego Związku Radzieckiego Ukraina jako pierwsza zawarła Umowę o partnerstwie i współ-

pracy z Europejskimi Stowarzyszeniami i ich państwami. Umowa została ratyfikowana przez Radę Najwyższą Ukrainy (10 listopada 1994 r.), UE i państwa członkowskie tego ugrupowania i weszła w życie z dniem 1 marca 1998 r.

Nadal istotną wadą pozostaje to, że i obecnie brakuje efektywnego programu stosowania prawa w zakresie zagadnień związanych ze wstąpieniem do WTO, w którym należy uwzględnić obiektywną gotowość Ukrainy do tego wstąpienia. Uważamy, że analiza taka powinna uwzględnić tak ważne czynniki, wpływające na stan gospodarki Ukrainy jak:

- poziom przystosowania ustawodawstwa narodowego do norm prawa międzynarodowego,
- stabilność cen i waluty,
- deficyt budżetu państwowego,
- wysokość i dynamika zadłużenia państwowego.

Bez wątpienia przed naszymi organami władzy, a szczególnie przed władzą ustawodawczą, stoi bardzo skomplikowane zadanie. Ma ona nie tylko zapewnić biznesowym kręgom odpowiednią bazę normatywną dla dochodowej pracy na rynkach wewnętrznym i zagranicznym oraz uwzględnić przyznanie im pewnego okresu adaptacyjnego na jej opracowanie, ale także uwzględnić wymogi prawa w zakresie handlu zagranicznego przy organizacji ewidencji księgowej przez podmioty gospodarcze i przygotować kadry zarówno dla biznesu, jak i dla organów władzy wykonawczej, które będą śledziły i kontrolowały proces dotrzymania przez Ukrainę wymogów stawianych przez WTO. Właśnie przy takim podejściu Ukraina może wejść w światową przestrzeń ekonomiczną nie jako nowicjusz, który uczy się za pomocą metody „prób i błędów”, ale jako państwo, które przeprowadziło realne przekształcenia rynkowe w gospodarce na bazie prawnej, zharmonizowanej z normami prawa międzynarodowego.

Ważne zadania występują także w zakresie przystosowania ustawodawstwa Ukrainy do prawa UE.

Po pierwsze – zgodnie z Umową o partnerstwie i współpracy pomiędzy Ukrainą i UE, nasze państwo przyjęło na siebie ściśle określone zobowiązania w zakresie przystosowania swego ustawodaw-

stwa do wymagań tej organizacji w pewnych sferach regulacji prawnych.

Po drugie – szereg ważnych kierunków tego procesu w takich dziedzinach jak: sprawa ceł, księgowość, spółki i podatki, ochrona pracy, usługi finansowe, zasady konkurencji, zamówienia publiczne, ochrona zdrowia i życia ludności, zwierząt i roślin, ochrona praw konsumentów, zasady techniczne i standardy itp. znalazły swoje odzwierciedlenie w Strategii integracji Ukrainy z UE, zatwierdzonej Dekretem Prezydenta Ukrainy nr 615/98 z dnia 11 czerwca 1996 r.

Biorąc powyższe uwarunkowania pod uwagę, można stwierdzić, że dla szybszego rozwiązania zagadnienia przystosowania ustawodawstwa Ukrainy do norm prawnych GATT/WTO, UE, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Międzynarodowego Banku Rekonstrukcji i Rozwoju oraz innych międzynarodowych organizacji gospodarczych należy stworzyć ustawodawczo wzmocnione i obowiązkowe do wykonania programy, które powinny obejmować cały proces dostosowawczy, określać jego etapy i przedsięwzięcia w zakresie ich realizacji, ustalić terminy i kontrolę nad ich dotrzymaniem.

Literatura

Alanjuk S., *Droga do WTO – kiedy dalekie jest tak blisko*, Kyjów 2001.

Stepanenko W., *Stymulowanie działalności zewnętrznej handlowej*, „Prawo i Biznes” 1997, nr 24, s. 4.

Wasylenko J., *Kierunki rozwoju handlu zewnętrznego*, „Prezydenckie wiadomości” 2000, nr 3, s. 20.

Marek Grzybowski

Polska gospodarka morska na rynkach Unii Europejskiej. Stan obecny i perspektywy

Jedyną, naprawdę wolną granicą, jedynym miejscem wyrównania wciąż rosnących ciśnień, jedynym nieograniczonym kontaktem gospodarczym z całym światem jest właśnie granica morska.¹

Eugeniusz Kwiatkowski

Wstęp

Potęgi morskie tej miary co Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Francja, Holandia czy Hiszpania, a nawet Szwecja przyjmowały jako rzecz naturalną swój prymat na oceanach i morzach, i dopóki nie zaczęły tracić swej dominującej pozycji nie prowadziły rozważań o roli gospodarki morskiej w gospodarce narodowej tak, jak to było w Polsce po odzyskaniu niepodległości i po drugiej wojnie światowej. Dlatego uciekanie flot pod tanie bandery, utrudnienia w dostępie do surowców – spowodowane utworzeniem 200-milowych stref ekonomicznych, rozwój morskiego górnictwa naftowego i związane z tym zagrożenie środowiska naturalnego, wreszcie upadek przemysłu budowy i remontów statków w państwach europejskich i Stanach Zjed-

¹ Eugeniusz Kwiatkowski (1888–1974) – jeden z twórców polskiej doktryny, strategii i polityki morskiej. Wieloletni minister przemysłu, handlu, minister skarbu, wicepremier w II Rzeczypospolitej. Poseł na Sejm w latach 1928–1930, 1938–1939, 1947–1952. Inicjator i realizator budowy portu w Gdyni i Centralnego Okręgu Przemysłowego. W latach 1945–1947 Pełnomocnik Rządu do spraw Odbudowy Wybrzeża i wykładowca w Wyższej Szkole Handlu Morskiego w Gdyni i Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Sopocie, pierwszy doktor honoris causa Uniwersytetu Gdańskiego.

noczonych oraz przesunięcie się dynamiki w światowej gospodarce morskiej na Daleki Wschód załamało tradycyjne spojrzenie na rynek i ekonomikę tej dziedziny aktywności człowieka.

Gospodarka morska – twórcze wykorzystanie przez człowieka zasobów oceanów, mórz i okalających je wybrzeży

Gospodarka morska to, najogólniej rzecz ujmując, twórcze wykorzystanie przez człowieka zasobów oceanów, mórz i okalających je wybrzeży. W wyniku postępu naukowo-technicznego i organizacyjnego ciągle doskonalone są sposoby eksploracji tej części ekosfery, przynoszące krajom nadmorskim konkretne efekty ekonomiczne. Wykorzystanie terenów nadmorskich, mórz i ich głębin jest tak atrakcyjnym przedmiotem aktywności produkcyjnej, że z czasem obszar ten stał się polem silnej walki konkurencyjnej. W ochronę zasobów włączono aktywnie nawet siły zbrojne, co w niektórych przypadkach prowadziło do napięć politycznych. Dlatego też dwie trzecie powierzchni naszego globu są przedmiotem systematycznych i wielokierunkowych badań naukowych o charakterze podstawowym i praktycznym, skupionych głównie na monitorowaniu zasobów i doskonaleniu technologii ich pozyskiwania. Jednak przede wszystkim na tym ogromnym obszarze prowadzona jest wielokierunkowa i wielopłaszczyznowa działalność gospodarcza. Dlatego nie jest ani proste, ani łatwe uzyskanie krótkiej i jednoznacznej odpowiedzi na pytanie: co kryje się pod pojęciem gospodarka morska? Przyjmując terminologię Igora Ansoffa można przyjąć, że **gospodarka morska obejmuje organizacje służące otoczeniu poprzez ekonomiczne i zorganizowane wykorzystanie morza i wybrzeża.**

Gospodarka morska – wymiar strategiczny

Dostęp do morza ma więc charakter strategiczny, decydujący o sile gospodarczej. Stwarza wymierne warunki do dynamicznego rozwoju, ale również konkretne zagrożenia wynikające z otwartego

charakteru granicy morskiej państwa. Wykorzystanie dostępu do morza daje państwu określone atuty i pozwala na wzmocnienie bezpieczeństwa gospodarczego państwa. Na przykład inwestycje w Porcie Północnym pozwoliły na zwiększenie bezpieczeństwa zaopatrzenia państwa w ropę naftową i paliwa ze źródeł alternatywnych spoza źródeł rosyjskich. Tak więc morski port handlowy o właściwie przygotowanej infrastrukturze może stanowić istotne ogniwo gwarantujące bezpieczeństwo gospodarcze, a jednocześnie zapewniające udział w rynku międzynarodowym. Terminal paliwowy w Porcie Północnym zapewnia bowiem dostawy paliw nie tylko dla Polski, ale również za pomocą rurociągów odbiorcom z Zachodu.



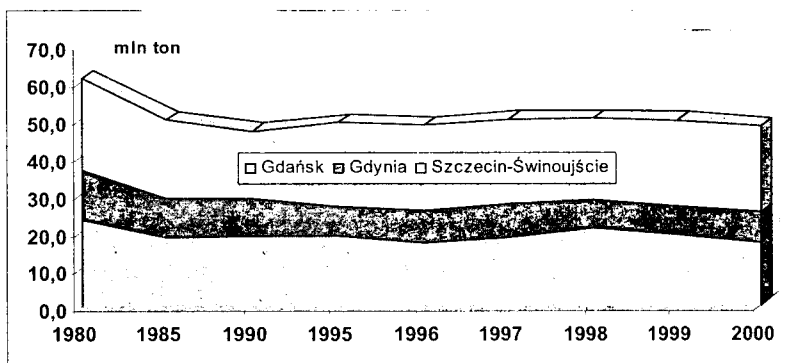
Rys. 1. Gospodarka morska i jej otoczenie (schemat)

Źródło: opracowanie własne.

Porty morskie – nowe miejsce w korytarzach transportowych Unii Europejskiej

Porty morskie po 1989 roku przestały być elementem państwowego łańcucha transportowego i straciły znaczenie instrumentalne wobec ładunków polskiego handlu zagranicznego. W dużych portach w Szczecinie-Świnoujściu, Gdyni i Gdańsku nastąpiły głębokie przekształcenia organizacyjne. W Gdańsku utworzono spółki pracownicze. W Gdyni i Szczecinie-Świnoujściu powołano struktury holdingowe. Dzięki aktywności lokalnej społeczności w Elblągu po latach na nowo powstał port. Porty polskie w okresie transformacji znacznie zaktywizowały swą działalność inwestycyjną. W Szczecinie oddano do użytku dwa magazyny fińskie w drobnicowym rejonie portu, w sąsiedztwie rozbudowywanej Tymczasowej Bazy Kontenerowej.

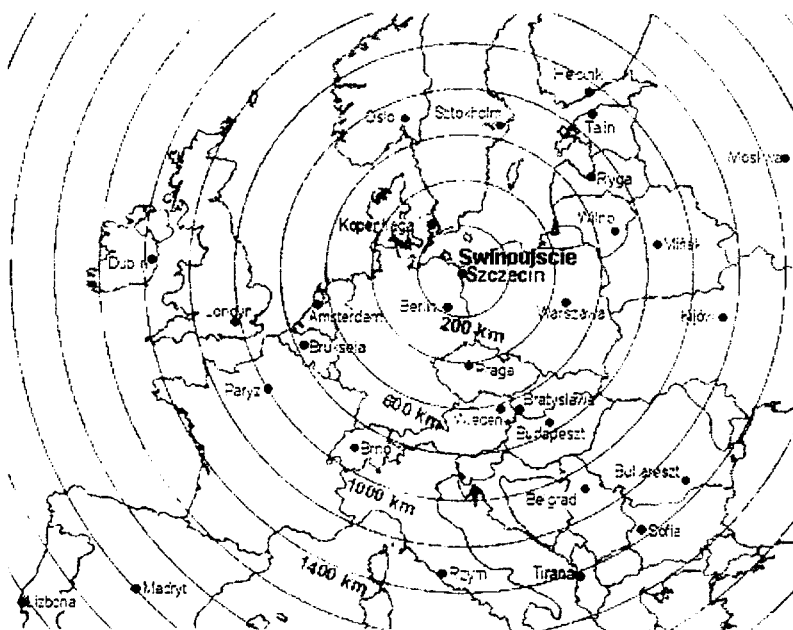
W Gdyni zmodernizowano bazę przeładunku zbóż dwukrotnie zwiększając powierzchnię magazynową. Uruchomiono połączenie własnej spółki żeglugowej (tak zwanym feederem) z portami bałtyc-



Rys. 2. Przeładunek w portach polskich w latach 1980–2000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Zarządu Morskiego Portu Gdynia, Zarządu Morskiego Portu Handlowego Szczecin-Świnoujście, Zarządu Morskiego Portu Handlowego Gdańsk; „Gospodarka morska. Przegląd statystyczny”. Zakład Ekonomiki i Prawa. Instytut Morski, Gdańsk 2001.

kimi i dużymi europejskimi portami oceanicznymi. Zbudowano bazę przeładunku płynnego gazu. Japoński armator Mitsui O.S.K. Lines i niemiecka grupa spedycyjna Mosolf otworzyły największy w Europie Wschodniej terminal dystrybucji i technicznej obsługi przedprzedażnej samochodów importowanych drogą morską, który aktualnie zarządzany jest przez francusko-niemiecką spółkę MOSTWA. Od kilku lat funkcjonuje w Gdyni ekologiczny terminal przeładunku cementu szwedzkiej firmy Scancem. Zbudowano również nowe bazy przeładunku chemikaliów i ro-ro. Poważne inwestycje realizowane są również na terenie portu w Gdańsku. W stadium końcowym jest budowa terminalu przeładunku gazów płynnych na terenie Portu Północnego. Wcześniej rozbudowano tu bazę przeładunku ropy dwu-



Rys. 3. Położenie geograficzne zespołu portowego Szczecin-Świnoujście w obszarze Unii Europejskiej

Źródło: Zarząd Morskiego Portu Szczecin-Świnoujście.

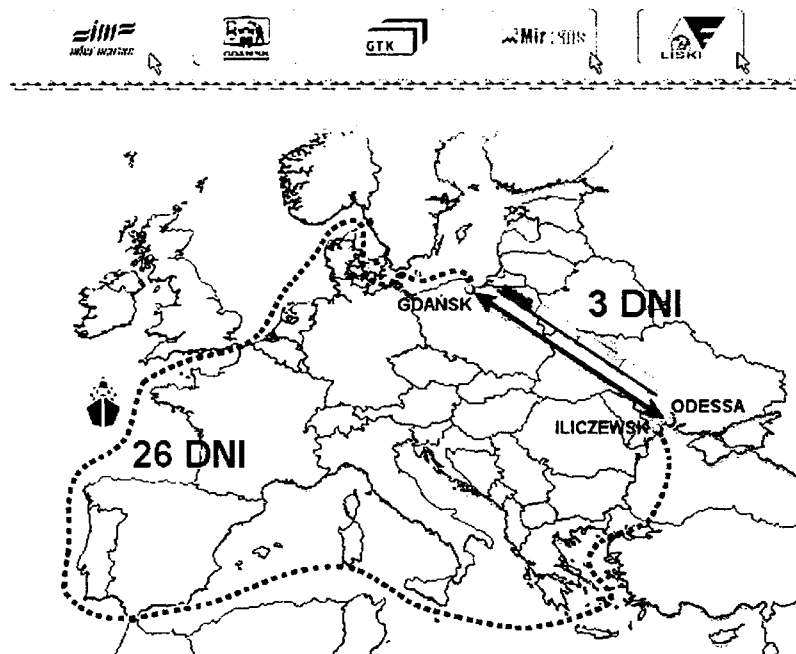
krotnie zwiększając jej potencjał przeładunkowy i w ten sposób poważnie uniezależniając Polskę od dostaw ropy ze Wschodu. Na obszarze Nowego Portu (starego portu gdańskiego) uruchomiono ważne dla Gdańska przedsięwzięcie – Wolny Obszar Celny. W 2000 r. rozpoczął działalność terminal przeładunku kontenerów. Na początku XXI wieku port gdański został połączony z krajową siecią drogową nowoczesnym mostem wantowym.

Ze względu na zmniejszoną aktywność gospodarczą państwa i zmiany w kierunkach wymiany handlowej w sposób istotny zmieniła się nie tylko wielkość, lecz również i struktura przeładunków. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych odnotowano istotny spadek przeładunków towarów masowych na rzecz drobnicy, co w sumie można traktować jako tendencję korzystną z ekonomicznego punktu widzenia. Jest to również wynikiem przystosowywania infrastruktury przeładunkowej do zmieniającego się popytu na usługi portowe. Dynamicznie rosną przeładunki kontenerów; tu pozycję dominującą zajmuje Bałtycki Terminal Kontenerowy w Gdyni, w którym przeładowuje się ponad 90% kontenerów transportowanych z i do Polski drogą morską.

W ciągu dziesięciu lat 1985–1995 przeładunki towarów w pojemnikach wzrosły o blisko 100 procent, z 694,2 tys. ton do 1325,7 tys. ton, co w przeliczeniu na standardowe kontenery dwudziestostopowe (TEU) oznacza wzrost z około 80 tysięcy TEU do ponad 140 tysięcy TEU, by w końcu XX wieku osiągnąć poziom 200 tys. TEU.

Znacznie zmalał w portach polskich przeładunek towarów tranzytowych. Wśród podstawowych powodów wylicza się odejście od gospodarki nakazowej na Węgrzech, rozpad Czechosłowacji oraz osłabienie gospodarcze Czech i Słowacji, a także zmianę orientacji eksportowej przedsiębiorstw naszych południowych sąsiadów. **Wśród istotnych przyczyn powodujących, że ładunki tranzytowe omijają nasze porty wskazuje się również niskie taryfy przewozowe oferowane zagranicznym przewoźnikom przez Polskie Koleje Państwowe, a także współpracę PKP z portem w Hamburgu. Taka polityka transportowa osłabia pozycję polskich portów morskich na rynku międzynarodowym, a w efekcie może prowadzić do ich marginalizacji i zepchnąć je do pozycji portów regionalnych.**

Porty podejmują aktywną działalność marketingową mającą na celu wzmocnienie ich pozycji i zbudowanie przewagi konkurencyjnej w stosunku do podobnych podmiotów działających na rynku Unii Europejskiej. Kierownictwo portu w Gdyni postawiło na rozwój systemu połączeń transportu lądowego i morskigo, angażując się kapitałowo w rozwój spedycji i transportu kolejowego oraz armatorów dowozowych (feederów). Zarząd Portu Morskiego Gdańsk uruchomił Korytarz Transportowy Gdańsk – Odessa, a Zarząd Portu Szczecin-Świnoujście opracował **europejski korytarz transportowy doliny Odry**.



Rys. 4. Uruchomienie Korytarza Transportowego pozwala na ograniczenie czasu transportu ładunków z Gdańska do Odessy z ok. 26–28 dni drogą morską do 72 godzin transportem kolejowym

Źródło: Zarząd Morskiego Portu Gdańsk.

Żegluga bliskiego zasięgu

Żegluga morska obejmuje przedsiębiorstwa, które mogą występować w roli właścicieli lub jedynie zarządzać jednostkami pływającymi (statkami towarowymi, promami, holownikami itd.). Armatorami są również firmy, które nie wchodzą w skład floty handlowej, ale wykonują usługi (holownicze, ratownicze, czerpalne, podwodne) lub zajmujące się wydobywaniem ropy naftowej. Usługi armatorskie mogą świadczyć również firmy nie posiadające statków, ale wyposażone w specjalny certyfikat. Faktycznie porty i żegluga stanowią element zintegrowanego systemu transportowego.² Polska żegluga morska w okresie transformacji straciła wyraźnie na pozycji rynkowej. Dwaj główni armatorzy, działając od ponad dziesięciu lat bez protekcyjnej ochrony państwa, utracili pozycję armatorów narodowych. Słabnie również pozycja polskich armatorów promowych, Polskiej Żeglugi Bałtyckiej i Unity Line na rzecz przewoźnika skandynawskiego Ste-na Line. W celu utrzymania pozycji konkurencyjnej dokonano zmiany bandery polskiej na banderą obcą, a ponadto wycofano wiele jednostek nie wprowadzając na ich miejsce nowych. Można stwierdzić, że Polska praktycznie musi odbudowywać prawie od podstaw swoją pozycję na rynkach żeglugowych. Pewną szansę stanowi tu fakt, że ministerstwo infrastruktury widzi potrzebę uczestnictwa Polski w rozwoju żeglugi krótkiego zasięgu w ramach wspólnej polityki transportowej Unii Europejskiej. Na rynku UE ugruntowaną pozycję mają Euroafrica i PŻM ze Szczecina oraz POL Levant z Gdyni. Warto

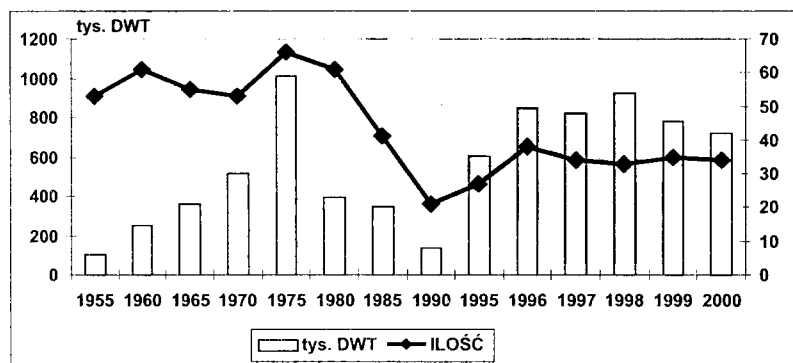
² Andrzej Piskozub [1978, s. 11] stwierdza, że celem zintegrowanego systemu transportowego jest:

- najkorzystniejsze dla gospodarki narodowej zorganizowanie całości procesu transportowego obsługiwanego przez różne gałęzie transportu;
- najbardziej racjonalny podział zadań przewozowych między poszczególne gałęzie transportu;
- najbardziej korzystny dla gospodarki narodowej stopień rozwoju całości transportu i wszystkich jego części składowych

dodać, że statki POL Levant posiadają wszelkie atesty NATO uprawniające do przewozu wojsk i sprzętu i z powodzeniem świadczą tego typu usługi na rzecz członków Paktu Północnoatlantyckiego.

Przemysł budowy i remontu statków i okrętów

Przemysł budowy i remontu statków i okrętów zwany jest w polskiej literaturze przemysłem okrętowym. Do tej branży, obok stoczni wytwórczych i remontowych zalicza się często również przedsiębiorstwa i instytucje kooperujące ze stoczniami, których działalność w znacznej części jest ukierunkowana na dostarczanie wyrobów lub usług stoczniom.



Rys. 5. Produkcja statków w stoczniach wytwórczych w latach 1955–2000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przedsiębiorstw: Stocznia Gdynia, Stocznia Szczecińska, Stocznia Gdańska, Stocznia Północna; *Gospodarka morska. Przegląd statystyczny*. Zakład Ekonomiki i Prawa. Instytut Morski. Gdańsk 2001.

Przemysł budowy statków i okrętów poważnie odczuł odejście rządu od zasady dotowania produkcji eksportowej, którą uwzględniano do końca 1989 roku podpisując kontrakty z armatorami z Zachodu i Wschodu. Trudną sytuację przedsiębiorstw pogłębił skokowy wzrost cen towarów zaopatrzeniowych, kredytów i spadek wartości złote-

go. Te niekorzystne zmiany w otoczeniu wewnętrznym zbiegły się z załamaniem finansowym dotychczasowych kontrahentów z byłego ZSRR, którzy zrezygnowali z odebrania zamówionych statków i okrętów i odstąpili od wcześniej podpisanych kontraktów. W wyniku tych niekorzystnych zmian stocznie wytwórcze praktycznie całkowicie zrezygnowały z rynku wschodniego i dostaw dla odbiorców polskich. Wraz ze zmianą rynków docelowych w sposób istotny zmieniła się struktura produkcji. Odstąpiono od produkcji statków rybołówstwa morskiego, okrętów i jednostek specjalnych, a rozwinęto produkcję kontenerowców. Stocznie wytwórcze i remontowe przeszły głęboką restrukturyzację. Niektóre z nich upadły (Stocznia Gdańska, Stocznia Ustka, Stocznia Cenal), a inne w ostatnim czasie utraciły płynność finansową (Stocznia Szczecińska). Osłabienie przemysłu okrętowego ma wpływ również na utracenie płynności finansowej, osłabienie, a nawet załamanie otoczenia kooperacyjnego. Oznacza to utratę zdolności produkcyjnej w sektorze o istotnym znaczeniu dla gospodarki narodowej, chronionym przez wiele państw Unii Europejskiej polityką protekcyjną, a w wielu przypadkach wspieraną istotnymi ulgami podatkowymi albo dotacjami. Na przykład stocznie francuskie i hiszpańskie otrzymują znaczne dotacje, a stocznie niemieckie, fińskie i norweskie znaczne ulgi. Polski przemysł okrętowy bez wsparcia rządu nie ma szans na utrzymanie pozycji konkurencyjnej na rynku Unii Europejskiej.

Rybołówstwo i przemysł rybny

Przemysł rybny obejmuje działalność przetwórczą i połowową na wodach otwartych prowadzoną przez przedsiębiorstwa połowów morskich i armatorów indywidualnych, a także firmy zajmujące się przechowywaniem i przetwórstwem ryb.

Praktycznie rzecz biorąc rybołówstwo dalekomorskie zanikło ze względu na utrudniony dostęp do surowca, a rybołówstwo bałtyckie boryka się z problemami wynikającymi z działania mocno wyeksploatowanej floty oraz wyposażeniem w jednostki o niższej wydajno-

ści niż konkurenci z państw skandynawskich. Oznacza to, że z chwilą przystąpienia do Unii Europejskiej, polskie rybołówstwo będzie stało na przegranej pozycji, jako że w świetle ostatnich ustaleń w Komisji Europejskiej jednostki rybackie członków UE będą miały swobodny dostęp do polskiej strefy gospodarczej. Taka sytuacja będzie miała wpływ na wyraźne pogorszenie konkurencyjności polskich rybaków bałtyckich, ale nie wpłynie na osłabienie dopływu surowca do około 400 przetwórcy ryb, działających głównie w północnych regionach Polski. Firmy te bazują w dużym stopniu na surowcach z Morza Północnego. Nowa sytuacja nie będzie miała również wpływu na bezpieczeństwo żywnościowe Polski, jako że ryby stanowią marginalny składnik diety polskiego konsumenta ze względu na wysoką cenę detaliczną wyrobu w stosunku do wyrobów mięsnych oraz tradycje i nawyki konsumpcyjne.

Zakończenie

Do gospodarki morskiej zalicza się często również budownictwo zajmujące się pracami hydrotechnicznymi i budowlami inżynierskimi w portach, stoczniach i na wybrzeżu, górnictwo zajmujące się eksploatacją złóż pod dnem morza, turystykę i handel oraz wiele innych dziedzin aktywności człowieka, które wynikają z nadmorskiego położenia państwa lub jego związków z morzem. Trudno często ustalić, które czynniki są pierwotne, a które wtórne w rozwoju gospodarczym państw i regionów nadmorskich, ale niewątpliwie można stwierdzić, że rozwój aglomeracji portowych jest zawsze bardziej dynamiczny niż ośrodków o utrudnionym dostępie do morza i pozbawionych portów.

Nie bez znaczenia jest też polityka gospodarcza państwa, której konsekwencją są najczęściej decyzje administracyjne o dużym ciężarze gatunkowym i poważnych konsekwencjach gospodarczych i społecznych. Najbardziej spektakularnym przykładem są tutaj dwa miasta: Gdynia i Puck. Decyzja administracyjna o przekształceniu rybackiego portu w okolicy Oksywia w bazę marynarki wojennej i port

handlowy przyczyniła się do powstania silnego ośrodka przemysłowo-miejskiego.

Ze względu na wagę gospodarki morskiej dla gospodarki krajowej w światowej praktyce gospodarczej ścierały się zawsze dwa podejścia: protekcyjnistyczne i liberalne. Nawet w znanych z liberalizmu Stanach Zjednoczonych podejście protekcyjnistyczne, zwane nurtem promocyjnym, ma ugruntowaną pozycję we wszystkich ważniejszych dziedzinach gospodarki morskiej, a szczególnie w budowie i remontach okrętów oraz rybołówstwie, a w określonym zakresie w żegludze i przemyśle budowy i remontu statków.³

Zarówno zbyt liberalizm, jak i nadmierny protekcyjnizm powodują wypaczenie obrazu rynku. Jednak ze względu na cele narodowe i bezpieczeństwo gospodarcze wiele państw decyduje się na aktywną politykę protekcyjnistyczną, mimo przynależności do ponadnarodowych stowarzyszeń lub unii gospodarczych.

³ W okresie międzywojennym rząd polski stosował bardzo aktywny protekcyjnizm w celu zdynamizowania rozwoju gospodarki morskiej, a szczególnie portu w Gdyni, żeglugi i przemysłu budowy okrętów. W sposób pośredni sprzyjano rozwojowi rodzimego rybołówstwa i przemysłu budowy statków. Daleko posunięty protekcyjnizm obowiązywał w latach gospodarki nakazowo-rozdzielczej, z czego, w odniesieniu do gospodarki morskiej, zrezygnowały prawie całkowicie rządy w okresie transformacji gospodarczej.

Literatura

Bernacki D., Ćwikliński H., Góra J. i inni, *Ocena dotychczasowych przekształceń strukturalno-własnościowych w spółkach MPH Gdańsk SA*, MPH Gdynia SA i ZP Szczecin-Świnoujście SA, Gdańsk 1993.

Burnewicz J., Wojewódzka-Królak K., *Europejska polityka transportowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1993.

Czermiński A., Grzybowski M., *Wybrane zagadnienia organizacji i zarządzania*. Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu w Gdyni, Gdynia 1996.

Ekonomika portów morskich, praca zbiorowa pod red. L. Kuźmy, Wydawnictwo Morskie, Gdańsk 1982.

Grzybowski M., *Morski Port Handlowy Gdynia S.A., Konwersja przedsiębiorstwa do gospodarki rynkowej*, „Budownictwo Okrętowe i Gospodarka Morska”, 1996, nr 3.

Grzybowski M., *Przemysł okrętowy. Stoczniowy poker. Trójka wygrywa*. „Rzeczpospolita”, nr 74, 28.03.1995 r.

Grzybowski M., *Projektowanie i wdrażanie strategii marketingowych w gospodarce morskiej*, Instytut ORGMASZ, WSAiB, Gdynia 1999 r.

Krzyżanowski M., *Rozwój handlu morskiego Polski w okresie międzywojennym*, Instytut Bałtycki, Gdańsk 1978.

Krzyżanowski M., *Rozwój transportu morskiego Polski do roku 1990*, Ośrodek Badawczy Ekonomiki Transportu, Warszawa 1975.

Kubicki J., *Współczesne wygodne bandery*, Wydawnictwo Morskie Gdańsk, Gdańsk 1973.

Luks K., *Bałtyckie szanse*, „Kurier Morski”, marzec 1998.

Misztal K., Szwankowski S., Wasilewska K., *Problemy kształtowania lądowo-morskiej infrastruktury transportowej w obsłudze polskiego handlu zagranicznego i tranzytu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997.

Neider J., *Przewozy intermodalne w transporcie międzynarodowym*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1992.

Funkcjonowanie przedsiębiorców na zasadach wzajemności

1. Prawo a przedsiębiorcy w świetle przepisów ostatniego dziesięciolecia

Pojęcie prawa ogólnie jest rozumiane i określane jako zespół norm postępowania, które zostały wydane przez państwo. Normy te są regulatorem różnorodnych stosunków społecznych, które można też nazwać międzyludzkimi. Przestrzeganie norm nakładających na społeczeństwo określony normatywnie wzór postępowania jest zagwarantowane przymusem państwowym.

W 1989 r. zmiana ustroju politycznego spowodowała zmianę systemu społeczno- gospodarczego. Do osób, które wtedy odgrywały znaczącą rolę na scenie politycznej należał Tadeusz Mazowiecki – pierwszy premier polskiego pluralistycznego rządu oraz Leszek Balcerowicz, twórca pierwszego programu gospodarczego obejmującego w swoim zamierzeniu wszystkie podmioty obrotu gospodarczego.

Ten czas dla rozwoju przedsiębiorców w Polsce odznaczał się wieloma ograniczeniami mającymi wpływ na rozwój przedsiębiorczości, a których przyczyną był obowiązujący stan prawny. Ówczesne przepisy prawne nie spełniały potrzeb rozwijającego się rynku gospodarczego. Ustawodawca polski dopiero w grudniu 1988 r. wprowadził kilka zmian, które udogodniły i ułatwiły funkcjonowanie przedsiębiorcom zagranicznym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Do ustaw tych należą: ustawa o działalności gospodarczej i ustawa o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych. Wprowadziły one po raz pierwszy do naszego ustawodawstwa zasadę swobody działalności gospodarczej i zasadę równorzędnego traktowania wszystkich uczestników obrotu gospodarczego.

Wymienione akty prawne jako pierwsze mówiły o możliwości uczestniczenia podmiotów zagranicznych w naszym rynku gospodarczym.

Czas i praktyka wykazały jednak, iż aktualny porządek prawny nie spełnia wszystkich wymagań stale rozwijającego się rynku gospodarczego. Było to przyczyną, iż ponownie przystąpiono do kodyfikacji prawa, której wynikiem było uchwalenie nowych ustaw będących w pewnym stopniu następstwem starych, ale równocześnie wprowadzających wiele nowych rozwiązań. Na szczególną uwagę zasługują tutaj: ustawa – prawo działalności gospodarczej, ustawa o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz Kodeks spółek handlowych.

2. Przedsiębiorca a Prawo Unii Europejskiej

Art. O(1) Traktatu Unii Europejskiej stanowi: „Każde państwo europejskie może ubiegać się o przyjęcie do Unii. Swój wniosek składa do Rady, która działa jednomyślnie po porozumieniu się z Komisją i po otrzymaniu zgody Parlamentu Europejskiego, który działa bezwzględną większością swoich członków”.¹

Polska skorzystała z przyznanego jej prawa i 16 grudnia 1991 r. doprowadziła do zawarcia Układu o Stowarzyszeniu ze Wspólnotami Europejskimi. Układ ten zastąpił umowę między Polską a Europejską Wspólnotą Gospodarczą w sprawie handlu oraz współpracy handlowej i gospodarczej podpisaną 19 września 1989 r. oraz protokół pomiędzy Polską a Europejską Wspólnotą Węgla i Stali podpisany 16 października 1991 r. i otworzył nową kartę w stosunkach Polski i Unii Europejskiej.² Obejmuje on wzajemne prawa i zobowiązania oraz odpowiednią procedurę. Podstawą traktatu jest strefa wolnego handlu o swoistych cechach i w określonym zakresie oraz cele polityczne, które mogą, ale nie muszą prowadzić do członkostwa we

¹ TUE art. O(1).

² D. Lasok, *Zarys Prawa Unii Europejskiej*, TNOiK, Toruń 1995, s. 202.

Wspólnocie.³ W tym miejscu należy zaznaczyć, że układ stowarzyszeniowy jest w zasadzie umową ramową i programową, podczas gdy traktat EWG zawiera nie tylko postanowienia ogólne, ale też i szczegółowe.⁴

Pozycja Polski jako państwa będącego w układzie o Stowarzyszeniu z Unią Europejską o tyle różni się od pozycji państwa Wspólnoty, iż Państwa Członkowskie są zobowiązane nie tylko do przestrzegania obowiązków umownych wobec stron układu, ale także do wprowadzenia w życie tych obowiązków na swoim terytorium.⁵

Art. 118 Układu stanowi, że jest bezterminowy, co znaczy, że układ nie określa swego terminu końcowego, ale każda ze stron (tj. Polska i Wspólnota, ale nie poszczególne Państwa Członkowskie) może w drodze notyfikacji wypowiedzieć umowę. Układ traci moc po upływie sześciu miesięcy od dnia takiej notyfikacji.⁶ Jednakże dalej idąc, Polska została oficjalnie zaproszona przez Radę w Luksemburgu do negocjacji członkowskich z Unią w dniu 27 czerwca 1997 roku, a 30 marca 1998 r. rozpoczęto negocjacje akcesyjne między Unią Europejską a Polską.⁷

Problematyka funkcjonowania przedsiębiorców i zakładania przedsiębiorstw, czyli możliwość podejmowania działalności gospodarczej na terytorium obu stron (tj. Polski, Wspólnoty i Państw Członkowskich) została uregulowana w artykułach od 44 do 54 Układu o Stowarzyszeniu.

Zgodnie z art. 44 Polska powinna traktować zakładane przedsiębiorstwa przez przedsiębiorstwa i obywateli Wspólnoty nie mniej korzystnie niż własnych obywateli i polskie przedsiębiorstwa.⁸ Układ równocześnie stanowi, że Państwa Członkowskie od dnia wejścia

³ Art.298 EWG.

⁴ *Zarys Prawa Unii Europejskiej*, op. cit., s. 204.

⁵ 104/81:HZA Mainz v Kupfenberg(1982) ECR 3641 (3662).

⁶ Art.118 Układu.

⁷ M. Zdyb, *Działalność gospodarcza i publiczne prawo gospodarcze*, Zakamycze 2001, s. 80.

⁸ Art. 44 Układu.

w życie układu zapewnią takie same traktowanie przedsiębiorstwom i obywatelom polskim w odniesieniu do ich działalności gospodarczej z wyjątkiem transportu, jakie przysługują ich własnym przedsiębiorcom.⁹

Układ definiuje „przedsiębiorstwo polskie” i „przedsiębiorstwo zagraniczne” jako przedsiębiorstwo założone zgodnie z prawem polskim lub prawem Państwa Członkowskiego i mające swe zarejestrowane biuro, centralną administrację lub główne miejsce działalności na terytorium Polski lub Wspólnoty. Z tym, że działalność takiego przedsiębiorstwa musi mieć rzeczywiste i ciągle powiązanie z obrotem gospodarczym w Polsce lub w jednym z Państw Członkowskich.

Mając na uwadze postanowienia Układu, przedsiębiorstwa Wspólnoty założone na terytorium Polski będą miały prawo nabywania, używania, wynajmowania i sprzedaży nieruchomości, a w odniesieniu do zasobów naturalnych, ziemi uprawnej i lasów, gdy będzie to konieczne dla prowadzenia działalności gospodarczej, dla której zostały założone.¹⁰

W takim stanie rzeczy Układ w zupełności zobowiązuje Polskę w zakresie regulacji dotyczącej funkcjonowania przedsiębiorstw do traktowania przedsiębiorców Wspólnoty preferencyjnie, o ile jest to możliwe, a w żadnym przypadku nie gorzej niż przedsiębiorstwa i obywatele państw trzecich, równocześnie nakładając na Państwa Członkowskie obowiązek traktowania polskich przedsiębiorców na takich samych zasadach jak własnych.

Układ zakłada, iż „działalność gospodarcza” to działalność o charakterze przemysłowym, handlowym, działalność rzemieślnicza, która może być prowadzona w drodze zakładania i kierowania przedsiębiorstwami, oddziałami i agendami. Natomiast przez „zakładanie przedsiębiorstw” należy rozumieć prawo podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej na zasadzie samozatrudnienia oraz prawo tworzenia i kierowania przedsiębiorstwami.

⁹ Art. 51 Układu.

¹⁰ Art. 44(7) Układu.

3. Polskie ustawodawstwo a prawo Unii Europejskiej

3.1. Dostosowanie polskiego ustawodawstwa do prawa Unii

W dniu 1 stycznia 2001 r. weszła w życie ustawa prawo działalności gospodarczej. Z tym też dniem utraciła moc ustawa z dnia 14 czerwca 1991r. o spółkach z udziałem zagranicznym.¹¹ Natomiast w odniesieniu do ustawy z dnia 6 lipca 1982r. o zasadach prowadzenia na terytorium PRL działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne¹² oraz do rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 6 lutego 1976 r. w sprawie warunków, trybie organów właściwych do wydawania zagranicznym osobom prawnym i fizycznym uprawnień do tworzenia przedstawicielstw na terytorium PRL dla wykonywania działalności gospodarczej¹³ ustawa prawo działalności gospodarczej wprowadza regulacje, mające na celu zespolenie unormowań dotychczasowych z nowymi.

Tak więc zgodnie z treścią ustawy prawo działalności gospodarczej „działalność gospodarcza” to zarobkowa działalność wytwórcza, handlowa, budowlana, usługowa, oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i eksploatacja zasobów naturalnych wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły. Natomiast do grona „przedsiębiorców” ustawa zalicza osoby fizyczne, prawne, nie mające osobowości prawnej spółki prawa handlowego oraz wspólników spółek cywilnych zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej, które zawodowo we własnym imieniu podejmują działalność gospodarczą.¹⁴ Jeśli chodzi o podmioty zagraniczne to ustawa w tzw. słowniczku objaśnia, co należy rozumieć przez pojęcie osoby zagranicznej a co przez pojęcie przedsiębiorcy zagranicznego. A mianowicie „osobą zagraniczną” jest osoba fizyczna mająca stałe miejsce zamieszkania za grani-

¹¹ Dz.U. z 1997 r., nr 26, poz. 143 z późn. zm.

¹² Dz.U. z 1989 r., nr 27, poz. 148 z późn. zm.

¹³ Dz.U. z 1976 r., nr 11, poz. 63 z późn. zm.

¹⁴ Dz.U. z 1999 .r, nr 101, poz.1178 z późn. zm., art.2.

cą oraz osoba prawna z siedzibą za granicą i nie mająca osobowości prawnej spółka osób fizycznych i osób prawnych z siedzibą za granicą. Natomiast przedsiębiorcą zagranicznym jest osoba zagraniczna wykonująca działalność gospodarczą za granicą.¹⁵

3.2. Realizacja zasady wolności gospodarczej w prawie polskim

Prawo Unii Europejskiej jako fundamentalną regułę rządzącą rynkiem obrotu gospodarczego wprowadza zasadę swobody przedsiębiorczości – *freedom of establishment*, czego odpowiednikiem w prawie polskim jest zasada wolności gospodarczej stanowiąca, że podejmowanie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach.

Konsekwencją tej zasady jest wprowadzenie do prawa polskiego regulacji zawartej w art. 6 ustawy prawo działalności gospodarczej, zapewniającej obywatelom państw obcych, którzy otrzymali zezwolenie na osiedlenie się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, takie same prawa jak obywatelom polskim. Oznacza to, że zagranicznym osobom fizycznym, prawnym oraz nie mającym osobowości prawnej spółkom takich osób przysługują takie same prawa jak przedsiębiorcom mającym miejsce stałego pobytu lub siedzibę w Polsce na zasadzie wzajemności, chyba że umowy międzynarodowe ratyfikowane przez Polskę stanowią inaczej.¹⁶ Jeżeli istnieją powyższe przesłanki to należy rozumieć, że polskim podmiotom przysługuje równe traktowanie, co w myśl konstytucyjnej zasady równości wobec prawa, polegającej na tym, że wszystkie podmioty prawa (adresaci norm prawnych), charakteryzujące się daną cechą istotną (relewantną) w równym stopniu mają być traktowane równo. A więc według jednokowej miary, bez zróżnicowań zarówno dyskryminujących, jak i faworyzujących.¹⁷

¹⁵ Ibidem, art. 4.

¹⁶ Ibidem, art. 6.

¹⁷ Orzeczenie TK z dnia 9 marca 1988 r., U 7/87, OTK 1988, s. 14.

Art. 6 ustawy prawo działalności gospodarczej przyznaje podmiotom zagranicznym możliwość wykonywania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej działalności gospodarczej. Uzależnione jednakże jest to od spełnienia dwóch warunków, którymi są: zezwolenie na osiedlenie się na terytorium Polski oraz istnienie zasady wzajemności.

Tematyka uzyskiwania przez obywateli państw obcych zezwoleń na osiedlenie się na terytorium Polski uregulowana jest w ustawie z dnia 26 czerwca 1997 r. o cudzoziemcach oraz w wydanych na jej podstawie aktach wykonawczych. Zgodnie z tą ustawą, przez osiedlenie należy rozumieć uzyskanie przez cudzoziemca zezwolenia na stałe zamieszkanie na terytorium Polski. W myśl art. 19 ustawy o cudzoziemcach zezwolenie na osiedlenie się w Polsce może być udzielone cudzoziemcowi, jeżeli łącznie spełnia trzy przesłanki. A mianowicie:

- wykaże istnienie trwałych więzów rodzinnych lub ekonomicznych z Polską,
- ma zapewnione w Rzeczypospolitej Polskiej mieszkanie i utrzymanie,
- bezpośrednio przed złożeniem wniosku przebywał w Rzeczypospolitej co najmniej 3 lata na podstawie pozwolenia na zamieszkanie na czas oznaczony.

Zezwolenia na osiedlenie się na terytorium Polski są wydawane na czas nieoznaczony, przy czym karta stałego pobytu jest ważna przez 10 lat od daty jej wydania i po upływie tego okresu podlega wymianie.¹⁸

Drugą przesłanką, od której spełnienia zależy możliwość podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej na terenie Polski przez osoby zagraniczne na takich samych zasadach jak przedsiębiorcy mający miejsce stałego pobytu lub siedzibę w Polsce, jest występowanie zasady wzajemności lub też ratyfikowanie przez Polskę umowy międzynarodowej. Jak z tego wynika, zasada jednakowych praw znajduje zastosowanie pod warunkiem zapewnienia wzajemno-

¹⁸ Dz.U. z 1997 r., nr 114 poz. 739 z późn. zm.

ści w stosunkach pomiędzy zainteresowanymi państwami albo w wyniku zawarcia w tej materii przez państwa umowy międzynarodowej. Wzajemność może być przyjmowana i respektowana zwyczajowo. W praktyce częściej za podstawę są uznawane normy prawa międzynarodowego.

Zasada wzajemności w odniesieniu do przedsiębiorców zagranicznych w Polsce będzie się rozszerzać. Taki stan rzeczy jest konsekwencją procesów integracyjnych oraz podpisywanych umów międzynarodowych. Brak tej zasady będzie się odnosić do krajów, z którymi Polskę łączą stosunki gospodarcze wyraźnie nieuregulowane.¹⁹

W przypadku braku zasady wzajemności osoby zagraniczne w celu podejmowania działalności gospodarczej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej mogą tworzyć wyłącznie spółki komandytowe, spółki komandytowo-akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjne a także mogą przystępować do wymienionych spółek lub nabywać ich udziały lub akcje.

Zasadą przyznającą swobodę prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorców zagranicznych ograniczają ustawy szczególne oraz kilka artykułów z ustawy Prawo działalności gospodarczej. Z art. 7 powołanej ustawy wynika istotne ograniczenie swobody podejmowania działalności gospodarczej. Artykuł ten stanowi, że podjęcie działalności zarówno przez podmiot krajowy jak i zagraniczny możliwe jest po dokonaniu wpisu do rejestru przedsiębiorców. Dopiero wpis kreuje dany podmiot jako przedsiębiorcę, nawet wtedy, gdy odnosi się do przedsiębiorców, dla których wpis do rejestru nie jest warunkiem ich powstania. Innym ograniczeniem ze strony ustawy odnoszącym się do cudzoziemców i podmiotów polskich jest wprowadzenie na wykonywanie działalności gospodarczej pewnych rodzajów konieczności uzyskania koncesji oraz zezwoleń. Rodzaje działalności gospodarczej, dla których wykonywania istnieje konieczność uzyskania zezwolenia została uregulowana w odrębnych aktach praw-

¹⁹ M. Zdyb, *Działalność gospodarcza i publiczne prawo gospodarcze*, op. cit., s. 81.

nych, z których przedsiębiorcy korzystają w zależności od rodzaju wykonywanej działalności gospodarczej.

Do innych aktów prawnych, które ograniczają możliwość funkcjonowania przedsiębiorców zagranicznych należą:

ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe,²⁰

ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej,²¹

ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. – Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi,²²

ustawa z dnia 23 listopada 1990 r. o łączności,²³

ustawa z dnia 18 stycznia 1996 r. o kulturze fizycznej,²⁴

ustawa z dnia 29 lipca 1992 r. o grach losowych i zakładach wzajemnych,²⁵

ustawa z dnia 31 maja 1962 r. – Prawo lotnicze,²⁶

ustawa z dnia 29 grudnia 1992 r. o radiofonii i telewizji.²⁷

4. Oddziały i przedstawicielstwa

Przedsiębiorcy zagraniczni wykonujący działalność gospodarczą za granicą mogą na zasadzie wzajemności – o ile umowy międzynarodowe ratyfikowane przez Polskę nie stanowią inaczej – tworzyć oddziały i przedstawicielstwa. Ustawa poświęca temu zagadnieniu odrębny rozdział (art. 35–52) oraz określa możliwy prawnie przedmiot działania oddziału i przedstawicielstwa oraz obowiązki przedsiębiorców zagranicznych wobec władz polskich.²⁸

²⁰ Więcej na ten temat Dz. U., nr 140 poz. 939 z późn. zm.

²¹ Więcej na ten temat Dz. U., nr 59 poz. 344 z późn. zm.

²² Więcej na ten temat Dz.U., nr 118 poz. 754 z późn. zm.

²³ Więcej na ten temat Dz.U., nr 86 poz. 504 z późn. zm.

²⁴ Więcej na ten temat Dz.U., nr 25 poz. 113 z późn. zm.

²⁵ Więcej na ten temat Dz.U., nr 68 poz. 341 z późn. zm.

²⁶ Więcej na ten temat Dz.U., nr 32 poz. 153 z późn. zm.

²⁷ Więcej na ten temat Dz.U., nr 70 poz. 34 z późn. zm.

²⁸ *Podstawy prawa gospodarczego*, J. Jacyszyn, C. Kosikowski, Wydawnictwo prawnicze LexisNexis, Warszawa 2001, s. 104.

4.1. Oddziały

W sytuacji utworzenia przez przedsiębiorcę zagranicznego oddziału obowiązuje zasada, że zakres działalności gospodarczej oddziału w Polsce mieścić się będzie w zakresie działalności przedsiębiorcy zagranicznego w miejscu będącym siedzibą tego przedsiębiorcy.

Utworzenie oddziału wiąże się z ustanowieniem osoby, która uprawniona będzie do reprezentowania przedsiębiorcy zagranicznego w zakresie działalności oddziału.²⁹ Podjęcie działalności gospodarczej przez oddział wymaga wpisu do rejestru przedsiębiorców.

Oprócz obowiązków ciężących na każdym przedsiębiorcy, podlegającym wpisowi do rejestru przedsiębiorców, przedsiębiorca zagraniczny, przy składaniu wniosku o wpis do rejestru, powinien podać imię i nazwisko oraz adres w Polsce osoby uprawnionej w zakresie działalności oddziału do reprezentowania przedsiębiorcy zagranicznego a ponadto dołączyć poświadczony notarialnie wzór podpisu takiej osoby oraz zaświadczenie właściwego polskiego przedstawicielstwa za granicą stwierdzające, że polscy przedsiębiorcy dopuszczeni są do działalności gospodarczej w państwie siedziby przedsiębiorcy zagranicznego na takich samych zasadach jak przedsiębiorcy, którzy mają siedzibę w tym państwie. Zaświadczenie takie nie jest wymagane, gdy pomiędzy Polską a tym państwem obowiązuje umowa międzynarodowa, zawierająca zasadę wzajemności.

Oddział powinien używać nazwy (firmy) przedsiębiorcy zagranicznego w języku państwa jego siedziby ze wskazaniem w języku polskim nazwy i formy organizacyjno-prawnej tego przedsiębiorcy, przy czym do brzmienia tej nazwy należy dodać wyrazy: „oddział w Polsce”.³⁰

Oddział zobowiązany jest do prowadzenia oddzielnej rachunkowości w języku polskim, a także do stosowania polskich przepisów o rachunkowości.

²⁹ Dz.U. z 1999 r., nr 101 poz.1178 z późn. zm. art. 37.

³⁰ Ibidem, art. 49.

Gdyby w działalności przedsiębiorcy zagranicznego w państwie jego siedziby zaszły zmiany wpływające na warunki wykonywania działalności gospodarczej w zakresie oddziału, oddział ten ma obowiązek zawiadamiać ministra właściwego do spraw gospodarki w terminie 14 dni od dnia ich wystąpienia.

Obowiązek ten wiąże się z przewidzianym w takich sytuacjach wydaniem decyzji o zakazie prowadzenia działalności gospodarczej przez oddział. Zakaz taki może zostać również orzeczony w innych sytuacjach, gdy oddział rażąco narusza prawo polskie lub działalność przedsiębiorcy zagranicznego zagraża bezpieczeństwu i obronności państwa, ochronie tajemnicy państwowej oraz innemu ważnemu interesowi publicznemu.³¹

4.2. Przedstawicielstwa

Inną możliwością prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce przez przedsiębiorców zagranicznych – ale tylko w zakresie działalności reklamowej i promocyjnej – jest utworzenie przedstawicielstw na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Utworzenie przedstawicielstwa związane jest z obowiązkiem złożenia wniosku o wpis do ewidencji przedstawicielstw przedsiębiorstw zagranicznych, którą prowadzi minister właściwy do spraw gospodarki.

Wniosek o wpis powinien zawierać zasadnicze dane dotyczące przedsiębiorcy zagranicznego. Do ich podania zobowiązany jest przedsiębiorca składający wniosek. Przedsiębiorca powinien dołączyć do wniosku akt założycielski oraz wypis z rejestru przedsiębiorców lub jego odpowiednika, oraz oświadczenie o ustanowieniu przedstawicielstwa na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Wszystkie dokumenty sporządzone w języku obcym powinny zostać przedstawione wraz z ich uwierzytelnionym tłumaczeniem na język polski. Dokonując wpisu przedstawicielstwa do ewidencji minister wydaje zaświad-

³¹ Ibidem, art. 40.

czenie, w którym wskazuje datę wpisu i numer, pod którym dokonano wpisu. Ewidencja przedstawicielstw jest jawna.³²

Odmowa wpisu do ewidencji powinna nastąpić w drodze decyzji w przypadkach, gdy utworzenie przedstawicielstwa zagrażałoby bezpieczeństwu i obronności państwa lub ochronie tajemnicy państwowej albo innemu ważnemu interesowi publicznemu oraz w sytuacji, gdy wniosek dotyczy działalności, dla której wyłączona jest możliwość utworzenia przedstawicielstwa, lub wniosek zawiera braki, które nie zostały usunięte w terminie.

Przedstawicielstwo ma obowiązek:

1) używania nazwy przedsiębiorcy zagranicznego w języku państwa jego siedziby wraz z przetłumaczoną na język polski nazwą formy prawnej przedsiębiorcy zagranicznego, do której należy dodać wyrazy: „przedstawicielstwo w Polsce”,

2) prowadzenia oddzielnej rachunkowości zgodnie z przepisami o rachunkowości,

3) ponadto powinno zgłaszać ministrowi wszelkie zmiany, dotyczące przedsiębiorcy zagranicznego, wpływające na spełnienie warunków działania przedstawicielstwa w Polsce.

Minister może wydać decyzję o zakazie wykonywania działalności przez przedstawicielstwo, w sytuacji, gdy:

1) rażąco narusza ono prawo polskie,

2) nie wykonuje obowiązku zgłaszania wszystkich zmian dotyczących przedsiębiorcy zagranicznego a wpływających na warunki przedstawicielstwa w Polsce,

3) otwarto likwidację przedsiębiorcy zagranicznego lub utracił on prawo do wykonywania działalności gospodarczej lub prawo rozporządzania swoim majątkiem,

4) działalność przedsiębiorcy zagranicznego lub przedstawicielstwa zagraża bezpieczeństwu i obronności państwa, ochronie tajemnicy państwowej lub innemu ważnemu interesowi publicznemu.

³² Ibidem, art. 45, 46.

5. Uwagi końcowe

Uregulowanie w ustawie problematyki wykonywania działalności gospodarczej przez podmioty zagraniczne jest rozwiązaniem bardzo trafnym. Fakt ten zbliża nasze prawo do prawa Unii Europejskiej i realizuje art. 68 Układu o stowarzyszeniu zawartego pomiędzy Polską a Wspólnotami Europejskimi, który zobowiązuje Polskę do zbliżenia istniejącego i przyszłego ustawodawstwa do ustawodawstwa tworzonego we Wspólnocie.

Ponadto wprowadzenie instytucji oddziałów do polskiego obrotu gospodarczego wskazuje, iż powinny one stanowić, obok spółek, główną formę prawną organizowania bezpośredniej działalności gospodarczej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przez podmioty zagraniczne.

Literatura

Jacyszyn J., Kosikowski C., *Podstawy prawa gospodarczego*, Wydawnictwo prawnicze LexisNexis, Warszawa 2001.

HZA Mainz v Kupfenberg (1982) ECR 3641 (3662).

Lasok D., *Zarys Prawa Unii Europejskiej*, TNOiK, Toruń 1995.

Orzeczenie TK z dnia 9 czerwca 1988 r., U 7/87/ OTK 1988.

Traktat Unii Europejskiej.

Traktat EWG.

Układ o Stowarzyszeniu pomiędzy Polską a Wspólnotami Europejskimi.

Ustawa Prawo działalności gospodarczej (Dz.U., nr 101 poz. 1178 z późn. zm.).

Ustawa o cudzoziemcach (Dz.U., nr 114 poz. 739 z późn. zm.).

Ustawa – Prawo bankowe (Dz.U., nr 140 poz. 939 z późn. zm.).

Ustawa o działalności ubezpieczeniowej (Dz.U., nr 59 poz. 344 z późn. zm.).

Ustawa o publicznym obrocie papierami wartościowymi (Dz.U., nr 118 poz. 754 z późn. zm.).

Ustawa o łączności (Dz.U., nr 86 poz. 504 z późn. zm.).

Ustawa o kulturze fizycznej (Dz.U., nr 25 poz. 113 z późn. zm.).

Ustawa o grach losowych i zakładach wzajemnych (Dz.U., nr 68 poz. 341 z późn. zm.).

Ustawa – Prawo lotnicze (Dz.U., nr 32 poz. 153 z późn. zm.).

Ustawa o radiofonii i telewizji (Dz.U., nr 7 poz. 34 z późn. zm.).

Zdyb M., *Działalność gospodarcza i publiczne prawo gospodarcze*, Zakamycze 2001.

Euro – wspólna waluta zjednoczonej Europy

1. Rys historyczny

Dążenie krajów Europy Zachodniej do tworzenia wspólnoty gospodarczej datuje się od bardzo dawna. Już w 1951 r. na mocy Traktatu Paryskiego powołano Europejską Wspólnotę Węgla i Stali, ustanawiając ponadnarodową kontrolę nad dwoma najważniejszymi materiałami wojennymi. Sygnatariusze: Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy i Włochy postanowiły „skończyć krwawe konflikty, które nas podzieliły” dwukrotnie w pierwszej połowie stulecia.

W 1957 r., na mocy Traktatu Rzymskiego, te same państwa powołały do życia Europejską Wspólnotę Gospodarczą, przekształconą w 1967 r. we Wspólnotę Europejską. W 1973 r. do Wspólnoty przystąpiła Wielka Brytania.

W 1979 r. EWG powołała do życia Europejski System Walutowy i wprowadziła europejską jednostkę walutową ECU (European Currency Unit), opracowując jednocześnie centralny kurs walut w stosunku do ECU.

W 1992 r. podpisano Traktat w Maastricht, na mocy którego Wspólnota Gospodarcza stała się Unią Europejską. Wówczas też postanowiono, że w Europie powstanie EMU, a w jej ramach będzie obowiązywać jedna, wspólna dla wszystkich członków, waluta nazwana euro. W Maastricht ustalono także kryteria, jakie musi spełniać kraj chcący przystąpić do EMU. W 1995 r. na szczycie w Madrycie opracowano trzy etapy wprowadzania euro. I tak w 1999 r. EMU staje się faktem i zaczyna obowiązywać w 11. spośród 15. członków Unii Europejskiej.¹

¹ *Euro. Wspólna waluta.*, pod red. nauk. P. Temperton, Wyd. Felberg, SJA, Warszawa 2001.

2. Kryteria członkostwa w strefie euro

Kraje, które weszły w skład obszaru euro musiały spełniać warunki, określone też jako kryteria zbieżności, dotyczące: stabilności cen, stanu finansów publicznych, długoterminowej stopy procentowej oraz stabilności kursu walutowego (oceniane były wyniki osiągnięte w 1997 roku).² Kryterium stabilności cen oznacza, że dany kraj powinien charakteryzować się stopą inflacji nie przekraczającą średniej inflacji w trzech najlepszych pod tym względem krajach Unii o więcej niż 1,5 punktu procentowego. Deficyt budżetowy kraju nie mógł być wyższy niż 3% PKB, a dług publiczny nie wyższy niż 60% PKB. Długoterminowa stopa procentowa nie mogła przekraczać o więcej niż 2 punkty procentowe średniej takich stóp, notowanej w trzech krajach UE o najniższej inflacji. Kurs waluty tego kraju musiał być co najmniej przez dwa lata utrzymany w mechanizmie stabilizowania kursów Europejskiego Systemu Walutowego (ESW), gdzie przedział dopuszczalnych wahań kursów rynkowych wokół kursów centralnych wynosił $\pm 15\%$. (od 1999 funkcjonuje nowy mechanizm stabilizowania kursów, określany jako ERM II – Exchange Rate Mechanism II, w którym dozwolony przedział wahań wynosi też $\pm 15\%$).³

Spełnienie tych warunków uznane zostało za konieczne po to, by kraje uczestniczące w UGW były w stanie funkcjonować w jednolitym obszarze gospodarczym i walutowym, nastawionym na możliwie najniższą inflację. Ostatecznym zaś celem jest zapewnienie stabilności euro i harmonijnego funkcjonowania całej Unii.

Odpowiedzialność za stabilność euro spoczywa na banku centralnym UGW. Bankiem tym jest Europejski System Banków Centralnych – ESBC, składający się z jednostki centralnej tj. Europejskiego Banku Centralnego (EBC) oraz narodowych banków central-

² L. Oręziak, *Euro – i co z niego wynika*, [w:] (red.) dr J. Kaczurba, *Integracja z Unią Europejską – Poradnik dla przedsiębiorców*, Departament Integracji Europejskiej i Organizacji Międzynarodowych, Warszawa 2000.

³ Ibidem.

nych krajów członkowskich (NBC). NBC pełnią rolę wyłącznie wykonawczą i realizują politykę pieniężną określoną przez EBC. Podstawowym celem tej polityki jest stabilność cen na obszarze euro, czyli sytuacja, w której roczna stopa inflacji jest niższa od 2%. Po to, by ESBC mógł skutecznie ten cel osiągnąć na mocy Traktatu z Maastricht zapewniona mu została pełna niezależność od rządów krajów członkowskich oraz instytucji Unii Europejskiej.

3. Etapy wprowadzania euro

Wprowadzenie jednej waluty w kilkunastu krajach Europy dokonuje się właściwie z dnia na dzień. Tym niemniej cały proces przechodzenia od wielu walut narodowych do jednej wspólnej jest rozłożony w czasie. Za przyjęciem takiego scenariusza przemawiało wiele argumentów. Przede wszystkim czasu wymagało przeprowadzenie prac przygotowawczych w krajach EMU. Każdy z przyszłych członków musi dokonać niezbędnych zmian w swoim systemie prawa i osiągnąć wymagany poziom kryteriów kwalifikacyjnych. Pozostawienie każdemu wyborcu momentu przejścia w rozliczeniach na euro ma też niebagatelny aspekt psychologiczny, zważywszy na trudności, jakie rodzi rezygnacja z własnej, tożsamej z państwem waluty i zaakceptowanie jednej, wspólnej dla wielu tak przecież różnych organizmów narodowych.⁴ Dlatego też twórcy EMU podzielili cały proces na trzy etapy.

- W 1998 roku rozpoczął się etap przygotowawczy. W maju ogłoszono listę krajów zakwalifikowanych do EMU. W czerwcu powołano do życia Europejski Bank Centralny (ECB) i Europejski System Banków Centralnych (ESCB). 31 grudnia ogłoszono kursy wymiany walut „jedenastki” w stosunku do euro.

- 1 stycznia 1999 r. rozpoczął się etap przejściowy, w którego trakcie będą obowiązywać równoległe waluty dotychczasowe i euro.

⁴ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska – rozwój rynków*, PWN, Warszawa 1999.

Zgodnie z fundamentalną zasadą Unii „bez nakazów – bez zakazów”, każdy kraj, przedsiębiorstwo czy osoba fizyczna może sama zdecydować, kiedy przejść z rozliczania się w „starych” walutach na rozliczenia w euro, innymi słowy: kiedy otwierać rachunki w euro, kiedy zlecać płatności w tej walucie, płacić pensje i emerytury w euro itp. Przez cały okres przejściowy ceny towarów są podawane zarówno w walucie narodowej, jak też w euro. Banki działające w krajach EMU począwszy od 1 stycznia 1999 rozliczają się między sobą wyłącznie w euro, natomiast klienci banków mogą zlecać i otrzymywać płatności w walutach „jedenastki” bądź w euro. Zleceniodawca płaci w wybranej przez siebie walucie, a beneficjent otrzymuje taką walutę, w jakiej ma prowadzony rachunek.

▪ 1 stycznia 2002 r. rozpoczął się etap wdrożeniowy. Wprowadzone zostały do obiegu banknoty i monety euro. Przez okres nie przekraczający 6 miesięcy w obiegu będą pozostawać również narodowe jednostki walutowe, które po tym okresie (lipiec 2002 r.) zostaną wycofane, a jedynym uznawanym w EMU prawnym środkiem płatniczym – pieniądzem obiegowym – zostanie euro.

4. Kursy konwersji

Bank Centralny UGW jest instytucją ponadnarodową, co oznacza, że kraje które przystąpiły do tej unii zrzekły się bezpowrotnie na jego rzecz prawa do emisji swego pieniądza narodowego. Z tego powodu od 1 stycznia 1999 r. waluty narodowe 11 krajów UGW utraciły swój niezależny byt ekonomiczny. Z tym dniem kursy między tymi walutami zostały nieodwracalnie usztywnione, więc nie mogą się już zmienić. W praktyce nie mają one już żadnego zastosowania. Istotne jest to, że na mocy specjalnej procedury w dniu 31 grudnia 1998 r. ustalono kursy między poszczególnymi walutami narodowymi a euro. Są tzw. kursy konwersji (*conversion rates*), obowiązujące od 1 stycznia 1999 r. na czas nieokreślony, służące do wszelkich przeliczeń na euro kwot wyrażonych w walutach narodowych i odwrotnie.

Kursy konwersji przyjmą postać liczby mającej 6 cyfr znaczących, licząc od lewej, od pierwszej cyfry nie będącej zerem. Kursów tych nie należy zaokrąglać ani skracać. Nie można stosować kursów odwrotnych. Przechodząc z kwoty A – wyrażonej w walucie narodowej – na euro, należy podzielić ją przez kurs konwersji. Przeliczając zaś kwotę B – wyrażoną w euro – należy pomnożyć ją przez kurs konwersji. Nie zaleca się także stosowania kursów krzyżowych. Wobec tego dokonując przeliczenia, np. kwoty C w markach niemieckich na franki francuskie, należy kwotę C zamienić na euro, a potem powstały wynik przeliczyć na franki.⁵

Kursy konwersji:

- 1 euro = 13,7603 szylingów austriackich,
- 1 euro = 40,3399 franków belgijskich,
- 1 euro = 2,20371 guldenów holenderskich,
- 1 euro = 5,94573 marek fińskich,
- 1 euro = 6,55957 franków francuskich,
- 1 euro = 1,95583 marek niemieckich,
- 1 euro = 0,787564 funtów irlandzkich,
- 1 euro = 1936,27 lirów włoskich,
- 1 euro = 40,3399 franków luksemburskich,
- 1 euro = 200,482 eskudo portugalskich,
- 1 euro = 166,386 peset hiszpańskich.

5. Funkcjonowanie euro w praktyce gospodarczej

Podstawowym motywem ekonomicznym wprowadzenia euro było stworzenie możliwie najkorzystniejszych warunków do rozwoju handlu i współpracy gospodarczej w obrębie jednolitego rynku wewnętrznego towarów i usług. Wiadomo, że przedsiębiorstwa z krajów Unii Europejskiej handlują przede wszystkim ze sobą (handel wewnątrz unijny stanowi 2/3 handlu zagranicznego tych krajów).

⁵ Szerzej na ten temat L. Oręziak, *Euro – nowy pieniądz*, PWN, Warszawa 1999.

Najważniejsze korzyści wynikające dla tych przedsiębiorstw z faktu istnienia euro to:

- wyeliminowanie kosztów związanych z transakcjami wymiany walut narodowych (opłaty i prowizje bankowe) stosowanych we wzajemnych rozliczeniach handlowych oraz z innych tytułów,⁶

- wyeliminowanie ryzyka kursowego w obrotach wzajemnych oraz kosztów zabezpieczania się przed nim. Występująca do końca 1998 r. zmienność kursów między walutami krajów UGW była czynnikiem negatywnie wpływającym na rozwój handlu oraz na realizację inwestycji w innych krajach członkowskich. Zabezpieczanie się przed ujemnymi skutkami ryzyka kursowego stosowane było w praktyce niemal wyłącznie przez duże przedsiębiorstwa, zaś małe i średnie firmy na ogół nie były w stanie podjąć odpowiednich środków zabezpieczających, narażając się w ten sposób nieraz na poważne straty. To z kolei ograniczało aktywność wielu z tych firm jedynie do rynku krajowego,

- zwiększenie możliwości rozwojowych poprzez rzeczywiste rozszerzenie rynku zbytu na obszar całej UGW w rezultacie zniesienia swego rodzaju „granic walutowych” między krajami członkowskimi, istniejącymi uprzednio, mimo wyeliminowania barier celnych i pozacelnych we wzajemnych obrotach. Zastąpienie kilkunastu walut narodowych jedną wspólną walutą – euro – stało się ważnym czynnikiem zwiększającym przejrzystość rynku unijnego, dzięki możliwości łatwiejszego porównania cen w poszczególnych krajach, zarówno przez finalnych konsumentów, jak i przez przedsiębiorstwa dokonujące zakupów na cele konsumpcyjne oraz zaopatrzeniowo-inwestycyjne. Łatwiej jest teraz wybrać towary charakteryzujące się dobrą relacją między ceną, a jakością. Zwiększona przejrzystość rynku sprzyja ekspansji firm dynamicznych, będących w stanie oferować swe towary i usługi po konkurencyjnych cenach;

- powstanie nowych możliwości pozyskiwania środków na finansowanie działalności. Euro ułatwia funkcjonowanie jednolitego

⁶ *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod. red. A. Budnikowskiego, E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, wyd. II. PWE, Warszawa 2000.

rynku finansowego w ramach UGW. Bez ryzyka kursowego oraz kosztów transakcyjnych związanych z wymianą walut przedsiębiorstwom łatwiej zaciągać kredyty w bankach, działających w innych krajach członkowskich. Łatwiejsze też stało się emitowanie papierów wartościowych. Jest to szczególnie ważne z punktu widzenia większych przedsiębiorstw, zainteresowanych tym, aby znaleźć nabywców papierów na całym rynku Unii, a nie tylko na rynku narodowym. Od samego początku istnienia euro bardzo dynamicznie rozwijały się nominowane bezpośrednio w tej walucie emisje obligacji przedsiębiorstw. Rozwojowi rynku tych obligacji sprzyja fakt, że rządy krajów UGW od kilku lat z dużym sukcesem ograniczają deficyty w budżetach narodowych. W ten sposób oszczędności społeczeństwa mogą, w znacznie większym niż poprzednio stopniu, zostać skierowane na finansowanie działalności gospodarczej.⁷

6. Euro a światowy system walutowy

W obecnym światowym systemie walutowym dolar zajmuje pozycję szczególną. Udział dolara w światowych rezerwach walutowych oraz w handlu międzynarodowym jest istotnie wyższy, niż wynikałoby to z rozmiarów gospodarki amerykańskiej oraz obrotów handlu zagranicznego Stanów Zjednoczonych. O ile kraje członkowskie Unii Europejskiej przewyższają Stany Zjednoczone pod względem liczby ludności i poziomu PKB, o tyle udział walut członków UE w światowych oficjalnych rezerwach walutowych wynosi 24%, a dolara 69%, w aktywach światowych odpowiednio 34% i 40%. Wskaźnik internacjonalizacji waluty (stosunek udziału światowego eksportu denominowanego w danej walucie do udziału kraju emitującego daną walutę w eksporcie światowym) wynosi dla dolara 3,9, ale dla marki niemieckiej tylko 1,4, dla franka francuskiego 1,0, dla lira włoskiego 0,8 (dla porównania dla jena japońskiego 0,6). Opowiadając się za jedno-

⁷ Zob. L. Oręziak, *Euro – i co z niego wynika*, op. cit.

litą walutę dla znacznego obszaru europejskiego kraje członkowskie EMU liczą na stworzenie w ten sposób przeciwwagi dla pozycji dolara w światowym systemie walutowym. Stworzenie takiej przeciwwagi niekoniecznie musi wyrażać się w uzyskaniu przez euro odpowiednio wyższych wskaźników niż były notowane dla dotychczasowych walut narodowych krajów EMU łącznie (np. dotychczasowe waluty narodowe krajów EMU znikają z ich rezerw walutowych). Jednocześnie jest kwestią otwartą, czy Europejski Bank Centralny (jego organa zarządzające) będzie zainteresowany szerokim wykorzystaniem euro jako składnika rezerw za granicą, wiąże się to bowiem z większym ryzykiem destabilizacji waluty. Niewątpliwie jednak, wprowadzenie euro oznacza nową sytuację w światowym systemie walutowym, który w dużym stopniu będzie dwubiegunowy. Stwarza to poważne zagrożenie znaczną zmiennością wzajemnego kursu dolara i euro. Zagrożenie jest tym większe, iż poziom kursu walutowego ma znacznie mniejsze znaczenie dla dużego obszaru (a więc obszaru EMU), niż dla stosunkowo małych gospodarek narodowych. Politykę kursową Europejskiego Banku Centralnego może zatem cechować znaczny stopień obojętności wobec poziomu kursu euro, podobnie jak dotychczas można było obserwować w przypadku dolara. Znaczna zmienność kursu pomiędzy euro i dolarem odbijała by się ujemnie na sytuacji krajów trzecich.

Polityka fiskalna

Zasady polityki fiskalnej w ramach EMU wynikają z kryteriów z Maastricht i Paktu o Wzroście i Stabilizacji. O ile kryteria z Maastricht nakładają na kraje przystępujące do EMU obowiązek utrzymania deficytu sektora publicznego poniżej 3% PKB i długu publicznego poniżej 60% PKB, o tyle w praktyce i zgodnie z duchem paktu ważniejsza jest zdolność do utrzymywania deficytu trwale poniżej limitu 3% PKB. Oznacza to zatem, iż w wysokich fazach cyklu, gdy aktywność gospodarcza jest duża, budżet powinien być zrównoważony lub nawet mieć nadwyżkę, tak aby pojawiający się wraz z pogorszeniem koniunktury deficyt nie przekroczył obowiązującego limi-

tu. Wynika stąd także, iż rządowi nie pozostaje miejsce na aktywną politykę fiskalną, a dopuszczalny deficyt winien być traktowany jako pole działania automatycznych stabilizatorów koniunktury (np. wzrost wypłat zasiłków wraz ze wzrostem bezrobocia). Jeżeli rządy powinny utrzymywać równowagę lub nadwyżkę budżetu, dopuszczając jedynie ograniczone deficyty w wyniku spadku koniunktury, to oznacza to, że – w obliczu istotnych wartości długu publicznego – konieczne jest utrzymywanie, niemal ciągle w wielu przypadkach, nadwyżki salda pierwotnego (bez kosztów obsługi długu publicznego). Inaczej mówiąc, oznacza to konieczność stopniowego zmniejszania długu publicznego. Takie wymuszone względami stabilności budżetu oddłużenie sektora publicznego może stanowić poważne obciążenie dla gospodarki. Oczywiście, im większy dług publiczny, tym większy ciężar jego kosztów obsługi i spłaty. Należy także zwrócić uwagę, że ograniczenie długów publicznych oznaczałoby zawężający się rynek europejskich papierów skarbowych, co mogłoby mieć poważne konsekwencje dla roli euro jako waluty światowej, zwłaszcza w jego konkurencji z dolarem.

Warto także zauważyć, że w niektórych krajach zgłaszane są obawy o potencjalnie destabilizujący wpływ systemów emerytalnych w warunkach starzenia się społeczeństw. Biorąc powyższe czynniki pod uwagę, można zgłosić poważne obawy, czy rządy wszystkich krajów członkowskich EMU będą rzeczywiście w stanie dostatecznie powściągnąć politykę fiskalną, szczególnie zaś oprzeć się społeczno-politycznej presji w warunkach hipotetycznej recesji.

Reguły EMU nic nie mówią na temat udziału wydatków publicznych w PKB lub szczegółowych zasad opodatkowania. Wydaje się jednak, że wspólna waluta wymusi znaczne zbliżenie rozwiązań także w tym zakresie.

Europejski Bank Centralny i jednolita polityka monetarna

Emisja pieniądza jest zawsze funkcją banku centralnego. Ponieważ euro ma być walutą obszaru obejmującego kraje członkowskie EMU, niezbędne jest utworzenie jednego banku centralnego dla

tych krajów – Europejskiego Banku Centralnego. Jednocześnie tracą rację bytu narodowe banki centralne w krajach członkowskich EMU. Nie oznacza to, że banki te przestają istnieć jako instytucje – tracą jednak swoje funkcje emisyjnego banku centralnego. Wraz z Europejskim Bankiem Centralnym (EBC) tworzyć one będą Europejski System Banków Centralnych. Prezysi narodowych banków centralnych (w istocie pozbawionych już samodzielnej roli banku centralnego) zasiadać będą w Radzie Zarządzającej EBC. Każdy członek Rady Zarządzającej posiada równy głos. Rozwiązanie takie daje oczywiście szczególną siłę przedstawicielom małych krajów. W przyszłości będzie występować rotacja członków i krajów Rady Wykonawczej (choć wydaje się, że duże kraje będą naciskały na zachowanie tam swoich przedstawicieli). Należy także zaznaczyć, że członkowie Rady Zarządzającej powinni kierować się wspólnym interesem krajów członkowskich EMU.

Dla stabilności, a zatem powodzenia lub porażki euro, wielkie znaczenie będzie miał charakter polityki pieniężnej prowadzonej przez EBC w początkowej fazie jego działalności. Dość powszechnie wyrażana jest opinia, że bank ten powinien czerpać przede wszystkim z doświadczeń Bundesbanku i prowadzić twardą politykę pieniężną. Wydaje się, że presja ta, oraz szczególnie ukierunkowana na kształtowanie oczekiwań obserwacja poczynąń EBC, będzie rzeczywiście skłaniać ciała decyzyjne tego banku do prowadzenia twardej polityki. Z drugiej jednakże strony polityka ta będzie do pewnego stopnia niewiadomą układu sił i poglądów w Radzie Zarządzającej. Należy także zauważyć, że ewentualna recesja, która mogłaby pojawić się w wyniku dotychczasowych działań stabilizacyjnych i kryzysu finansowego przybierającego globalne rozmiary, może tworzyć presję na połuznienie polityki monetarnej.⁸

Prowadzenie jednolitej polityki pieniężnej stwarza poważne wyzwania nie tylko ze względu na potencjalnie odmienne w tym względzie potrzeby poszczególnych krajów EMU w wyniku różnych sta-

⁸ B. Brzeziński, J. Głuchowski, C. Kosikowski, *Harmonizacja prawa podatkowego Unii Europejskiej i Polski*, PWE, Warszawa 1998.

nów koniunktury (o czym dalej), lecz również z powodu zróżnicowanej wrażliwości gospodarek poszczególnych krajów na zmiany polityki pieniężnej. Wynika to z:

- 1) odmiennej wagi kredytu bankowego wśród instrumentów finansowych,
- 2) różnych proporcji kredytu o zmiennej i stałej stopie oprocentowania,
- 3) różnego wzrostu bankowych stóp procentowych w różnych krajach w odpowiedzi na ten sam wzrost stopy procentowej banku centralnego.

Rynek pieniężny i kapitałowy każdego kraju posiada własną specyfikę. Dobranie właściwych narzędzi i zastosowanie ich z odpowiednią siłą może być szczególnie trudne w odniesieniu do całego obszaru EMU, wymagać będzie zapewne zdobycia doświadczeń przez EBC, a prowadzona polityka może przynosić skutki inne od oczekiwanych.

7. Dlaczego euro?

Najważniejszą cechą UGW jest posługiwanie się jedną walutą, tzn. że tworzy ona obszar, na którym ma cyrkulować tylko jeden pieniądz, euro, zastępujący waluty narodowe. Z początkiem 1999 r. kraje członkowskie przekazały prawo do emisji własnego pieniądza Bankowi Centralnemu Unii, który ma wyłączne kompetencje do prowadzenia polityki pieniężnej w ramach Eurolandu. Z tego względu będzie instytucją ponadnarodową. Przekazanie tej instytucji narodowych uprawnień w sferze monetarnej jest wydarzeniem wielkiej wagi, oznacza bowiem wyzbycie się jednego z kluczowych atrybutów suwerenności narodowej.

Nasuwa się pytanie, dlaczego kilkanaście krajów zgodziło się dobrowolnie zrezygnować z praw, które są tak istotne dla niezależnego bytu państwa, jak posiadanie własnych sił zbrojnych. Odpowiadając na nie, trzeba stwierdzić, że podstawowe znaczenie miały tu przyczyny polityczne. Można je określić ogólnie jako dążenie do ustano-

wienia w Europie odrębnej, nowej struktury, zbliżonej do państwa federalnego, która byłaby w stanie zapewnić trwałe warunki ekonomiczne do zachowania pokoju na kontynencie europejskim. Chodzi w szczególności o takie powiązanie państwa niemieckiego z innymi krajami, by nie było ono w stanie więcej zagrozić bezpieczeństwu europejskiemu. Nauczone bolesnymi doświadczeniami z wojen w XX wieku, kraje Unii Europejskiej uznały, że pokój jest tą wartością, która faktycznie nie ma ceny. Dlatego zgodziły się na tak znaczną utratę suwerenności narodowej, by tę wartość zachować na trwałe.⁹

Ustanowienie Eurolandu jest spełnieniem w dużej części wizji federalistów, którzy już w kilka lat po drugiej wojnie światowej postulowali przekształcenie krajów zachodnioeuropejskich w Federację Europejską czy też Stany Zjednoczone Europy.

Równie ważne są przyczyny ekonomiczne, które wiążą się ściśle z faktem, że kraje Unii Europejskiej tworzą od 1993 r. jednolity rynek, na którym swobodnie mogą przepływać towary, usługi, kapitały i siła robocza, czyli rynek bez granic wewnętrznych. Proces znoszenia ograniczeń w handlu między krajami członkowskimi trwał kilkadziesiąt lat. Po jego zakończeniu stało się jasne, że dla rozwoju tego handlu potrzebne jest jeszcze wprowadzenie jednego pieniądza i zastąpienie nim kilkunastu walut narodowych, obowiązujących na tym, stosunkowo niewielkim obszarze. Możliwość dysponowania jednym pieniądzem zbliży UE do rynku jej głównych konkurentów międzynarodowych, takich jak Stany Zjednoczone i Japonia. Członkowie Unii nie będą ponosić kosztów transakcji handlowych związanych z wymianą jednej waluty na drugą. Wyeliminowanie walut narodowych oznacza także, że przestanie istnieć problem zmian ich kursów i w efekcie ryzyka kursowego. Stworzy to możliwość znaczącego ograniczenia kosztów działalności przedsiębiorstw.

Z wprowadzeniem euro związane są także nadzieje na istotny wzrost konkurencji na obszarze Eurolandu, co powinno przyczynić

⁹ L. Oręziak, *System walutowo – finansowy Unii Europejskiej. Przewodnik do wykładu*. Biblioteka Wiedzy Europejskiej, SGH, Warszawa 1997.

się do wzrostu efektywności przedsiębiorstw działających na tym obszarze. Skutkiem tego ma być lepsze dostosowanie ich oferty do potrzeb konsumentów. Interesom konsumenta będzie sprzyjać przejrzystość cen, powstała dzięki wyrażaniu cen w tej samej walucie we wszystkich krajach członkowskich. Stworzy to lepsze możliwości racjonalnego wyboru oferowanych w Eurolandzie towarów i usług.¹⁰

Podsumowanie

Wprowadzenie euro należy do bezprecedensowych wydarzeń nie tylko w historii Europy, ale i świata. Uczestniczy w nim kilkanaście krajów Europy Zachodniej, reprezentujących łącznie wielki potencjał gospodarczy. Ze względu na ich wielką rolę w międzynarodowym handlu i finansach powodzenie całego przedsięwzięcia, związanego z wprowadzaniem nowego pieniądza, leży w interesie wszystkich krajów świata. Można oczekiwać, że podjęte zostaną wszelkie niezbędne działania w celu zapewnienia trwałości nowej unii oraz jej harmonijnego funkcjonowania. Tylko wtedy euro będzie cieszyć się międzynarodowym uznaniem i szacunkiem.

¹⁰ P. Bożyk, *Integracja subregionalna i regionalna*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, SGH, Warszawa 1999.

Literatura

- Bożyk P., *Integracja subregionalna i regionalna*, SGH, Warszawa 1999.
- Brzeziński B., Głuchowski J., Kosikowski C., *Harmonizacja prawa podatkowego Unii Europejskiej i Polski*, PWE, Warszawa 1998.
- Budnikowski A., *Globalizacja a integracja*, SGH, Warszawa 2000.
- Chrabonszczewska E., Oręziak L., *Międzynarodowe rynki finansowe*, SGH, Warszawa 2000, MiO.
- Ciamaga L., *Współpraca i integracja z Unią Europejską. Stosunki Polski z wybranymi krajami /regionami*, SGH, Warszawa 1997.
- Dołęgowski T., *Konkurencyjność a procesy integracyjne w Europie*, SGH, Warszawa 2000.
- Euro. Wspólna waluta*, pod red. nauk. P. Temperton, wyd. Felberg, SJA, Warszawa 2001.
- Gałka K., *Konkurencyjność polskiej gospodarki w perspektywie przyszłego członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa 2000.
- Ładyka S., *Z teorii integracji gospodarczej*, wyd. II, SGH, Warszawa 2001.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze* pod red. A. Budnikowskiego, E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, wyd. II, PWE, Warszawa 2000.
- Oręziak L., *System walutowo-finansowy Unii Europejskiej. Przewodnik do wykładu*, SGH, Warszawa 1997.
- Oręziak L., *Euro – nowy pieniądz*, PWN, Warszawa 1999.
- Oręziak L., *Swobodny przepływ kapitału w Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa 2000.
- Oręziak L., *Euro – i co z niego wynika*, [w:] (red.) J. Kaczurba, *Integracja z Unią Europejską – Poradnik dla przedsiębiorców*, Departament Integracji Europejskiej i Organizacji Międzynarodowych, Warszawa 2000.
- Stosunki Polski z Unią Europejską*, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, SGH, Warszawa 2002.
- Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska – rozwój rynków*, PWN, Warszawa 1999.

Lidia Mesjasz

Zagraniczny dług publiczny i możliwości jego obsługi w latach 2002–2010

Wstęp

Problem zadłużenia zagranicznego Polski przestał budzić większe zainteresowanie po 1994 r., w następstwie uzyskania od wierzycieli zagranicznych 50% redukcji długu w wyrażeniu wartości bieżącej netto. Ostatnio jednak zaczęły się pojawiać opinie ostrzegające przed możliwością powrotu kryzysu zadłużenia w połowie obecnej dekady w wyniku kumulacji spłat „starego” długu (tj. powstałego przed 1989 r.). Zasadne wydaje się pokazać ten problem we właściwej perspektywie.

Warto zaznaczyć, że problem „starego długu” dotyczy wyłącznie budżetu państwa. Dlatego też w referacie skoncentrowano się na publicznym zadłużeniu zagranicznym i przyjęto tradycyjne ujęcie tego zadłużenia, które obejmuje zobowiązania Skarbu Państwa (SP) z tytułu kredytów udzielonych przez zagranicznych wierzycieli (publicznych i prywatnych) oraz z tytułu pozostających do wykupu skarbowych papierów wartościowych (SPW) emitowanych przez rząd polski na rynkach zagranicznych. Nie zalicza się do niego natomiast zobowiązań SP z tytułu SPW wyemitowanych w Polsce, a będących w posiadaniu inwestorów zagranicznych.

Podstawowym celem referatu jest próba odpowiedzi na cztery następujące pytania badawcze:

1. Czy możliwa jest pełna i terminowa obsługa zadłużenia zagranicznego budżetu państwa w obecnej dekadzie, wynikająca z terminarza spłat ?
2. Jakie są możliwe zagrożenia związane z obsługą tego zadłużenia?

3. Jakie działania mogą i powinny być podejmowane w celu łagodzenia przyszłych problemów z obsługą długu?

4. Jakie warunki powinny być spełnione, aby możliwe było kontynuowanie pełnej obsługi długu zagranicznego w bieżącej dekadzie?

1. Obciążenie budżetu państwa obsługą zadłużenia zagranicznego w latach 1995–2000

Do 1994 r. Polska tylko częściowo regulowała swoje zobowiązania kredytowe, czego konsekwencją był pogłębiający się z roku na rok „nawis długu”, stanowiący jedną z zasadniczych barier rozwoju polskiej gospodarki. Od 1995 r., po podpisaniu porozumień z wierzycielami z KP i KL w sprawie redukcji i restrukturyzacji zadłużenia, Polska w całości obsługuje swoje zadłużenie zagraniczne.

W latach 1995–2000 obciążenie budżetu państwa obsługą zadłużenia zagranicznego było stosunkowo niskie. Spłaty rat i odsetek łącznie wynosiły średnio 1,5 mld USD rocznie. Dopiero w 2000 r. obciążenie budżetu państwa obsługą długu wzrosło do 2,2 mld USD. Względne obciążenie budżetu spłatami zadłużenia zagranicznego również było niskie. Relacja obsługi długu do PKB kształtowała się w granicach 1%, a relacja obsługi długu do eksportu ok. 5–7% (por. tab. 1).

Takie umiarkowane obciążenie obsługą długu było efektem porozumień z wierzycielami zagranicznymi, zgodnie z którymi nasze zadłużenie zostało zredukowane o 50% w wyrażeniu wartości bieżącej netto (*net present value*), co przybrało formę przede wszystkim znacznej obniżki oprocentowania długu. Od tej pory duża część polskiego długu ma oprocentowanie stałe, wyraźnie niższe od rynkowego. Oprocentowanie istotnej części długu wobec Klubu Paryskiego wynosi ok. 1%, a w przypadku części obligacji Brady’ego (ok. 60%) 3–4%.

Średnie oprocentowanie zagranicznego długu publicznego w latach 1995–2000 wyniosło 3,3%. Dla porównania, średnie opro-

Tabela 1. Spłaty rat kapitałowych i odsetek z tytułu zadłużenia zagranicznego budżetu państwa w latach 1995–2000 (w mln USD)

Dane / rok	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^a
Raty kapitałowe	257	347	467	481	629	1200
Odsetki	1244	1235	1129	1085	964	1011
Razem	1501	1582	1596	1566	1593	2211
Obsługa długu do PKB (%)	1,3	1,2	1,1	1,0	1,0	1,3
Obsługa długu do eksportu towarów i usług (%)	5,7	5,7	5,2	4,6	5,4	7,0

^a dane wstępne.

Źródło: dane Ministerstwa Finansów cyt. za [W. Małecki, 2001, s. 31–32], oraz dane NBP i obliczenia własne.

centowanie nowych pożyczek zaciąganych w tym czasie przez polski rząd na międzynarodowych rynkach finansowych wynosiło ok. 6,5%.

2. Wielkość i struktura zadłużenia zagranicznego budżetu państwa w latach 1994–2000

Zadłużenie zagraniczne budżetu państwa wyniosło na koniec 2000 r. 29,2 mld USD i stanowiło 42% całego zadłużenia zagranicznego Polski. Jego udział wykazywał tendencję spadkową w ostatnich latach, jeszcze w połowie lat 90. zadłużenie budżetu państwa stanowiło ponad 3/4 całego zadłużenia zagranicznego Polski.

Największa część zadłużenia zagranicznego budżetu przypada na wierzycieli zrzeszonych w Klubie Paryskim (21,2 mld USD, tj. prawie 73%). W porównaniu do 1991 r. (33 mld USD) zadłużenie w Klubie Paryskim obniżyło się o blisko 12 mld USD, przede wszystkim w wyniku redukcji oprocentowania długu (tzw. opcja B), a w mniejszym stopniu redukcji kapitału (tzw. opcja A).

Drugą, co do wielkości, grupą wierzycieli są posiadacze obligacji Brady'ego, na które zostało zamienione nasze zadłużenie w bankach

komercyjnych. Zadłużenie wobec Klubu Londyńskiego wynoszące w 1993 r. 12,7 mld USD zamieniono na obligacje Brady'ego o wartości nominalnej 8 mld USD. Operacje przedterminowego wykupu części obligacji Brady'ego na rynku wtórnym, przeprowadzone w latach 1995–2000, zredukowały nasze zadłużenie na koniec 2000 r. do 4,4 mld USD (tj. ok. 15% zagranicznego długu budżetu państwa). Kolejny wykup długu w 2001 r. obniżył to zadłużenie do ok. 4,1 mld USD.

Tabela 2. Zadłużenie zagraniczne budżetu państwa w latach 1994–2000 (w mln USD)

Dane / rok	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Zadłużenie zagraniczne	39 046	40 503	36 858	33 426	33 167	31 264	29 165
Kredyty otrzymane	31 058	32 513	28 708	26 582	27 062	25 180	23 725
• Klub Paryski	26 818	27 903	26 463	24 247	24 808	22 800	21 173
• Klub Londyński	–	–	–	–	–	–	–
• MIF*	1 229	1 516	1 732	1 687	1 884	2 061	2 311
• Rosja	2 395	2 359	–	–	–	–	–
• Pozostali wierzyciele	616	735	512	649	370	320	242
SPW wyemitowane za granicą:	7 988	7 989	8 150	6 843	6 105	6 084	5 440
• Obligacje Brady'ego	7 988	7 740	7 740	6 054	5 306	5 306	4 362
• Obligacje zagraniczne	–	250	411	790	799	779	1 077
Dług do PKB (%)	45,8	32,8	27,3	24,9	21,0	21,1	17,6
Dług do eksportu towarów i usług (%)	204,4	155,2	132,6	109,9	98,1	106,7	92,0

* – MIF = międzynarodowe instytucje finansowe (Bank Światowy, EBI, EBOR, Bank Rozwoju Rady Europy).

Źródło: Skarbowe Papiery Wartościowe, Raporty Roczne (z lat 1997–2000), Ministerstwo Finansów, Warszawa; Dane GUS i NBP oraz obliczenia własne.

Trzecim rodzajem zobowiązań zagranicznych Skarbu Państwa jest zadłużenie z tytułu obligacji skarbowych wyemitowanych na rynkach zagranicznych. Na koniec 2000 r. wynosiło ono 1,1 mld USD (prawie 4% długu budżetu). Kolejna emisja w 2001 r. zwiększyła stan zadłużenia do ok. 2 mld USD (tj. około 6% zadłużenia zagranicznego budżetu).

W następstwie redukcji i restrukturyzacji zadłużenia zagranicznego zachodził w Polsce w latach 90. proces określany „wyrastaniem z długu”, którego wyrazem było zmniejszenie obciążenia gospodarki z tytułu zadłużenia zagranicznego. W latach 1994–2000 zadłużenie zagraniczne budżetu państwa zmniejszyło się w relacji do PKB z 46% do 18%, a w relacji do wpływów z eksportu towarów i usług z ok. 204% do 92% (por. tab. 2).

3. Harmonogram spłat zadłużenia zagranicznego budżetu państwa w latach 2001–2010

W efekcie porozumień z wierzycielami spłaty zagranicznego zadłużenia zostały rozłożone na wiele lat (do 2014 r. wobec Klubu Paryskiego i 2024 r. wobec Klubu Londyńskiego) według tendencji rosnącej, co miało dać Polsce czas na zrestrukturyzowanie gospodarki, poprawę jej konkurencyjności i rozwój eksportu. Z harmonogramu spłat zadłużenia zagranicznego budżetu państwa wynika, że w latach 2002–2010 obciążenie budżetu państwa spłatami rat kapitałowych i odsetek będzie zdecydowanie większe niż to było w poprzedniej dekadzie. Ministerstwo Finansów szacuje, że obsługa długu wyniesie w 2002 r. ok. 2,4 mld USD, tj. podobnie jak w 2001 r. W latach 2003–2004 spłaty wzrosną do 2,9 mld USD rocznie, a w 2005 r. do 3,9 mld USD. Największe spiętrzenie spłat przypadnie na lata 2006–2008, kiedy to spłaty wzrosną z 4,3 do prawie 5 mld USD. Po 2008 r. koszty obsługi długu będą szybko malały i szacuje się, że w 2009 r. wyniosą ok. 2,8 mld USD, a w 2010 r. ok. 600 mln USD (por. tab. 3).

Tabela 3. Harmonogram obsługi zadłużenia zagranicznego budżetu państwa w latach 2001–2010^a (w mln USD)

Dane / rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Klub Paryski										
• odsetki	664	502	476	440	383	325	248	142	31	3
• kapitał	868	1 297	1 723	2 214	2 747	3 193	3 667	4 173	2 202	20
Obligacje Brady'ego										
• odsetki	314	298	318	319	310	298	287	273	262	248
• kapitał	25	50	100	137	174	174	174	174	174	249
Pozostałe zadłużenie ^b										
• odsetki	217	133	123	112	79	67	55	43	34	26
• kapitał	331	177	187	502	210	212	214	168	145	108
Łącznie	2 419	2 457	2 927	2 933	3 903	4 270	4 645	4 973	2 848	655
• odsetki	1 195	933	917	871	773	691	590	458	322	278
• kapitał	1 224	1 524	2 010	2 852	3 130	3 579	4 055	4 515	521	377

^a – harmonogram sporządzono przyjmując poziom kursów walutowych i stóp procentowych z dnia 17 maja 2000 r. (kurs USD/EUR na poziomie 0,9070),

^b – pozostałe zadłużenie obejmuje w całości zobowiązania pochodzące z okresu po 1989 r.

Źródło: dane Ministerstwa Finansów, cyt. za [W. Małecki, 2001, s. 38].

Powyższy harmonogram spłat, sporządzony w maju 2000 r., należy traktować jako przybliżony z następujących względów:

- po pierwsze w harmonogramie tym nie uwzględniono zdarzeń, do których doszło już po jego sporządzeniu, a które będą miały wpływ na przyszłą obsługę długu (dwukrotny przedterminowy wykup obligacji Brady'ego pod koniec 2000 r. i na początku 2001 r., emisja 10-letnich euroobligacji w styczniu 2001 r.),
- po drugie, o wiele większy wpływ na przyszłą obsługę długu będą miały kolejne pożyczki i inne operacje finansowe, które nastąpią w nadchodzących latach,

- po trzecie, faktyczna wysokość spłat uzależniona będzie ponadto od przyszłych poziomów kursów walutowych i stóp procentowych,

- po czwarte, w prezentowanym terminarzu spłat nie uwzględniono zobowiązań wynikających z emisji SPW na rynku krajowym nominowanych w złotych, będących w posiadaniu nierezydentów, które stanowią coraz bardziej znaczące kwoty. Stan tych zobowiązań wzrósł z 363 mln USD w 1996 r. do 4,1 mld USD w 2000 r. (jest to obecnie wielkość porównywalna z naszymi zobowiązaniami z tytułu obligacji Brady'ego). Koszty obsługi zagranicznego długu nominowanego w złotych są znaczne, a ponadto ten rodzaj zadłużenia stwarza zagrożenie zaburzeniami na rynku walutowym, gdyby inwestorzy zagraniczni chcieli się nagle wycofać z aktywów złotych,

- po piąte, przedstawiony harmonogram spłat nie uwzględnia kosztów obsługi zadłużenia sektora pozarządowego i pozabankowego, które na koniec 2001 r. wynosiło 33,7 mld USD i stanowiło 48% całego zadłużenia zagranicznego Polski.

Harmonogram spłat sektora przedsiębiorstw nie jest publikowany, a przeciętny okres spłat zobowiązań jest znacznie krótszy niż zobowiązań sektora publicznego. Zobowiązania krótkoterminowe przedsiębiorstw w latach 1996–2000 wynosiły od 28% do 21%, a sektora rządowego i samorządowego w granicach 0,5%–2%.

W związku z powyższymi uwagami można oczekiwać, że całkowite obciążenie gospodarki polskiej z tytułu spłat zadłużenia zagranicznego w nadchodzących latach będzie większe niż kwoty zaprezentowane w tym terminarzu.

4. Ocena obciążeń i problemów związanych z obsługą zagranicznego długu publicznego

Niezależnie od wspomnianych wyżej zastrzeżeń dotyczących terminarza spłat, podstawowym problemem pozostaje kumulacja spłat w latach 2004–2008, a zwłaszcza w latach 2006–2008, kiedy będą one wynosić od 4,3 do 5 mld USD. Gdyby spłat tej wielkości dokonywano

już dzisiaj, to stanowiłyby ok. 12%–16% dochodów budżetowych i 2–3% PKB, czy też byłyby w przybliżeniu równe wpływom z prywatyzacji w latach 2000–2001, kiedy osiągnęła szczytowy poziom.

Zakładając pełną spłatę długu, podstawowym problemem będzie znalezienie w latach 2004–2008 środków na taką spłatę, nawet w sytuacji zrównoważonego budżetu. Ważnym źródłem finansowania spłat zadłużenia są dochody z prywatyzacji, ale do tego czasu ulegną one wyczerpaniu. Jeśli obecne dochody z prywatyzacji zostaną wykorzystane na inne cele (np. na bieżące wydatki budżetu), to zniknie bardzo istotne źródło finansowania spłat zadłużenia.

Powstaje więc pytanie, w jaki sposób można wykorzystać obecne dochody z prywatyzacji dla przyszłej spłaty zadłużenia zagranicznego? Zakładając, że istnieje wola polityczna takiego ich wykorzystania, możliwe są dwa rozwiązania.

Pierwszym rozwiązaniem może być wykorzystanie części dochodów z prywatyzacji na przedterminową spłatę części zobowiązań zagranicznych zapadających w latach 2004–2008. Trudność polega jednak na tym, że w przypadku zadłużenia wobec Klubu Paryskiego, na który przypada większość spłat, nie istnieje, jak dotąd, precedens umożliwiający taką przedterminową spłatę części długu. Strona polska stara się doprowadzić do takiego precedensu, ale nie będzie to łatwe.

Drugie rozwiązanie mogłoby polegać na lokowaniu części wpływów z prywatyzacji w aktywach dewizowych o terminach zapadalności dokładnie pokrywających się z terminami zapadalności zadłużenia zagranicznego budżetu. Wobec bardzo niskiego oprocentowania tego zadłużenia wariant ten mógłby dodatkowo zapewnić zysk na różnicy między odsetkami otrzymywanymi i płaconymi.

Ministerstwo Finansów preferuje pierwsze z wymienionych rozwiązań, co wynika z ograniczeń, jakie na ustawę budżetową nakłada Ustawa o Finansach Publicznych (z 26 listopada 1998 r., rozdz. 3, art. 45–47). Ustawa ta nie tylko określa górny dopuszczalny pułap długu publicznego (60% PKB), ale już przy przekroczeniu przez dług publiczny poziomu 50% PKB zobowiązuje Radę Ministrów do podjęcia określonych działań sanacyjnych. Przy obecnym poziomie długu

publicznego do PKB (42,3% w 2000 r.) Ustawa o Finansach Publicznych nie powinna stanowić przeszkody dla drugiego rozwiązania, z którego należałoby skorzystać, gdyby nie powiodły się próby przedterminowej spłaty części długu wobec Klubu Paryskiego. Jeśli jednak dług publiczny będzie się powiększać (według projektu budżetu może on przekroczyć 47% PKB w 2002 r.), to zastosowanie drugiego rozwiązania może być zagrożone.

Zakładając z kolei pełne refinansowanie spłat długu nowymi pożyczkami, trzeba byłoby pożyczać rokrocznie przez kilka lat 4–5 mld USD na międzynarodowych rynkach finansowych lub 16–20 mld zł na rynku wewnętrznym (oczywiście poza pożyczkami wynikającymi z konieczności refinansowania zapadających spłat długu krajowego oraz konieczności finansowania deficytu budżetowego). Takie rozwiązanie jest możliwe, ale bardzo trudne. Ponadto należy zauważyć, że pełne refinansowanie spłat prowadzić będzie do znacznego wzrostu kosztów obsługi całego długu publicznego. Wynika to z tego, że duża część obecnego zadłużenia zagranicznego budżetu państwa ma znacznie niższe od rynkowego oprocentowanie.

W rzeczywistości najbardziej prawdopodobna wydaje się kombinacja tych skrajnych rozwiązań czyli 1) spłaty zadłużenia, 2) jego refinansowania na rynkach zagranicznych oraz 3) jego refinansowania na rynku krajowym (w zależności od kosztów refinansowania na obu rynkach).

5. Działania łagodzące przyszłe trudności z obsługą zagranicznego zadłużenia budżetu

Aby złagodzić przyszłe trudności ze spłatą publicznego długu zagranicznego powinny być podejmowane specjalne działania. Niektóre z tych działań zostały już podjęte.

Po pierwsze od 1995 r. rząd polski dokonuje emisji obligacji skarbowych na rynkach zagranicznych, aby przygotować grunt pod zwiększone potrzeby pożyczkowe w nadchodzących latach. Do 2001 r. przeprowadzono 5 takich emisji o łącznej wartości nominalnej ok. 2,2 mld USD. Strategia Ministerstwa Finansów zakłada stopniowe zwiększenie

szanie emisji na rynkach zagranicznych tak, aby za kilka lat, gdy będziemy potrzebowali wyemitować obligacje o wartości rzędu 2–3 mld USD, zwiększona nasza obecność na rynkach finansowych nie stanowiła dla nich zaskoczenia.

Po drugie, od kilku lat prowadzone są operacje przedterminowego wykupu obligacji Brady'ego. Do 2001 r. wykupiono mniej więcej połowę tych obligacji o łącznej nominalnej wartości ok. 4 mld USD, w tym całość obligacji o zmiennym oprocentowaniu. Tym samym obniżone zostały przyszłe koszty obsługi długu zagranicznego, oraz ograniczone zostało ryzyko stopy procentowej. Co prawda, w części operacje te oznaczały jedynie zamianę długu zagranicznego na krajowy, ale i tak wiązało się to z pewnymi korzyściami dla budżetu (wpływy z zysku NBP oraz ze sprzedaży *collaterali*).

Po trzecie, następuje dywersyfikacja i wydłużanie terminów zapadalności instrumentów dłużnych emitowanych przez budżet na rynku krajowym. Powinno to umożliwić takie ukształtowanie terminowej struktury długu krajowego, aby ograniczyć do minimum potrzeby jego refinansowania w latach 2006–2008, kiedy przypada największe zapotrzebowanie na refinansowanie długu zagranicznego.

Po czwarte, długofalowa strategia gospodarcza rządu zakłada zrównoważenie budżetu państwa do czasu wzrostu spłat zadłużenia zagranicznego w latach 2004–2008. Pozwoliłoby to zmniejszyć potrzeby pożyczkowe budżetu i presję z tego tytułu na krajowy rynek kapitałowy.¹

6. Warunki konieczne do kontynuowania płynnej obsługi długu zagranicznego w bieżącej dekadzie

Aby spiętrzenie spłat zadłużenia zagranicznego budżetu państwa w latach 2004–2008 nie miało zbyt dramatycznych następstw zarówno dla budżetu państwa, jak i dla całej gospodarki, powinny być spełnione następujące warunki:

¹ Poważnym zagrożeniem dla realizacji tej strategii jest skokowy wzrost deficytu budżetu państwa w 2001 r. do poziomu 4,6% PKB, co jest poziomem najwyższym od 1992 r.

▪ po pierwsze, powinna być prowadzona właściwa polityka zarządzania długiem publicznym, umożliwiająca częściowe refinansowanie spłat długu przypadających na lata 2004–2008, zarówno na rynku krajowym, jak i rynkach zagranicznych,

▪ po drugie, przynajmniej część dochodów z prywatyzacji powinna zostać przeznaczona na przedterminową spłatę części zadłużenia zagranicznego, a gdyby ze względów formalno-prawnych taka spłata była niemożliwa, fundusze na ten cel powinny zostać ulokowane w aktywach walutowych o terminach zapadalności pokrywających się z terminami spłaty długu zagranicznego,

▪ po trzecie, budżet państwa powinien zostać zrównoważony do 2004 r., co zmniejszy jego potrzeby pożyczkowe i presję z tego tytułu na krajowy rynek kapitałowy,

▪ po czwarte, powinna być prowadzona zdrowa polityka makroekonomiczna i prokonkurencyjna restrukturyzacja gospodarki, co może uchronić nas przed kryzysem walutowym i gospodarczym. Kryzys walutowy bowiem i związana z nim deprecjacja złotówki spowodowałyby wzrost kosztów obsługi długu w przeliczeniu na złote, a odpływ kapitału zagranicznego utrudniłby obsługę długu. Aby uniknąć kryzysu walutowego konieczne jest stabilizowanie deficytu obrotów bieżących w relacji do PKB na bezpiecznym poziomie (4–5%), oraz stwarzanie warunków makroekonomicznych (m.in. przez obniżkę stóp procentowych) dla bezpiecznego finansowania deficytu obrotów bieżących napływem kapitału długoterminowego, zwłaszcza w formie inwestycji bezpośrednich. Tempo wzrostu gospodarczego powinno przewyższać poziom realnej stopy oprocentowania długu zagranicznego, a tempo wzrostu eksportu powinno być wyższe niż tempo wzrostu PKB,

▪ po piąte, pełna i terminowa obsługa długu zależy od terminu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej i Unii Monetarnej. Przystąpienie do UE przed 2004 r., tj. zanim zaczną piętrzyć się płatności z tytułu zadłużenia zagranicznego, może oznaczać zasadnicze zmniejszenie problemu spłaty długu zagranicznego. Członkostwo w UE pociąga za sobą napływ oficjalnych transferów finansowych oraz kapitału prywatnego (R. E. Baldwin, J. F. Francois, R. Portes, 1997).

Przyłączenie się z kolei do strefy euro całkowicie eliminuje ryzyko kryzysu walutowego (kryzys walutowy z definicji nie dotyczy emitentów światowych walut rezerwowych, a do ich grona dołączy Polska jako emitent euro). Zanim jednak Polska stanie się członkiem Unii Monetarnej będzie musiała przystąpić do mechanizmu wiążącego trwale kurs złotego z euro (tzw. ERM2), co wyraźnie ograniczy swobodę polityki makroekonomicznej i zwiększy podatność kraju na atak spekulacyjny. Tak więc w czasie przystępowania do EMU ryzyko kryzysu walutowego jest duże, tym bardziej, że prawdopodobnie zbiegnie się to z okresem największego spiętrzenia spłat, a wówczas mogą wystąpić poważne trudności z obsługą długu.

Zakończenie

Jeśli spełnione zostaną wszystkie przedstawione powyżej warunki oraz nie pojawią się jakieś niekorzystne okoliczności (np. kryzys walutowy i gospodarczy lub impas w negocjacjach z UE), to jest szansa na kontynuowanie procesu „wyrastania” Polski z długu zagranicznego, tym bardziej, że zwiększone spłaty zadłużenia zagranicznego wystąpią dopiero za kilka lat, gdy poziomy PKB, eksportu i dochodów budżetowych będą już odpowiednio wyższe, a polski rynek kapitałowy znacznie głębszy i bardziej rozwinięty, gdy Polska będzie już członkiem Unii Europejskiej i tym samym znacznie łatwiej i na lepszych warunkach będzie mogła pozyskiwać kapitał na międzynarodowych rynkach finansowych. W konsekwencji ciężar obsługi zadłużenia zagranicznego dla gospodarki i budżetu będzie relatywnie mniejszy, a koszty refinansowania długu relatywnie niższe.

Literatura

Baldwin R. E., Francois J. F., Portes R., *The Costs and Benefits of Eastern Enlargement*, „Economic Policy” 1997, nr 24.

Bilans płatniczy na bazie transakcji oraz bilans aktywów i pasywów zagranicznych Rzeczypospolitej Polskiej za 2000 rok, NBP, Warszawa 2001.

Małecki W., *Obciążenia dla budżetu państwa z tytułu przyszłej obsługi i spłaty zadłużenia zagranicznego*, „Studia Finansowe” 2001, nr 56.

Ministerstwo Finansów, *Strategia finansów publicznych i rozwoju gospodarczego. Polska 2000–2010*, Warszawa 1999.

Ministerstwo Finansów, <http://www.mofnet.gov.pl/>.

Nakonieczna-Kisiel H., *W kwestii wykupu polskich obligacji Brady'ego*, [w:] *Handel Międzynarodowy 2001*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2001.

Narodowy Bank Polski, <http://www.nbp.pl/>.

Orłowski W. M., *Koszty i korzyści z członkostwa w Unii Europejskiej, Metody, modele, szacunki*, CASE, Warszawa 2000.

Skarbowe papiery wartościowe. Raport Roczny, Ministerstwo Finansów, Warszawa (różne lata).

Ustawa o Finansach Publicznych z 26 listopada 1998 r. (znowelizowana 27 lipca 2001), Dz.U., nr 102 z 21.IX.2001.

Magdalena Micek

Fuzje i przejęcia w bankowości

Wstęp

Zjawiska fuzji i przejęć w sektorze bankowym, do którego należą podmioty powszechnie określane jako instytucje najbardziej wrażliwe na zmiany, obserwuje się na bieżąco na rynkach krajów Unii Europejskiej oraz USA. Głównymi przyczynami procesów integracyjnych instytucji bankowych są globalizacja, deregulacja oraz liberalizacja międzynarodowych rynków finansowych.

Banki stanowią szczególną grupę podmiotów gospodarczych, których powstawanie i funkcjonowanie nie tłumaczy się za pomocą klasycznych pojęć ekonomii. Powszechnie przyjmuje się, że ich funkcjonowanie jest efektem niedoskonałości rynku finansowego. Głównymi przyczynami tworzenia instytucji bankowych są koszty transakcyjne oraz asymetria informacji. Bank nie jest tradycyjnym przedsiębiorstwem usługowym, lecz instytucją dokonującą transformacji informacji, wielkości sumy pieniędzy, ryzyka i terminu przy przyjmowaniu wkładów i udzielaniu kredytów, pełniącą rolę pośrednika, płatnika, agenta, gwaranta i instytutu realizacji polityki gospodarczej rządu.¹

Przez analogię do teorii przedsiębiorstwa, próbuje się tworzyć teorię banku. W literaturze ekonomicznej najbardziej znany jest neoklasyczny model instytucji bankowej, w którym fundamentalnym celem działania jest maksymalizacja zysku. W odniesieniu do banków komercyjnych, charakteryzujących się oddzieleniem własności od zarządzania, założenie maksymalizacji zysku, jako celu działania, nie jest wystarczające. Każdy bank stara się osiągnąć zysk, ale nie jest

¹ W. L. Jaworski, *Polskie banki w drodze do UE*, Poltext, Warszawa 1997; Idem, *Banki, rynek, operacje, polityka*, Poltext, Warszawa 2000, s. 9.

to równoznaczne z jego maksymalizacją, szczególnie kosztem interesariuszy (*stakeholders*).

Współczesne teorie, wyjaśniające zachowanie instytucji bankowych w gospodarce rynkowej, poddają krytyce koncepcję jednego celu. Możemy przyjąć, iż bank, podobnie jak przedsiębiorstwo, stanowi pewien zbiór, czyli „wiązkę kontraktów” (*nexus of contracts*) uczestniczących w nich interesariuszy. Istnieje między nimi asymetria pozycji stron, a wręcz konfliktowe interesy różnych podmiotów. Wskutek tego, nadrzędne cele banków ulegają ciągłym przemianom, a wszystkie posunięcia i decyzje uzależnione są od wyboru strategii banku. W związku z tym, analiza procesów fuzji i przejęć instytucji bankowych musi uwzględniać ich specyfikę.

W artykule przedstawiono próbę analizy powiązań pomiędzy teorią banku, traktowanego jako instytucja pośrednictwa finansowego, a procesami fuzji i przejęć instytucji bankowych. Zwrócono uwagę przede wszystkim na główne założenia teorii kosztów transakcyjnych, asymetrię informacji oraz teorię agencji w nawiązaniu do specyfiki instytucji bankowych. Następnie przedstawiono motywy procesów fuzji i przejęć banków oraz ich odpowiedniki w teorii banku.

Bank – efekt niedoskonałości rynku

Z mikroekonomicznego punktu widzenia, bank traktowany jest jako *przedsiębiorstwo usługowe*. Z założenia, tak jak każde inne przedsiębiorstwo powinien zatem podlegać prawom ekonomii klasycznej i dążyć przede wszystkim do maksymalizacji zysku. Jak wykazuje teoria i praktyka prowadzonej działalności bankowej, podejście takie wydaje się zbyt uproszczone. Potwierdza to fakt, iż w wyniku fali bankructw banków w okresie wielkiego kryzysu lat 1929–1933 przestano traktować banki, jako tradycyjne przedsiębiorstwa, a zasady ich funkcjonowania, w znaczny sposób zaczęły odbiegać od zasad klasycznej ekonomii. Niemniej jednak, jeszcze w latach 70. XX w. teoria przypisywała bankom wyłącznie klasyczną zasadę maksymalizacji zysku. Nie zauważano wówczas, iż mikroekonomia zajmuje się

zależnością instytucji od typu rynku, a nie przygotowaniem jej do praktycznego zarządzania.² Klasyczna mikroekonomia (model konkurencji doskonałej) koncentruje się wyłącznie na dużej liczbie małych podmiotów, z których żaden nie ma wpływu na poziom jego wartości rynkowej. Instytucje bankowe zdecydowanie nie należą do tej grupy podmiotów. Wymogi w postaci wyróżników, takie jak: wielkość banków,³ ich specyficzna forma,⁴ jak i liczba jednostek – wskazują, iż sektor bankowy nie stanowi standardowego modelu konkurencji doskonałej oraz monopolu absolutnego.

Rozwój koncepcji asymetrii informacji, teorii agencji (teorii przedstawicielstwa) oraz teorii finansów zmieniły sposób postrzegania przez ekonomistów roli banków w teorii ekonomii.⁵ Do późnych lat 70. banki postrzegane były wyłącznie jako instytucje pośrednictwa i traktowane były jako jedyne instytucje mające pozwolenie na prowadzenie usług finansowych, a przez to odgrywające główną rolę w procesie kreowania wielkości podaży pieniądza. Natomiast mniejsze znaczenie miało podejście, w myśl którego bank traktowany jest jako instytucja przyczyniająca się do polepszenia płynności innych podmiotów gospodarczych, czy do kapitalizowania procesów fuzji i przejęć danych firm.⁶

W rzeczywistości mało uwagi zwracano również na fakt istnienia instytucji pośrednictwa finansowego. W idealnie konkurencyjnym rynku kapitałowym, takim gdzie nie ma asymetrii informacji oraz kosztów transakcyjnych, a wszystkie podmioty uczestniczące to *cenobiorcy*, bank nie powinien w ogóle istnieć. Wobec tego, wszyscy in-

² Tradycyjna teoria firmy nie jest w istocie teorią przedsiębiorstwa działającego, ale teorią rynków. M. Jensen, W. Meckling, *Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*, [w:] *Economic Nature of the Firm. A Reader*, Cambridge University Press, Cambridge 1986, s. 211.

³ W. L. Jaworski, *Polskie banki w drodze do UE*, Poltext, Warszawa 1997, s. 88.

⁴ Z. Dobosiewicz, *Podstawy bankowości*, PWN, Warszawa 1999, s. 31.

⁵ C. M. James, C. W. Smith Jr., *Studies in Financial Institutions: Commercial Banks*, McGraw-Hill, Inc., 1994, s. 1.

⁶ J. Swank, *Theories of the Banking Firm: a Review of the Literature*, "Bulletin of Economic Research", 1996, vol. 48, nr 3, s. 173.

dywidualni potencjalni pożyczkobiorcy i pożyczkodawcy mogą zaspokajać swoje potrzeby nawzajem, nie ponosząc żadnych kosztów transakcyjnych. Argumenty te wyjaśniają, że racją bytu dla pośredników finansowych są trudności powodujące, iż organizowanie przepływów strumieni pieniężnych staje się zbyt drogie, a nawet niewykonalne bez ścisłej współpracy z bankiem.

Charakterystyka niedoskonałości rynku

Powszechnie uznaje się, iż koszty transakcyjne i asymetria informacji stanowią podstawę funkcjonowania banków.⁷ Oba te pojęcia są ściśle powiązane, dlatego przedstawiono je łącznie.

G. Benston i C. Smith twierdzą, że głównym profitem, jaki płynie z korzystania z produktów bankowych jest redukcja kosztów transakcyjnych, które obejmują:⁸

- 1) koszty zdobywania informacji,
- 2) koszty tworzenia, administrowania i monitorowania transakcji (włączając w to koszty badania),
- 3) koszty fizycznego transferu zleceń operacji finansowych.

Zgodnie z obecnie przyjętą konwencją terminologiczną, banki oferują produkty bankowe,⁹ które powstają w sytuacji wskazującej na zaistnienie popytu na te produkty. Ceny produktów bankowych pokrywają wszystkie koszty ich wytworzenia (zarówno koszty bezpośrednie, jak i koszty utraconych korzyści). Ostatecznie, oferty banków obciążane są kosztami transakcyjnymi, które zależą od kwoty i czasu niezbędnego na przeprowadzenie transakcji. Bank musi rów-

⁷ C. Mesjasz, *Koszty transakcji i asymetrii informacji jako przyczyny powstania instytucji pośrednictwa finansowego*, „Bank i Kredyt”, 1999, nr 3, s. 38–42.

⁸ G. J. Benston, C. W. Smith Jr., *The Transactions Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation*, „Journal of Finance”, 1976, vol. 31, nr 2, s. 215–231.

⁹ Z. Krzyżkiewicz, W. L. Jaworski, M. Puławski, *Leksykon bankowo-giełdowy*, Poltext, Warszawa 1998, s. 455.

nież wliczyć w cenę ryzyko, jakie wiąże się z możliwością niespłacenia kredytów udzielonych, jak i ich monitorowaniem.

Generalnie, korzystając z teorii kosztów transakcyjnych, możemy wyjaśnić istnienie instytucji finansowych. W istocie jednak, w teorii tej zwraca się przede wszystkim uwagę na fakt, że organizacje bankowe dążą do minimalizacji całkowitych kosztów transakcji, co pozwala na:

1) osiągnięcie efektów skali (*economies of scale*) na skutek specjalizacji swojej działalności (poprzez stosowanie tych samych metod do wielu klientów),

2) osiągnięcie ekonomii zakresu działania (*economies of scope*) na skutek dywersyfikacji usług (poprzez zmniejszenie kosztów przypadających na jednostkę oraz redukcję ryzyka bankructwa),

3) budowanie własnej reputacji, której posiadanie skutkuje potrzebą zobligowania klientów do udzielenia informacji niezbędnych przy wyznaczaniu ryzyka kredytowego, gwarantując im przy tym poufność,

4) redukcję kosztów badań i gromadzenia informacji poprzez centralizację tych działań.

Funkcjonowanie instytucji bankowych determinowane jest przez następujące czynniki:

- aspekty prawne,
- specjalizację usług,
- dywersyfikację usług,
- zależność usług od lokalizacji instytucji,
- zależność usług od segmentacji klientów,
- ryzyko bankructwa.

Zdaniem A. Santomero, poza wspomnianymi powyżej kosztami transakcyjnymi to asymetria informacji, jako warunek *sine qua non*, potwierdza fakt niedoskonałości rynku bankowego.¹⁰ Współczesne teorie banku, w przeciwieństwie do klasycznej ekonomii zakładają, że działa on w warunkach niepewności, w sytuacji, kiedy nie

¹⁰ A. M. Santomero, *Modeling the Banking Firm*, "Journal of Money Credit and Banking", 1985, vol. 16, s. 576–602.

znamy ani możliwych stanów, jakie mogą zaistnieć, ani prawdopodobieństwa ich ewentualnego wystąpienia. Zdaniem T. Gruszeckiego, koszty transakcyjne, to koszty redukcji niepewności, a nie samo unikanie niepewności.¹¹ Tak więc banki koordynują swoją działalność przede wszystkim po to, aby obniżyć koszty zdobycia informacji i znacznie zredukować asymetrię informacji. Asymetria informacji, jako nieodłączny atrybut rynków finansowych, prowadzi do powstawania problemów negatywnej selekcji (*adverse selection*) oraz ryzyka nadużycia (*moral hazard*).

Tabela 1. Konsekwencje asymetrii informacji dla instytucji bankowych

Problemy asymetrii informacji	Czas wystąpienia	Standardowe przykłady
<i>Negatywna selekcja</i>	Przed zawarciem transakcji	Pożyczkobiorcy obciążeni wysokim ryzykiem złego kredytu najaktywniej starają się o pożyczki.
<i>Ryzyko nadużycia</i>	Po zawarciu transakcji	Pożyczkobiorcy podejmują działania, które są niepożądane z punktu widzenia pożyczkodawcy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. S. Mishkin, *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, PWN, Warszawa 2002, s. 258.

W przypadku sektora bankowego luka informacyjna jest szczególnie duża. Wynika to przede wszystkim z tego, iż postęp techniczny jest bardzo szybki, a konkurowanie w tym sektorze umożliwiającą w znacznej mierze innowacje, czyli dopuszczenie wszelkich nowych zmian w ofercie i dystrybucji usług. Innowacje zostały przedstawione w tab. 2.

¹¹ T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002.

Tabela 2. Przykładowe innowacje w sektorze bankowym

Formy innowacyjności	Przykłady
Wprowadzenie nowych usług	Doradztwo finansowe
Zmiana produktu istniejącego, aby zwiększyć jego jakość i użyteczność	Uprzywilejowane konta (np. „Srebrne konta”, „Złote konta”)
Wprowadzenie nowych metod działania pozwalających na obniżenie kosztów	Bankowość telefoniczna, czy bankowość internetowa
Znalezienie i rozwój nowych rynków	<i>Global-bank</i> , łączenie się banków
Wykorzystanie nowych obszarów działania (także zmniejszających koszty)	<i>Bancassurance</i> , czy usługi ubezpieczeniowe
Nowe formy wewnętrznej organizacji firmy (bardziej elastyczna struktura)	Redukcja departamentów w centrali, rozbudowa sieci oddziałów
Nowe formy relacji pomiędzy organizacjami	Konglomeraty finansowe, holdingi

Źródło: opracowanie własne.

Teoria agencji a strategia instytucji bankowej

W teorii agencji uwaga koncentruje się na typie relacji między stronami kontraktu (*mocodawca-agent*), przyjmując założenie, iż organizację tworzy tzw. *wiązka kontraktów* interesariuszy, pomiędzy którymi występuje asymetria pozycji stron. Teoria ta analizuje przede wszystkim relacje wewnątrz firmy oraz relacje z jej otoczeniem zewnętrznym, kładąc przy tym szczególny nacisk na konflikty interesów różnych podmiotów (*interesariuszy*). W przeciwieństwie do podstawowych założeń ekonomii klasycznej, teoria ta nie dąży do maksymalizacji zysku, natomiast skupia się na:

- ponoszeniu pełnej odpowiedzialności w stosunku do akcjonariuszy,
- szukaniu równowagi pomiędzy celami wszystkich grup interesu, związanych z przedsiębiorstwem.

Tabela 3. Cele strategiczne interesariuszy bankowych

Interesariusze (stakeholders)	Strategia rynkowa	Strategia technologiczna	Strategia finansowa	Strategia społeczna
Akcjonariusze	Maksymalizacja wartości akcji	Automatyzacja	Wysokie dywidendy	Redukcja zatrudnienia
Menedżerowie	Maksymalizacja: • sprzedaży ¹² • dochodu • wzrostu • użyteczności ¹³	Samoobrona	Zwiększanie zysków nierozdzielczych	Umacnianie pozycji, poczucie bezpieczeństwa
Pracownicy	Utrzymanie udziału w rynku	Samoobrona ¹⁴	Maksymalizacja plac personelu	Zwiększanie zatrudnienia
Konsumenci	Niskie koszty usług	Całodobowa dostępność	Wysoka jakość	Powszechność
Deponenci	Wysokie oprocentowanie	Home banking	Gwarancje	Gwarancje państwowe
Władze lokalne	Środki na rozwój lokalny	Bankowość bezpośrednia	Subwencje do usług	Obniżanie bezrobocia
Władze państwowe	Sprostanie konkurencji zagranicznej ¹⁵	Rozliczenia bezgotówkowe	Maksymalizacja wpływów budżetowych	Powszechność dostępu do usług
Społeczeństwo	Tanie i dobre usługi	Elektroniczny pieniądz	Obniżka kosztów transakcyjnych	Utrzymanie siły nabywczej pieniądza

Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. S. Mishkin, *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, PWN, Warszawa 2002, s. 375; D. Sobolewski, *Zaufanie do banku*, „Marketing w praktyce”, 2000, vol. 5 nr 33, s. 55–58; J. K. Solarz, *Zarządzanie strategiczne w bankach*, Poltext, Warszawa 1997, s. 102.

¹² K. Żelazek, *Wysokie pensje prezesów, nie najlepsze wyniki*, „Rzeczpospolita”, 30 listopada 2001, s. B3.

¹³ M. Klein, *A Theory of the Banking Firm*, „Journal of Money, Credit and Banking”, 1971, vol. 3, nr 2.

¹⁴ B. Kosiński, *Zarządzanie przedsiębiorstwem bankowym*, Poltext, Warszawa 1997, s. 38.

¹⁵ Na temat przykładowych kategorii regulacji bankowych zob.: F. S. Mishkin, *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, PWN, Warszawa 2002, s. 375.

W tab. nr 3 zaprezentowano cele strategiczne interesariuszy banku, wskazując przy tym na różnorodność i złożoność relacji *mo-codawca – agent* w odniesieniu do instytucji bankowej.

Łączenie się instytucji finansowych a teorie banku

Generalnie, łączenie się banków nie stanowi celu bankowości, a jest jedynie środkiem do realizacji zasadniczych celów instytucji bankowych. Głównymi celami procesu fuzji i przejęć instytucji bankowych są podniesienie efektywności i redukcja kosztów. Ich osiągnięcie umożliwia poprawę konkurencyjności, a także wzrost inwestycji oraz umocnienie pozycji na rynku. Założenia te w znacznej mierze pokrywają się z założeniami teorii banku.

Tabela 4. Koncepcje teoretyczne objaśniające motywy połączeń instytucji bankowych

Motywy połączeń instytucji bankowych	Teoria objaśniająca	Wyjaśnienie przyczyn
Synergiczne korzyści połączenia banków w jedną instytucję	Teoria kosztów transakcyjnych	Obniżenie kosztów, podniesienie efektywności
Geograficzna dywersyfikacja (obsługa rynków różniących się poziomem rozwoju gospodarczego)		Korzyści skali i zakresu
Dywersyfikacja linii produktów (szeroki pakiet usług oferowanych nieograniczonej liczbie klientów)		
Stosowanie mniej kosztowych metod działania mających na celu rozszerzenie działalności i wzrost banku		

Tabela 4. c.d.

Motywy połączeń instytucji bankowych	Teoria objaśniająca	Wyjaśnienie przyczyn
Dążenie do zdobycia nowych rynków i nowych źródeł przychodów	Teoria menedżerska	Maksymalizacja sprzedaży / dochodu
Oczekiwany wzrost udziału w rynku kredytów, depozytów i innych usług		Maksymalizacja wzrostu instytucji
Dążenie zarządu do osiągnięcia większego prestiżu (budowanie imperium), który umożliwia kontrolowanie większej organizacji		Maksymalizacja użyteczności
Dążenie do zwiększonej ochrony przed konkurencją	Teoria konkurencji niedoskonałej	Konkurencja „niecenowa” poprawa jakości usług
Zdolność do ustalania wyższych cen na oferowane usługi		Cena uzależniona od różnicowania produktów, liczby i bliskości konkurentów
Oczekiwany wzrost rentowności banku	Ujęcie finansowe	Wzrost majątku akcjonariuszy
Zapobieganie i przeciwdziałanie asymetrii informacji	Teoria agencji, teoria kosztów transakcyjnych, teoria kontraktowa	Asymetria informacji, traktowana jako przyczyna istnienia banków, często prowadzi do powstania konfliktów stron kontraktu

Źródło: opracowanie własne.

Z teorii kosztów transakcyjnych wynika, że fuzje i przejęcia w sektorze bankowym są nieuchronne i efektywne. Zakłada ona, iż banki będą powiększały swoje granice aż do chwili, kiedy koszt organizowania dodatkowych transakcji wewnątrz instytucji zrówna się z kosztem przeprowadzenia tych operacji na rynku finansowym. Nowatorskie technologiczne wyposażenie banków oraz nowoczesne rozwiązania organizacyjne, będące konsekwencją wprowadzania

w życie planów integracyjnych instytucji bankowych, przyczyniają się do redukcji kosztów transakcyjnych. Skonsolidowane banki osiągną również korzyści skali i działania, ponieważ połączone pakiety oferowanych przez nie usług, jak również ich dywersyfikacja, umożliwiają redukcję kosztów, przypadających na jednostkę danego produktu bankowego, bądź klienta.

Zgrupowanie transakcji bankowych przynajmniej dwóch banków w jednej instytucji i ich koordynacja przez jeden zarząd, podnosi efektywność działań instytucji bankowej. Preferuje to przede wszystkim zasadność *teorii menedżerskiej*. Menedżerowie mają swoje własne cele, które nie zawsze pokrywają się z celami akcjonariuszy. Najczęściej realizują oni pewną kombinację, „wiązkę celów”, takich jak: maksymalizacja sprzedaży, bądź dochodu, wzrost, bądź redukcję zatrudnienia, czy umacnianie własnego statusu lub pozycji.

Akcjonariusze oczekują przede wszystkim podniesienia wartości inwestycji, co jest osiągalne dzięki: zwiększeniu dochodów, redukcji kosztów i zwiększeniu rentowności. Dla instytucji bankowych, maksymalizacja zysku nie jest tak ważna jak wskaźnik rentowności danego obszaru ich działania, ponieważ bank to *przedsiębiorstwo specyficzne*. Zdaniem ekspertów, wielkość zasobów pieniężnych, którymi dana instytucja finansowa dysponuje, a co za tym idzie udział w rynku jest zdecydowanie ważniejszy niż czysty profit. Zysk banku możemy określić tylko jako cel pośredni zarówno dla organizacji, jak i akcjonariuszy.¹⁶

Warto wreszcie rozważyć zależność między teorią konkurencji niedoskonałej a motywami fuzji i przejęć w sektorze bankowym. Koncentracja rynku finansowego w wyniku łączenia się banków, których obszary działań *ex ante* nakładają się, pozwala na wzrost poziomu osiąganego zysku dzięki ustanowieniu wspólnych cen na wyższym poziomie, w porównaniu do cen usług oferowanych klientom przed połączeniem banków. Badania potwierdzają, iż łączące się banki dzia-

¹⁶ *Finanse i bankowość, zarys problematyki*, pod red. E. Bogackiej-Kisiel, M. Łyszczak, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 278.

łające na bardziej skoncentrowanym rynku, podwyższają oprocentowanie kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw, obniżają oprocentowanie depozytów osób fizycznych¹⁷ oraz utrudniają im możliwość zaciągnięcia kredytu hipotecznego.¹⁸ Fakty te potwierdzają, iż ceny i zakres usług zależą od liczby i bliskości funkcjonującej konkurencji.

Podsumowanie

W ostatnich latach na rynkach krajów Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych obserwuje się kolejną falę fuzji i przejęć w sektorze bankowym. Ciągłe zmiany głównie powiązane ze wzrostem konkurencyjności na rynkach międzynarodowych, jak również rozwój IT, powodują, że nadal można oczekiwać, iż zarówno amerykańskie banki, jak i unijne instytucje bankowe będą aktywnie podejmować nowe wyzwania i łączyć się z innymi instytucjami finansowymi. Połączenia poziome banków w znacznym stopniu przyczyniają się do realizacji głównych celów nowo powstałej instytucji, ponieważ cele te bardzo często się nakładają.

Rozważania teoretyczne pokazują, że fuzje i przejęcia w sektorze bankowym z uwagi przede wszystkim na: presję kosztów, rozkład ryzyka, asymetrię informacji, dywersyfikację zakresu i obszaru działania – przyczyniają się do stopniowej ewolucji specjalistycznego systemu instytucji bankowych w kierunku systemu uniwersalnego. Także doktryna *too big to fail* w pewnym stopniu skłania banki do podjęcia ryzyka integrowania instytucji bankowych.

Niemniej jednak, zdaniem N. Kulpy w najbliższych czasach nie wystarczy rozwój sektora bankowego wyłącznie drogą fuzji i prze-

¹⁷ A. N. Berger, R. S. Demsetz, P. E. Strahan, *The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future*, "Journal of Banking and Finance", 1999, vol. 23, s. 152–153.

¹⁸ G. A. Dymsky, N. Y. Armonk, M. E. Sharpe, *The Bank Merger Wave: the Economic Causes and Social Consequences of Financial Consolidation*, 1999 (book reviews by R. F. Nesiba), "Journal of Economics Issues", 2000, nr 5.

jęć.¹⁹ Niezbędne stanie się podkreślenie znaczenia innowacyjności dla instytucji finansowych oraz ich szybkiego reagowania na zmiany w otoczeniu. Przemiany technologiczne mogą doprowadzić do stworzenia nowego modelu bankowości, w którym będzie się liczyć przede wszystkim efektywność finansowa i potrzeba klienta. Być może do tego dojdzie, a wówczas procesy fuzji i przejęć instytucji należących do sektora bankowego staną się „bocznym torem” kierunku rozwoju pośrednictwa finansowego.

Literatura

- G. J. Benston, C. W. Smith Jr., *The Transactions Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation*, "Journal of Finance", 1976, vol. 31, nr 2.
- N. Berger, R. S. Demsetz, P. E. Strahan, *The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future*, "Journal of Banking and Finance", 1999, vol. 23.
- Z. Dobosiewicz, *Podstawy bankowości*, PWN, Warszawa 1999.
- G. A. Dymsky, N. Y. Armonk, M. E. Sharpe, *The Bank Merger Wave: the Economic Causes and Social Consequences of Financial Consolidation*, 1999 (book reviews by R. F. Nesiba), "Journal of Economics Issues" 2000, nr 5.
- Europe Loversick Bankers*, "The Economist", 10 stycznia 1998.
- Finanse i bankowość, zarys problematyki*, pod red. E. Bogackiej-Kisiel, M. Łyszczak, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.
- T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002.
- C. M. James, C. W. Smith Jr., *Studies in Financial Institutions: Commercial Banks*, McGraw-Hill, Inc., 1994.
- W. L. Jaworski, *Polskie banki w drodze do UE*, Poltext, Warszawa 1997.
- W. L. Jaworski, *Banki, rynek, operacje, polityka*, Poltext, Warszawa 2000.
- M. Jensen, W. Meckling, *Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*, w *The Economic Nature of the Firm, A Reader*, Cambridge University Press, Cambridge 1986.
- M. Klein, *A Theory of the Banking Firm*, "Journal of Money, Credit and Banking", 1971, vol. 3, nr 2.

¹⁹ N. Kulpa, *Fuzje i przejęcia w sektorze finansowym* [w:] M. Lewandowski, *Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych*, WIG Press, Warszawa 2001, s.129.

- B. Kosiński, *Zarządzanie przedsiębiorstwem bankowym*, Poltext, Warszawa 1997.
- Z. Krzyżkiewicz, W. L. Jaworski, M. Puławski, *Leksykon bankowo-gieldowy*, Poltext, Warszawa 1998.
- M. Lewandowski, *Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych*, WIG Press, Warszawa 2001.
- M. Marcinkowska, *Kształtowanie wartości firmy*, PWN, Warszawa 2000.
- C. Mesjasz, *Koszty transakcji i asymetrii informacji jako przyczyny powstania instytucji pośrednictwa finansowego*, „Bank i Kredyt”, 1999, nr 3.
- A. M. Santomero, *Modeling the Banking Firm*, “Journal of Money Credit and Banking”, 1985, vol. 16.
- D. Sobolewski, *Zaufanie do banku*, „Marketing w praktyce”, 2000, vol. 5, nr 33.
- J. Swank, *Theories of the Banking Firm: a Review of the Literature*, “Bulletin of Economic Research”, vol. 48, nr 3, 1996.
- J. Świdorski, *Bilans i ekonomika banku*, Międzynarodowa Szkoła Bankowości i Finansów, Katowice 1999.
- K. Żelazek, *Wysokie pensje prezesów, nie najlepsze wyniki*, „Rzeczpospolita”, 30 listopada 2001.

Józef Misala

Teoretyczne podstawy rozwoju gospodarczego w warunkach integracji regionalnej ze szczególnym uwzględnieniem problematyki handlu zagranicznego

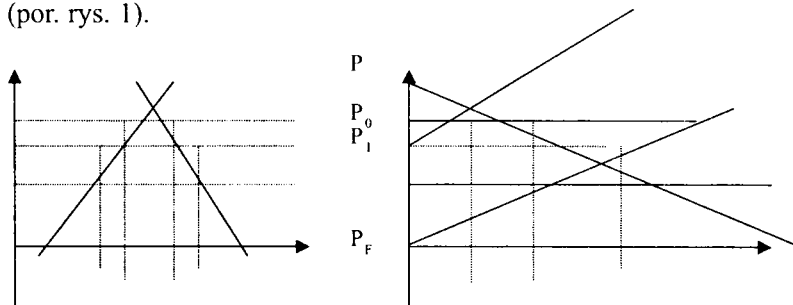
Wiele wskazuje na to, że Polska zostanie stosunkowo niedługo krajem członkowskim trzech Wspólnot Europejskich zwanych potocznie Unią Europejską (EU). Warto zatem zastanowić się w świetle teorii nad możliwymi efektami uczestnictwa Polski w tym ugrupowaniu dla jej rozwoju gospodarczego, w tym rozwoju handlu zagranicznego. Ponieważ kraje UE, początkowo sześć z nich (tzw. Szóstka), rozpoczęły proces integracyjny od utworzenia unii celnej, a zatem bardziej rozwiniętej instytucjonalnej formy integracji niż strefa wolnego handlu, warto zacząć owe rozważania od efektów uczestnictwa w owej unii. Te efekty dzieli się na statyczne i dynamiczne.

Stacyjne efekty unii celnej

Badania nad statycznymi efektami unii celnej, nazywanymi dalej ujęciami tradycyjnymi, rozwinęły w latach pięćdziesiątych XX wieku dwaj przedstawiciele neoklasycznej teorii ekonomii, J. Meade (1953) i R.G. Lipey (1957), którzy unię celną (podobnie jak strefę wolnego handlu) uznali za *second best solution* – drugie najlepsze rozwiązanie. Wyszli oni z założenia, że utworzenie unii celnej jako przedsięwzięcia ukierunkowanego na regionalizację handlu międzynarodowego może się przyczynić do wzrostu dobrobytu świata jako całości. W przeciwieństwie do nich kilku innych neoklasyków, zwłaszcza J. Viner (1950), M. Bye (1950) i T. Scitovsky (1958) wysunęło tezę, że utworzenie unii celnej nie może być traktowane jako drugie najlepsze rozwiązanie, sprzyjające wzrostowi ogólnoświatowego dobrobytu. Ich zdaniem – utworzenie unii celnej jest równoznaczne jedynie z liberalizacją handlu między określoną grupą krajów, ale zara-

zem z protekcjonalizmem handlowym w stosunku do krajów trzecich, tj. krajów nieczłonkowskich. Właśnie w ten sposób wprowadzono do literatury fachowej pojęcia „efekt kreacji handlu” oraz „efekt przesunięcia handlu”.

Klasycy teorii unii celnej prowadzili swoje analizy przy uwzględnieniu założeń modelu równowagi ogólnej,¹ przyjmując równocześnie pewne założenia specyficzne dotyczące istoty unii celnej oraz funkcjonowania cła w tejże unii (tzw. model równowagi cząstkowej). Ich zdaniem, kreacja handlu w unii celnej oznacza tworzenie nowych strumieni obrotów w wyniku bardziej efektywnej alokacji zasobów i specjalizacji na obszarze zintegrowanym, natomiast przesunięcie handlu jest procesem zastępowania tańszego importu z bardziej efektywnej reszty świata droższymi dostawami z określonego kraju partnerskiego unii, co prowadzi do wielu skutków negatywnych, odczuwanych zarówno przez kraje członkowskie unii, jak i przez kraje trzecie (por. rys. 1).



Rys. 1. Graficzna ilustracja podstawowych efektów utworzenia unii celnej

Źródło: Dieckheuer, 1990, s. 488.

¹ W tym modelu zakłada się występowanie warunków pełnej (czystej) konkurencji na rynku produktów i czynników wytwórczych, pełną mobilność czynników wytwórczych w ramach poszczególnych krajów i zarazem brak tej mobilności w skali międzynarodowej, występowanie ścisłych związków między kształtowaniem się kosztów i cen poszczególnych produktów, występowanie pełnej swobody w dostępie do wszelkiego typu informacji (włącznie z wiedzą techniczną, nie wprowadzanie nowych produktów na rynek oraz brak działań interwencyjnych państw (rządów) w gospodarkę z wyjątkiem działalności na granicy, ale tylko w odniesieniu do ceł i ograniczeń ilościowych handlu.

W lewej części rysunku 1 przedstawia się linię popytu (D) i podaż (S) przy danej cenie P na rynku dóbr importowanych przez dany kraj A, wchodzący wraz z innymi krajami B w skład pełnej unii celnej. Z kolei prawa część tego rysunku ilustruje sytuację na światowym rynku dóbr importowanych, gdzie prosta M_A oznacza popyt kraju A, prosta M_B – podaż kraju B, zaś prosta M_C – podaż kraju C nie wchodzącego w skład unii celnej, ale wyróżniającego się wysoką (pełną) cenową elastycznością oferty produkowanych i eksportowanych dóbr.

W punkcie wyjścia analizy zakłada się stosowanie przez kraj A specyficznego cła importowego, tj. cła od ilości i w związku z tym przesunięcie się w górę linii podaży o wielkość tego cła (odpowiednio do punktów M_B^Z i M_C^Z). Wtedy to analizowany kraj A importuje dobra w ilości M_O , przy czym M_O pochodzi z kraju B, zaś $M_O M^*O$ z kraju nieczłonkowskiego unii C. Cena importowanych dóbr w kraju A wynosi P_p , a zatem jest wyższa od ich ceny międzynarodowej P_F o wielkość stawki celnej Z. Wskutek wejścia kraju B do unii celnej jego dobra nie są obciążone tą stawką i stają się absolutnie tańsze dla konsumentów w kraju A. Na międzynarodowym rynku towarów importowanych ich podaż wyznacza teraz linia M_B . Ale przecież stawką celną są nadal obciążone dobra kraju trzeciego C, dla którego linią podaży jest prosta M_C^Z , a zatem z uwzględnieniem cła. Ponieważ kraj B może teraz oferować krajowi A swoje dobra po cenie absolutnie niższej niż kraj C, ten właśnie kraj C traci swój tradycyjny rynek zbytu. Pojawia się efekt przesunięcia handlu na korzyść kraju B o wielkość $M_O - M_O$. Równolegle ujawnia się efekt kreacji handlu. Wskutek zniesienia ceł wewnątrz unii, cena dóbr importowanych do kraju A obniża się do poziomu P_1 . Powoduje to z jednej strony obniżenie się rozmiarów wewnętrznej produkcji kraju A do poziomu X_1 (efekt produkcyjny) a z drugiej zaś wzrost konsumpcji w tymże kraju do poziomu Y_1 (efekt konsumpcyjny), czemu towarzyszy wzrost importu tego kraju z kraju B o wielkość $M_1 - M_O$, lub inaczej – wzrost eksportu o tę samą wielkość z kraju B do kraju A.

Kreacji handlu w unii celnej towarzyszą dwa efekty, a mianowicie efekt produkcyjny i efekt konsumpcyjny. Efekt produkcyjny

oznacza zastępowanie drogiej produkcji krajowej przez tańszy import z innego kraju unii. Mamy tu do czynienia z poprawą alokacji zasobów związaną z tym, że są one przesuwane do produkcji przynoszącej podobną wartość na całym obszarze zintegrowanym. W kraju mniej efektywnym (w naszym przypadku w kraju A) zasoby produkcyjne są wycofywane z produkcji antyimportowej i przesuwane do produkcji proeksportowej. Z kolei efekt konsumpcji oznacza wzrost całkowitej konsumpcji w wyniku obniżania się cen krajowych do poziomu cen w unii celnej. W związku z tym, przy danym poziomie dochodów nominalnych konsumenci uzyskują możliwość zakupu większej ilości produktów, krajowych i zagranicznych. W rezultacie skutki efektu produkcyjnego i konsumpcyjnego a zatem kreacji handlu są częściowo przenoszone na całą gospodarkę światową. Właśnie dlatego kreacja handlu jest powszechnie uważana za pozytywny skutek unii celnej (także strefy wolnego handlu), przynoszący korzyści produkcyjno-handlowe i korzyści dobrobytu krajom członkowskim oraz całej gospodarce światowej.

Inaczej kształtuje się sytuacja w przypadku przesunięcia handlu. Może ono prowadzić i zazwyczaj prowadzi do powstania istotnych kosztów w wyniku:²

- 1) pogorszenia efektywności alokacyjnej w całej gospodarce światowej poprzez zmianę struktury geograficznej produkcji i handlu,
- 2) ograniczenie możliwości eksportowych przez kraje o wysokiej efektywności, związanych z przewagami komparatywnymi,
- 3) wzrostu kosztów importu ponoszonych przez konsumentów, którzy za importowane dobra muszą płacić ceny wyższe od cen rynku światowego.

Z ekspansją handlu mamy do czynienia w unii celnej wtedy, gdy wolumen handlu światowego rośnie na skutek wzrostu popytu, spadku cen i pojawienia się nowych możliwości w krajach członkowskich unii i w krajach trzecich lub inaczej – utworzenie unii celnej częścię kreuje handel, zamiast przesuwania go na niekorzyść krajów trze-

² Por. Zielińska-Głębocka (1997), s. 218.

cich. I odwrotnie, gdy efekt przesunięcia handlu jest silniejszy od jego kreacji, wówczas mamy do czynienia z ograniczeniem handlu.

O tym, który z efektów pierwotnych jest silniejszy decyduje wiele różnorodnych czynników, które występują łącznie i mogą oddziaływać w odmiennym kierunku. Do najważniejszych z tych czynników należą: wyjściowy poziom ceł między krajami członkowskimi unii oraz poziom i struktura wspólnej zewnętrznej taryfy celnej, wyjściowa struktura specjalizacji produkcji i wymiany krajów członkowskich unii, wielkość i liczba krajów tworzących unię, a także kształtowanie się cenowych oraz dochodowych elastyczności popytu i podaży w krajach unii oraz w krajach trzecich. Poza omówionymi dodatkowo wyróżnić można dwa efekty: fiskalny i redystrybucyjny.

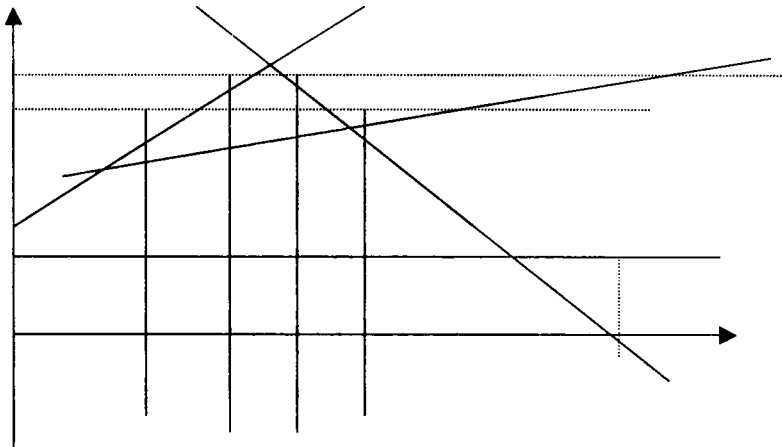
Istota efektu fiskalnego sprowadza się do obniżenia wpływów z ceł stosowanych przed utworzeniem tej unii w obrotach z jej krajami członkowskimi. Co więcej, przy występowaniu efektu przesunięcia handlu na niekorzyść krajów trzecich zmniejszają się wpływy z ceł stosowanych w obrotach z tymi krajami. Dla przykładu (co zaznaczono na rys. 1), po utworzeniu przez kraj A unii celnej z krajem B, w kraju A zanikają nie tylko wpływy z opłat celnych w imporcie z kraju B, lecz także obniżają się wpływy z opłat celnych z kraju C.

Istota redystrybucyjnego efektu utworzenia unii celnej wyraża się w zmianie relacji między rentami konsumentów i rentami producentów³. Wskutek utworzenia unii celnej między krajami A oraz B zmianom ulegają bowiem w tychże krajach rozmiary oraz struktura produkcji, konsumpcji i handlu. Z tych zmian korzystają w jednym kraju w większym stopniu producenci (kraj z nadwyżką rent producentów), w innych zaś konsumenci (kraje z nadwyżką rent konsumentów).

³ Renty (nadwyżki) konsumentów są rozumiane jako przyrosty ich korzyści z konsumpcji danego dobra (także ich grupy) na niekorzyść konsumpcji innego i/lub innych (tzw. wzrost użyteczności), zaś renty (nadwyżki) producentów jako sumy korzyści między linią ceny a linią kosztów krańcowych lub inaczej – jako zyski możliwe do osiągnięcia wskutek korzystnych dla tychże producentów zmian różnorodnych uwarunkowań zewnętrznych, w tym zmian poziomu stawek celnych. Na te tematy zob. szerzej m. in. Siebert, 1981; Robson, 1984; Molle, 1995.

W przypadku unii celnej istotne znaczenie ma kształtowanie się proporcji między znaczeniem specjalizacji oraz handlu typu międzygałęziowego – z jednej strony, a znaczeniem specjalizacji i handlu wewnątrzgałęziowego – z drugiej. Rozwój specjalizacji oraz handlu typu wewnątrzgałęziowego przyczynia się nie tylko do względnej redukcji kosztów procesów dostosowawczych (np. wysokich kosztów przesuwania siły roboczej z jednej gałęzi do innej), lecz także kreuje coraz większe możliwości rozwoju handlu i osiągania związanych z tym korzyści. Jak zauważa m. in. P. Krugman (1986), z ekonomicznego punktu widzenia sytuacja kształtuje się korzystniej jeśli unią celną tworzą kraje konkurencyjne międzygałęziowo, ale zarazem komplementarne wewnątrzgałęziowo.

Wśród teoretyków nie ma zgodnej opinii, który z dwóch efektów (przesunięcia i kreacji) przeważa w trakcie funkcjonowania unii celnej. J. Viner (1950) i M. Bye (1953) byli przekonani o przewadze efektu przesunięcia. Można jednakże udowodnić twierdzenie zgoła przeciwne o przewadze efektu kreacji. Ilustruje to rys. 2.



Rys. 2. Efekty kreacji i przesunięcia handlu w unii celnej

Źródło: El-Agraa, 1997, s. 37.

Zgodnie z założeniami teorii równowagi cząstkowej na rys. 2 rozpatruje się związki między krzywymi popytu (D – *demand*) i podaży (S – *supply*) w trzech różnych krajach, a mianowicie w kraju macierzystym H (*home country*), w kraju P zamierzającym przystąpić do unii celnej (P – *potential customs union partner*) oraz w kraju trzecim, a ściślej z grupą krajów utożsamioną jako reszta świata i oznaczoną literą W (*world*), co można też interpretować jako kraje nieczłonkowskie unii celnej. Na tymże rysunku linia S_w ilustruje dalej całkowicie elastyczną względem ceny podaż reszty świata. Z kolei S_H to linia danego dobra „ x ” kraju H zaś prosta S_{H+P} to łączna linia podaży tegoż dobra z krajów H oraz P w warunkach braku cła. Linia D_H jest zgodnie z oznaczeniami linią popytu na dobra „ x ” w danym kraju H .

Układ analizowanych linii prostych zmienia się, jeśli dochodzi do utworzenia unii celnej. Sytuacja kształtuje się natomiast zupełnie odmiennie, gdy:

1) kraj H tworzy unię celną z całą resztą świata, co jest równoznaczne z pełną liberalizacją handlu międzynarodowego (przynajmniej w odniesieniu do ceł i ograniczeń ilościowych),

2) kraj H tworzy unię wyłącznie z krajem P , podczas gdy pozostałe kraje świata oznaczone literą W zostają odgrodzone wspólną zewnętrzną taryfą celną CXT (*common external tariff*) i nie tylko.

Jeśli pełną unię celną tworzą tylko kraj H i reszta świata W , to wtedy obywatele tego kraju mogą konsumować dobro „ x ” w ilości O_{q_5} i takie też są rozmiary importu tego dobra z otoczenia wytwarzającego absolutnie taniej i skłonny – zgodnie z założeniami elastycznej podaży – dostarczyć to dobro również do kraju H . Z zupełnie odmienną sytuacją mamy jednak do czynienia wtedy, gdy kraj H decyduje się na utworzenie unii celnej tylko z krajem P pozostawiając niejako na uboczu resztę świata W .

W przypadku utworzenia unii celnej wyłącznie między krajami H oraz P znosi się cła, podczas gdy obowiązują one – zresztą nie tylko cła – między zintegrowanym obszarem $H + P$ a resztą świata. Wtedy to rozmiary globalnej podaży analizowanego dobra „ x ” obejmują wyłącznie obszar BRGQT. W związku z utworzeniem między

krajami H oraz P pełnej unii celnej cena dobra „x” obniża się do poziomu OC, co powoduje zmniejszenie rozmiarów produkcji w kraju H do wielkości O_{q_1} , wzrost rozmiarów konsumpcji w tymże kraju do wielkości O_{q_4} oraz wzrost rozmiarów importu z kraju P do wielkości q_1, q_4 . Trzeba dodać, że w związku z absolutnymi różnicami poziomu cen analizowanego dobra „x” między krajami H i P dokonuje się jego importu wyłącznie z kraju P, podczas gdy – pomijając wysokość cła zewnętrznego unii celnej (CXT) absolutnie taniej produkowane jest owo dobro właśnie w krajach trzecich. Innymi słowy, mamy do czynienia z występowaniem wspomnianych wcześniej efektów kreacji i przesunięcia handlu. W omawianych uwarunkowaniach efekt kreacji handlu w danej unii celnej można przedstawić jako sumę odcinków q_1, q_2 oraz q_3, q_4 , zaś efekt przesunięcia handlu jako odcinek q_2, q_3 . Wartość efektu kreacji handlu w pełnej unii celnej obrazuje na rysunku 2 łączny obszar trójkątów JEI oraz HFG, podczas gdy wartość efektu przesunięcia handlu obszar prostokąta LIHM.

Zgodnie z treścią rysunku 2 relacja między efektami kreacji i przesunięcia handlu w unii celnej jest ujmowana przy przyjęciu założenia, że jej utworzenie następuje automatycznie (tzn. bez jakichkolwiek okresów przejściowych) oraz, że funkcjonowanie unii rozpoczyna się od przyjęcia ceny jednostkowej towaru „x” w wysokości OD. Otóż wcale tak nie musi być. Istota problemu polega na tym, że obniżenie się wskutek utworzenia unii celnej ceny jednostkowej dobra „x” z poziomu OD do poziomu OC można rozpatrywać niejako dwustopniowo. Te rozważania określa się w teorii unii celnej mianem tzw. krytyki C. A. Coopera i B. F. Massela.⁴

Istota tzw. krytyki stwierdzeń J. Vinera (1950), M. Bye (1953) i T. Scitovsky’ego (1958) dokonanej przez C. A. Coopera i B. F. Massela (1965) sprowadza się do tego, że po pierwsze – tworzenie unii celnej może następować stopniowo i można sobie wyobrazić okresowe liberalizowanie obrotów w ramach tejże unii w sposób niedyskryminujący krajów trzecich, zaś po drugie – jest możliwe zapoczątk-

⁴ Por. Cooper, Massel, 1965. Zob. także: Robson, 1984; El-Agraa, 1983 i 1999.

kowanie funkcjonowania określonej unii celnej nie od poziomu ceny określonego dobra „x” w wysokości OD, lecz od poziomu ceny tego dobra w wysokości OC. Trzeba zatem zdecydowanie odróżniać od siebie przypadek chęci niedyskryminowania, przez kraje członkowskie unii celnej, pozostałych krajów trzecich od przypadku chęci dyskryminowania krajów nieczłonkowskich od samego początku.

Przy stopniowym tworzeniu unii celnej jest możliwe, że kraje członkowskie unii redukują początkowo stawki celne i inne bariery we wzajemnych obrotach handlowych w sposób niedyskryminacyjny w tym sensie, że owa redukcja dotyczy równolegle zarówno wzajemnych obrotów tych krajów (w naszym przykładzie obrotów między krajami H oraz P), jak i obrotów tych krajów z resztą świata W. Chodzi zatem o przypadek okresowo takich samych zmian cen, efektu produkcyjnego, efektu konsumpcyjnego oraz zmian w imporcie krajów H oraz P. Dopiero niejako na drugim etapie – kiedy nie obowiązuje już Klauzula Największego Uprzywilejowania (KNU) w unii celnej będącej ewidentnym wyjątkiem od tej klauzuli – można mówić o ujawnianiu się (przy cenie jednostkowej w wysokości OC) statycznych efektów funkcjonowania tejże unii.

W świetle dotychczasowych rozważań w ujęciu krótkookresowym:

1) dwa kraje rozwijające wzajemny handel są w stanie osiągnąć więcej korzyści niż kraj rozwijający się autarkicznie (odizolowany od reszty świata),

2) wielostronna redukcja taryf celnych (wielostronna liberalizacja handlu międzynarodowego) jest z punktu widzenia teorii dobrobytu bardziej korzystna niż utworzenie unii celnej o charakterze regionalnym,

3) rozwój regionalnej integracji handlowej nie musi być, a priori, korzystny dla krajów członkowskich, zaś niekorzystny dla krajów trzecich (nieczłonkowskich) – i w związku z tym w statycznym efekcie utworzenia unii celnej trudno się dopatrywać w pełni przekonujących tego uzasadnienia jej funkcjonowania.

Z punktu widzenia kształtowania się relacji między efektami kreacji i przesunięciu handlu w unii celnej istotne znaczenie mają aspek-

ty strukturalne, a zwłaszcza – intensywność i charakter komplementarności między integrującymi się krajami i krajami trzecimi, a także kształtowanie się struktury stawek celnych oraz innych barier handlowych przed i po utworzeniu unii. Te czynniki wpływają bowiem w decydującym stopniu na wielkość cenowych i dochodowych elastyczności popytu oraz podaży w integrujących się krajach.

W czasie pierwszego etapu tworzenia unii celnej, kiedy to istnieje konieczność stosowania KNU i konieczność udzielania przez integrujące się kraje odpowiednich rekompensat na rzecz krajów trzecich, trudne jest celowe dyskryminowanie krajów nieczłonkowskich. Możliwości dyskryminowania tych krajów pojawiają się dopiero później, w drugim etapie tworzenia unii celnej.

Po pierwsze, każdy z integrujących się krajów może wtedy zaoferować partnerowi z tworzonej unii celnej możliwość rozwoju przez niego eksportu określonych towarów do własnego kraju bez uszczerbku dla własnej gospodarki (w tym określonych sektorów), ale za cenę redukcji odpowiedniego importu z krajów trzecich, co jest równoznaczne z wystąpieniem efektu przesunięcia handlu.

Po drugie, kiedy wyczerpują się możliwości wykorzystywania efektu przesunięcia handlu, każdy wzrost eksportu integrujących się krajów do określonego z nich (np. do kraju A) jest w sumie równoznaczny z odpowiednią redukcją w tym kraju rozmiarów odpowiedniej produkcji w gałęzi X, Y czy też Z (efekt kreacji handlu), co z kolei jest też równoznaczne z możliwościami uzyskania odpowiednich korzyści przez kraje nieczłonkowskie tworzonej unii celnej.⁵

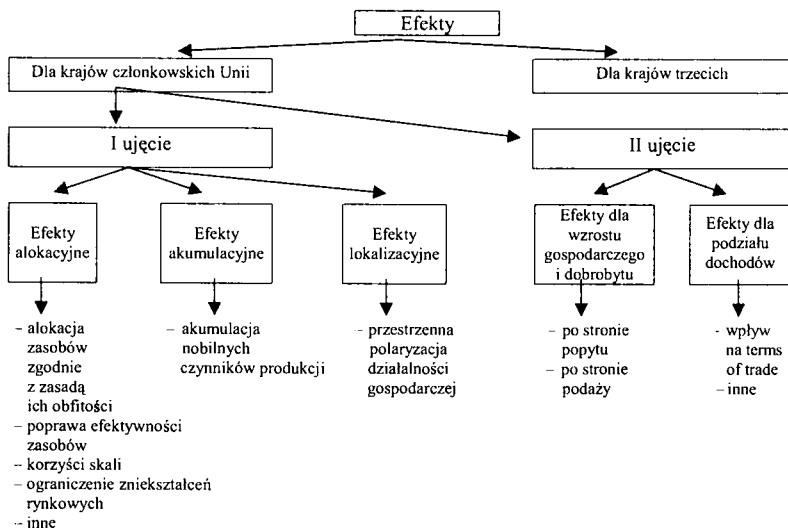
Koszty dyskryminacyjnego w sumie stosunku do krajów trzecich obniżania taryf celnych między integrującymi się krajami (w sensie konieczności redukcji rozmiarów produkcji przemysłowej czy też rolnej na integrującym się obszarze) są mniejsze niż te, które trzeba byłoby ponieść w warunkach konsekwentnego stosowania KNU, a zatem przy braku traktowania unii celnej jako wyjątku od tej klauzuli. Z drugiej jednakże strony, każdy integrujący się kraj, redukujący poziom swoich stawek celnych w stosunku do partnerów z unii cel-

⁵ Por. Johnson, 1965; El-Agraa, 1999.

nej, musi ponosić określone koszty. Chodzi o konieczność dokonywania droższego importu z krajów członkowskich unii celnej niż importu tańszego z krajów nieczłonkowskich. Oznacza to, że tworzenie unii celnej o charakterze regionalnym jest z punktu widzenia świata jako całości mniej korzystne niż wielostronna redukcja (najlepiej do zera) taryf celnych w obrotach handlowych między wszystkimi krajami.⁶

Dynamiczne efekty unii celnej

W unii celnej mamy do czynienia z podobnymi długookresowymi efektami jak w przypadku strefy wolnego handlu, tyle tylko, że ich intensywność jest większa; efekty te można ująć według pewnego schematu (por. rys. 3).



Rys. 3. Dynamiczne efekty unii celnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bożyk (red.), 1980; Pomfret, 1986; El-Agraa, 1994 i 1997; Baldwin, Venables, 1995; Dent, 1997; Dicke, Foders, 2000.

⁶ Por. Wonnacott, Wonnacott, 1981; El-Agraa, 1999.

Efekty alokacyjne

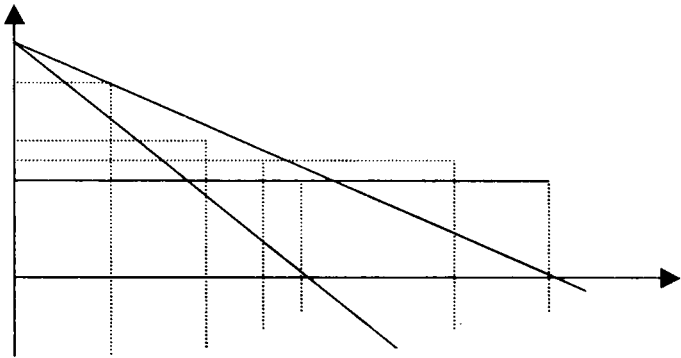
Pod pojęciem efektów alokacyjnych unii celnej rozumie się łączne efekty kreacji i przesunięcia handlu. W ramach unii celnej zwiększa się przy tym intensywność konkurencji między podmiotami gospodarczymi, która nie jest zniekształcana stosowaniem różnorodnych barier dostępu do szerokich i chłonnych rynków zbytu. Zwiększa się konkurowanie elementami pozacenowymi, tj. jakością produktów, terminowością dostaw, dopasowaniem ofert do struktury zmieniających się potrzeb konsumentów i inwestorów. W związku z tym przyspieszeniu ulega tempo postępu technicznego i organizacyjnego. Nie wyklucza to możliwości stosowania różnego rodzaju zabiegów mających na celu wykorzystywanie ochronnego wpływu zewnętrznej taryfy celnej i ujednocilonej polityki handlowej prowadzonej w stosunkach z krajami nieczłonkowskimi unii.

Z punktu widzenia poprawy efektywności wykorzystywania podstawowych czynników, zasadnicze znaczenie ma kształtowanie się tzw. korzyści skali w sferze produkcji i zbytu, które oprócz przewag komparatywnych mierzonych różnicami kosztów wykorzystywania czynników wytwórczych są istotnym czynnikiem rozwoju handlu międzynarodowego. Owe korzyści mogą być przy tym większe w skali zintegrowanych rynków narodowych, niż w przypadku pojedynczego kraju.

Korzyści ze skali produkcji i zbytu występują wtedy, gdy rozmiary produkcji i zbytu rosną szybciej niż nakłady czynników wytwórczych (np. podwojeniu nakładów czynników towarzyszy trzykrotny wzrost rozmiarów produkcji). Można przy tym mówić o statycznych (krótkookresowych) i dynamicznych (średnio- i długookresowych) korzyściach ze skali. Ze statycznymi korzyściami mamy do czynienia wtedy, gdy wskutek specjalizacji zwiększają się serie produkcyjne i serie sprzedaży, co prowadzi do obniżenia jednostkowych kosztów wytwarzania dzięki zmniejszeniu częstości przestawiania aparatu produkcyjnego, wzrostowi wydajności pracy, rozłożeniu tzw. stałych kosztów (np. kosztów projektowania) na większą liczbę jednostek, a także dzięki dokonywaniu drobnych, stopniowych uspraw-

nień techniki produkcji (ulepszeniu sposobu wytwarzania w związku z kumulowaniem doświadczeń produkcyjnych). Natomiast dynamiczne korzyści ze skali produkcji i zbytu występują wtedy, gdy bardziej radykalnie zmienia się technika produkcji, co powoduje m.in. poprawę technologii wytwarzania, zwiększenie zdolności produkcyjnej urządzeń wytwórczych i wzrost ich sprawności.⁷

W przypadku unii celnej chodzi ponadto o zewnętrzne korzyści skali, tj. o korzyści skali możliwe do osiągnięcia wskutek pogłębienia międzynarodowego podziału pracy (*external increasing returns*). Korzyści te mogą być rozpatrywane bądź to na szczeblu pojedynczego kraju, bądź też na szczeblu wszystkich państw członkowskich unii celnej (por. rys. 4).



Rys. 4. Kształtowanie się korzyści skali w warunkach unii celnej
Źródło: El-Agraa, 1999, s. 45.

⁷ Jak zauważa S. Ładyka (2000, s. 105) „współzależność między rozmiarami rynku a wydajnością (lub realnymi kosztami) jest dwukierunkowa. W przypadku poszczególnych przemysłów, wzrost produkcji przyczynia się do wzrostu wydajności różnymi sposobami: łatwiejsze jest zastosowanie metod produkcji na lepsze środki techniczne bowiem niższy jest przeciętny okres życia kapitału, słabsza jest instytucjonalna niechęć do zmian. Z drugiej strony, autonomiczne ulepszenia technologiczne rozszerzają rynek dla produktów przemysłu i interakcja tych dwu zmienionych zwiększa efekt każdej z nich, przyczyniając się w ten sposób do dalszych korzyści w wydajności”.

W przypadku rysunku 4 mamy do czynienia z takimi samymi oznaczeniami, jak na rys. 2, tzn. rozpatruje się dwa podobne kraje tworzące unię celną (kraje H i P), identyczne są w tychże krajach proste linie popytu na dobro „x” (tzn. $D_{H,P} = D_{P,H}$), zaś linia D_{H+P} obrazuje łączny popyt obu krajów na to dobro. I dalej, linia S_w przedstawia nieelastyczną względem cen podaź tzw. reszty świata dobra „x”, zaś krzywe AC_P i AC_H wyrażają kształtowanie się kosztów produkcji dobra „x” odpowiednio w krajach P oraz H.

Istotnym efektem dynamicznym utworzenia unii celnej złożonej w naszym przykładzie z krajów H oraz P są statyczne i dynamiczne korzyści skali rozumiane na rysunku 4 w ten sposób, że w ramach tejże unii produkcja dobra „x” jest realizowana na większą skalę wyłącznie w kraju P (odcinek Oq_5) po niższej cenie OB. (przed utworzeniem unii celnej OC). W związku z tym w obu krajach zwiększają się rozmiary konsumpcji tego dobra do wielkości Oq_3 . W kraju H korzyści (renty) konsumenta są zatem równe wartości oznaczonej powierzchnią BDEG, zaś w kraju P wartości oznaczonej powierzchnią BCFG. W tym miejscu trzeba jednak wyraźnie dodać, że równoległe z tym następuje zanik produkcji dobra „x” w kraju H, a zatem renty producenta ujawniają się wyłącznie w kraju P.

Reasumując, podobnie jak w przypadku statycznych efektów netto utworzenia określonej unii celnej w sensie przewagi efektu kreacji czy też przesunięcia handlu również w przypadku korzyści skali w tymże ugrupowaniu uwzględnianie efektu netto jest nieuniknione. Wtedy chodzi jednak ewidentnie o swoisty efekt netto korzyści oraz strat w sferze produkcji i konsumpcji w ujęciu dynamicznym.

Efekty akumulacyjne

Efekty akumulacyjne unii celnej pojawiają się wtedy, gdy jej funkcjonowanie wywiera pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy i wzrost poziomu dobrobytu obywateli poprzez szeroko rozumianą akumulację podstawowych czynników wytwórczych, tj. siły roboczej i kapitału. Akumulacja tych czynników może się dokonywać w ramach unii celnej jedynie w sposób pośredni, tj. poprzez rozwój handlu

międzynarodowego. Można wtedy mówić o możliwościach pośredniej wymiany czynników wytwórczych w następujących ujęciach:

- ziemia (w tym środowisko naturalne) – pozostałe czynniki wytwórcze,
- kapitał – praca,
- kapitał rzeczowy oraz kapitał ludzki – praca,
- kapitał rzeczowy – praca prosta oraz praca złożona w postaci tzw. wcześniejszych inwestycji w ludzi (*human capital*),
- kapitał rzeczowy – praca prosta, praca złożona w postaci tzw. kapitału wiedzy (*knowledge capital*).⁸

Efekty lokalizacyjne

Wskutek nakładania się na siebie w części krajów członkowskich unii celnej efektów alokacyjnych i akumulacyjnych rozwijają się one szybciej niż inne kraje lub regiony tej unii.⁹ Innymi słowy, wskutek zróżnicowanej intensywności ujawniania się efektów alokacyjnych i akumulacyjnych w poszczególnych krajach i regionach danej unii celnej jest możliwe pogłębianie się różnic w poziomie dobrobytu obywateli tychże krajów czy regionów. Są to efekty lokalizacyjne. Efekty te mogą się ujawniać w sposób mnożnikowy.¹⁰

Na obszarze unii celnej zawsze mamy do czynienia z pojawianiem się efektów alokacyjnych i akumulacyjnych, a zatem także efektów lokalizacyjnych. Wynika z tego, że unia celna jako rozwiązanie typu *second – best* może przynieść znaczne korzyści jej krajom członkowskim, ale tylko pod warunkiem, że kraje (regiony) korzystające w większym stopniu z jej utworzenia niż pozostałe są w stanie

⁸ Na ten temat zob. szerzej m. in. Balassa, 1964; Baldwin, Venables, 1995; El-Agraa, 1999.

⁹ Por. Baldwin, Venables, 1995; Jasiński, 2000; Dicke, Foders, 2000.

¹⁰ Autorzy ortodoksyjnej teorii unii celnej nie dostrzegają początkowo tych aspektów. Obecnie zagadnienia dystrybucji dochodów traktuje się równie intensywnie jak i zagadnienia alokacji zasobów, ich akumulacji, kształtowanie się tempa wzrostu gospodarczego, *terms of trade* itd.

w sposób rozsądny dzielić się odpowiednimi zyskami z innymi, rozsądnie w tym sensie, że proporcjonalnie w stosunku do korzyści, które można byłoby osiągnąć w przypadku wynegocjowania bilateralnych porozumień o wolnym handlu. Unia celna jest tym samym lepszym rozwiązaniem typu second-best niż strefa wolnego handlu, w przypadku której dodatkowymi pozycjami negocjacyjnymi muszą być zawsze potencjalne efekty ujawniania się efektów kreacji, przesunięcia oraz dewiacji handlu, produkcji i inwestycji.¹¹

Od unii celnej do unii ekonomicznej

Wspólny rynek

Istota wspólnego rynku jako formy (etapu) integracji gospodarczej sprowadza się do całkowitego usunięcia różnorodnych barier swobodnego przepływu między krajami członkowskimi danego ugrupowania integracyjnego nie tylko dóbr i usług, ale także podstawowych czynników wytwórczych. Chodzi zwłaszcza o usunięcie wszelkich przeszkód dla międzynarodowej migracji pracy i kapitału. Występowanie tego typu uwarunkowań wywiera poważny wpływ na handel zagraniczny krajów członkowskich wspólnego rynku.

W przypadku wspólnego rynku mamy do czynienia z dodaniem swobodnej migracji czynników wytwórczych między krajami członkowskimi do swobodnej wymiany produktów w ramach ich unii celnej. W związku z tym, z teoretycznego punktu widzenia niezbędne jest uwzględnienie dodatkowo twierdzenia R.A. Mundella (1957), zgodnie z którym przepływ czynników wytwórczych jest substytutem w stosunku do przepływu towarów i usług w skali międzynarodowej. Według R.A. Mundella, w przypadku przepływu pracy i kapitału proces wyrównywania się cen tych czynników następuje bezpośrednio, natomiast wymiana towarów i usług – o czym już wspomniana

¹¹ Szerzej na ten temat zob. m. in. Robson, 1984; Pelkmans, 1997; El-Agraa, 1999.

no – prowadzi do wyrównywania się cen czynników jedynie w sposób pośredni. Ogólnie można stwierdzić, że statyczne i dynamiczne efekty utworzenia wspólnego rynku należy ujmować jako swego rodzaju zwielokrotnioną sumę efektów możliwych do uzyskania przez kraje członkowskie unii celnej.

Zgodnie z poglądami teoretyków w ramach unii celnej występują przede wszystkim:

– efekty pośredniego wyrównywania się cen czynników wytwórczych, pośrednio w tym sensie, że poprzez rozwój handlu międzynarodowego (tzw. twierdzenie A. P. Lerner'a i P. A. Samuelsona),

– powiązania między zmianami cen produktów a zmianami cen czynników wytwórczych (tzn. twierdzenie M. F. Stolpera i P. A. Samuelsona),

– związki między wywołanymi poprzez handel zmianami wyposażenia w zasoby a kierunkami specjalizacji (tzw. twierdzenie T. M. Rybczyńskiego).¹²

Efekty te mogą się ujawniać w unii celnej jedynie w sposób pośredni tzn. poprzez rozwój handlu. Dotyczy to w szczególności efektów wynikających z twierdzenia A. P. Lerner'a i P. A. Samuelsona. Tymczasem na pełnym wspólnym rynku dokonuje się nie tylko pośrednia wymiana czynników wytwórczych (tzn. poprzez rozwój handlu międzynarodowego), ale dodatkowo mamy do czynienia z bezpośrednią wymianą tychże czynników i odpowiednimi efektami mnożnikowymi. Do tego trzeba dodać, że w świetle najnowszego dorobku teoretycznego handel międzynarodowy i międzynarodowa wymiana czynników wytwórczych są komplementarne względem siebie, a nie – jak twierdził R. A. Mundell – stanowią rozwiązania wzajemnie substytucyjne.¹³

¹² Por. Bożyk, Misala, Puławski, 2002; Budnikowski, 2001 oraz cytowana tam literatura fachowa.

¹³ Na ten temat zob. też m.in. Welfens, 1993; Oręziak, 1997; Bożyk, Misala, 2002.

Unia monetarna

Unia monetarna jest z teoretycznego punktu widzenia swoistym uzupełnieniem a zarazem rozwinięciem unii celnej, a zwłaszcza wspólnego rynku. Jest ich uzupełnieniem w tym sensie, że zawiera w sobie pewne elementy tych form integracji, zaś ich rozwinięciem z tego względu, że w przypadku unii monetarnej w rachubę wchodzi pewne dodatkowe elementy, w tym zwłaszcza kursy walutowe integrujących się krajów i/lub jedna wspólna ich waluta. Ponieważ owe dodatkowe elementy implikują konieczność występowania wielu innych (np. istnienie wspólnego banku centralnego, który prowadzi jednolitą politykę pieniężną w stosunku do wszystkich integrujących się krajów), za bardziej właściwe uznaje się stosowanie dalej pojęcia „unia monetarna” niż węższego niewątpliwie pojęcia „unia walutowa”.¹⁴

Ogólnym celem unii monetarnej jest sprzyjanie realizacji podstawowego celu regionalnej, ale zarazem międzynarodowej integracji gospodarczej, tj. szeroko rozumianej poprawie dobrobytu ludności integrujących się krajów poprzez zlikwidowanie wszelkich barier rozwoju różnorodnych form powiązań realnych (handlowych, kapitałowych itd.) między tymi krajami. Utworzenie unii monetarnej może temu sprzyjać, zwłaszcza w warunkach pełnej, regionalnej integracji produktów (dóbr i usług) w ramach unii celnej oraz w warunkach pełnej, regionalnej integracji rynków podstawowych czynników wytwórczych (pracy, kapitału itd.) w ramach wspólnego rynku. W tym sensie unię monetarną trzeba traktować jako wyższą formę regionalnej integracji gospodarczej niż strefa wolnego handlu, unia celna czy też wspólny rynek.

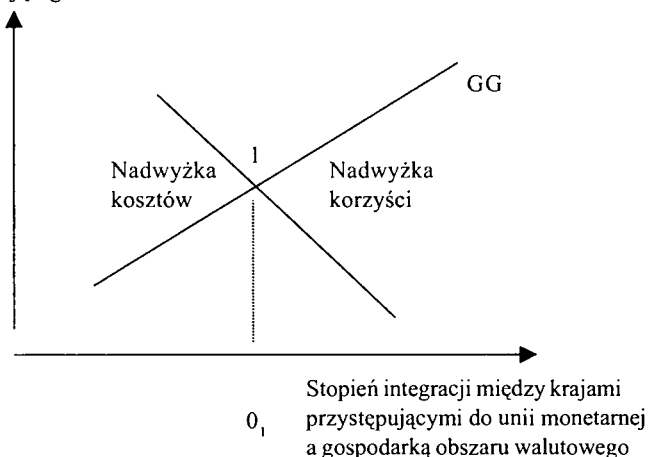
Korzyści z uczestnictwa w unii monetarnej mogą osiągnąć jedynie kraje odpowiednio do tego przygotowane. Inaczej rzecz ujmując, można mówić o występowaniu swego rodzaju punktu krytycznego między korzyściami związanymi z przystąpieniem do unii monetarnej przy odpowiednim przygotowaniu danego kraju z jednej strony,

¹⁴ Bożyk, Misala, 2002.

z drugiej zaś ze specyficznymi niekorzyściami (zagrożeniami) jeśli dany kraj przystępuje do tejże unii bez spełnienia pewnych rygorystycznych uwarunkowań. Ów punkt krytyczny można przedstawić jako punkt przecięcia się z jednej strony linii GG, wyróżniającej pozytywną (dodatnią) relację między różnego typu korzyściami związanymi z przystąpieniem danego kraju do określonej unii monetarnej w warunkach odpowiednio dużego i zwiększającego się stopnia zintegrowania kraju z pozostałymi w sferze realnej (w sferze handlu, produkcji, nauki i techniki), z drugiej zaś linii LL, wyrażającej relację między różnego typu stratami związanymi z przystąpieniem danego kraju do określonej unii monetarnej w warunkach niedostatecznego, względnie zmniejszającego się stopnia zintegrowania z pozostałymi w sferze realnej, i to w warunkach utraty możliwości prowadzenia autonomicznej polityki kursowej (por. rys. 5).

Przystąpienie określonego kraju do danego obszaru walutowego i szerzej rozumianej unii monetarnej powinno być poprzedzone rze-

Korzyści i straty w zakresie
stabilizacji gospodarczej
kraj przystępującego



Rys. 5. Korzyści i koszty integracji a decyzja o przystąpieniu do obszaru walutowego

Źródło: Krugman, Obstfeld, 2000, s. 629.

telną analizą różnorodnych, związanych z tym korzyści i strat. Im bardziej dany kraj jest zintegrowany w sferze realnej z krajami danego ugrupowania integracyjnego (przesuwanie się linii 0_11 na prawo rysunku 5), tym większe osiąga korzyści z tytułu współczestnictwa w procesie integracji walutowej. Niższe koszty przyłączenia się do unii monetarnej ponoszą te kraje, których gospodarki wyróżniają się wyższą elastycznością płać oraz bardziej elastycznym rynkiem pracy i większą mobilnością czynnika pracy. Są one bowiem bardziej odporne na szoki ekonomiczne, zaś procesy dostosowawcze zachodzą w tych krajach szybciej i sprawniej.

Korzyści związane z utworzeniem unii monetarnej i przystąpieniem do niej określonego kraju można rozpatrywać z dwu punktów widzenia – makroekonomicznego i mikroekonomicznego. Z makroekonomicznego punktu widzenia można przede wszystkim mówić o utrwalaniu w ramach określonej unii monetarnej wielu pozytywnych dla krajów członkowskich efektów funkcjonowania unii celnej i wspólnego rynku, tj. efektów alokacyjnych, akumulacyjnych i lokalizacyjnych. Do mikroekonomicznych korzyści wynikających z utworzenia unii monetarnej i przystąpienia do niej określonego kraju należy zaliczyć możliwości:

1) racjonalnego wykorzystywania wspólnych zasobów dewizowych unii do regulowania rozliczeń między krajami członkowskimi, przy zmniejszeniu rozmiarów odpowiednich transakcji ze względu na wyeliminowanie zjawiska równoległego zadłużenia się większej liczby tych krajów, jak również wyeliminowanie z rozliczeń wewnętrznych walut krajów trzecich,

2) wykorzystywania w rozliczeniach międzynarodowych i przy zawieraniu różnorodnych transakcji jednej wspólnej waluty, która na dłuższą metę może konkurować z określonymi walutami kluczowymi świata i/lub wykorzystywanie podobnych, znanych metod stosowania sztywnych kursów (np. obniżenie kosztów transakcji bieżących, czy też hedgingowych),

3) wykorzystywania wspólnej waluty i/lub wielu walut narodowych ze sztywnymi kursami przy pogłębianiu integracji w ramach wspólnego rynku produktów i czynników wytwórczych oraz realizacji

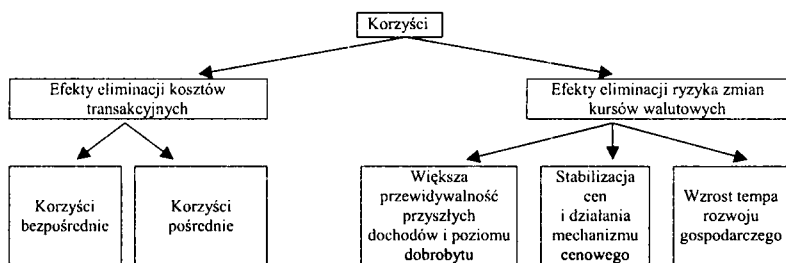
związanych z tym korzyści (np. pogłębianie specjalizacji, intensyfikacja obrotów międzynarodowych oraz przyspieszanie przemian strukturalnych w warunkach zmniejszonego ryzyka kursowego transakcji),

4) automatycznego uzyskiwania pomocy finansowej ze strony centralnych władz monetarnych i innych krajów członkowskich unii monetarnej w razie wystąpienia trudności gospodarczych, co w swojej istocie jest specyficznym oddziaływaniem psychologicznym przeciwdziałającym ich występowaniu i/lub przyczynia się do zmniejszenia częstotliwości ich występowania,

5) wewnątrzunijnej koordynacji polityki pieniężnej i fiskalnej ze wszystkimi tego konsekwencjami (np. większa harmonizacja fiskalna w ramach jednolitego unijnego budżetu sporządzonego oraz realizowanego we wspólnej walucie i/lub w walutach krajów członkowskich powiązanych ze sobą sztywnymi kursami).

Z mikroekonomicznego punktu widzenia korzyści z tytułu funkcjonowania regionalnej unii monetarnej sprowadzają się przede wszystkim do szeroko rozumianej poprawy efektywności funkcjonowania sfery pieniężnej (monetarnej *efficiency gains*) z tym, że owe korzyści można osiągnąć tylko i wyłącznie pod warunkiem znacznego stopnia integracji określonej grupy krajów w sferze handlu, produkcji, nauki i techniki, a zatem w tzw. sferze realnej. Mikroekonomiczne korzyści z tytułu utworzenia i funkcjonowania określonej unii monetarnej można przy tym podzielić na dwie grupy. Chodzi z jednej strony o korzyści związane z eliminacją w ramach określonej unii monetarnej różnego typu kosztów transakcyjnych (kosztów zawierania różnego typu transakcji), z drugiej zaś o korzyści będące efektem eliminacji w ramach tej unii ryzyka towarzyszącego zwykle zmianom poziomów kursów walutowych (por. rys. 6).

Wśród wielu efektów eliminacji w ramach unii monetarnej różnorodnych kosztów transakcyjnych istotne i zarazem najbardziej łatwe do wychwycenia są korzyści bezpośrednie. Chodzi głównie o korzyści związane z eliminacją kosztów wymiany walut narodowych krajów członkowskich tej unii, co się zdarza zarówno przy usztywnieniu odpowiednich kursów, jak i przy stosowaniu wspólnej waluty. Są to typowe korzyści, które można bezpośrednio dodać do



Rys. 6. Schematyczne ujęcie mikroekonomicznych korzyści związanych z utworzeniem unii monetarnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: De Grauwe, 1997, s. 52–67.

statycznych korzyści z tytułu funkcjonowania unii celnej i wspólnego rynku czynników wytwórczych.

Istotne znaczenie mają również korzyści pośrednie związane z eliminacją kosztów transakcyjnych. W tym przypadku chodzi o redukcję i/lub całkowity zanik zjawisk tzw. dyskryminacji cenowej na różnorodnych rynkach krajów członkowskich określonej unii monetarnej, które to rynki są zazwyczaj, przed utworzeniem tej unii, mniej lub bardziej wyraźnie posegmentowane lub odseparowane od siebie wskutek zróżnicowania przepisów administracyjnych, zróżnicowania stawek podatkowych itd.

Z punktu widzenia interesów poszczególnych obywateli, gospodarstw domowych, a zwłaszcza przedsiębiorstw ważne znaczenie mają również efekty eliminacji ryzyka zmian walutowych. Likwidacja owego ryzyka jest równoznaczna z ograniczeniem niepewności kształtowania się dochodów w przyszłości. Z drugiej strony eliminacja ryzyka kursowego w ramach danego obszaru walutowego oznacza, do pewnego stopnia, ograniczenie możliwości uzyskiwania dodatkowych dochodów przez obywateli i przedsiębiorstwa, którzy i które chcą i mogą zyskiwać na prowadzeniu działalności spekulacyjnej.

Kolejną korzyścią związaną z eliminacją ryzyka zmian kursów walutowych krajów określonej unii monetarnej jest stabilizacja cen i działania mechanizmu cenowego na rynkach produktów (towarów

i usług) oraz na rynkach czynników wytwórczych, zwłaszcza kapitału. Ułatwia to podejmowanie decyzji dotyczących oszczędności, inwestycji, produkcji, konsumpcji oraz obrotów zagranicznych. Sygnały płynące z poszczególnych rynków są bowiem bardziej przejrzyste i zawierają większy element pewności. W tych uwarunkowaniach można się też liczyć z tendencją do obniżania się realnego poziomu stóp procentowych, co sprzyja m. in. pobudzaniu inwestycji i wzrostowi dochodu narodowego w sposób bezpośredni oraz pośrednio poprzez mechanizm mnożnika inwestycyjnego.

Wielu ekonomistów, zwłaszcza H.G. Grubel (1970) i G.E. Wood (1973) dopatrują się dodatkowo w utworzeniu unii monetarnej różnorodnych korzyści o charakterze pozaekonomicznym, zwłaszcza politycznych i psychologicznych (np. zwiększone poczucie bezpieczeństwa oraz stabilności warunków działania, większa identyfikacja interesów ponadnarodowych, tworzenie i pogłębianie przesłanek procesu przechodzenia do unii politycznej). Nie pomijają oni jednak zarazem pewnych zagrożeń związanych z utworzeniem unii monetarnej nazywanych też czasami niekorzyściami. Chodzi zwłaszcza o:

1) przesunięcie na szczebel unijny uprawnień poszczególnych krajów członkowskich w zakresie polityki monetarnej i wielu innych rodzajów szeroko rozumianej polityki ekonomicznej, co jest równoznaczne z utratą części suwerennych praw narodowych,

2) pozbawienie się kursu walutowego jako instrumentu regulowania równowagi wewnętrznej i zewnętrznej, co w ramach pełnej unii walutowej jest atrybutem odpowiednich organów i instytucji ponadnarodowych,

3) wykorzystywanie przez kraje trzeciej wspólnej waluty krajów unii walutowej i/lub walut narodowych tych krajów ze wzajemnie sztywnymi kursami, co może prowadzić do pewnych zakłóceń w funkcjonowaniu międzynarodowego systemu walutowego.

Unia ekonomiczna

Unia ekonomiczna jest formą ugrupowania integracyjnego, którego kraje członkowskie zobowiązują się do przestrzegania zasad wolnego handlu we wzajemnych obrotach, przestrzegania swobody migracji między nimi podstawowych czynników wytwórczych oraz skoordynowania w skali ugrupowania wszystkich rodzajów polityki ekonomicznej.¹⁵ Chodzi w szczególności o koordynację:

1) polityki makroekonomicznej (w tym polityki cenowej, polityki kursu walutowego, polityki stopy procentowej, polityki budżetowej, polityki fiskalnej),

2) polityki rozwoju gospodarczego (w tym polityki zatrudnienia, polityki płac, polityki edukacyjnej, polityki technologicznej),

3) polityki przemian strukturalnych (w tym polityki przemysłowej, polityki rolnej, polityki energetycznej, polityki transportowej, polityki ochrony środowiska naturalnego, polityki regionalnej).

Unii ekonomicznej nie można utożsamiać z pełną integracją gospodarczą. W unii ekonomicznej nie realizuje się bowiem jednej polityki ponadnarodowej zastępującej polityki narodowe, lecz jedynie jednolitą w skali ugrupowania politykę ekonomiczną będącą pochodną skoordynowanych polityk narodowych. Poprawne funkcjonowanie unii ekonomicznej nie wymaga też istnienia unii politycznej, a więc jednej wewnętrznej i zewnętrznej polityki sensu stricto. Wymaga ona jednak prowadzenia skoordynowanej polityki wewnętrznej i zagranicznej sensu stricto (por. tablica 1).

Podstawowym skutkiem procesu tworzenia unii ekonomicznej są tzw. efekty alokacyjne tzn. efekty związane z optymalną alokacją czynników wytwórczych na obszarze integrujących się krajów ze wszystkimi tego konsekwencjami (np. statyczne i dynamiczne korzyści skali, intensyfikacja wewnątrzgałęziowego podziału pracy oraz równoległych przepływów wszystkich mobilnych czynników wytwórczych, zwłaszcza siły roboczej, kapitału i wiedzy technicznej).

¹⁵ Por. Dieckheuer, 1990; Bożyk, Misala, 2002.

Tabela 1. Formy regionalnej integracji gospodarczej oraz ich charakterystyka

Cechy charakterystyczne / Stopnie integracji	Eliminacja barier rozwoju wzajemnych powiązań han- dlowych	Zewnętrzne, wspólne ograniczenia handlowe	Wolny przepływ czynników produkcji	Harmonizacja polityki pie- niężnej i fiskalnej, stałe kursy walutowe lub wspólna waluta	Harmonizacja polityki ma- kroekonomicznej, polityki rozwoju gospodarczego i polityki przemian strukturalnych	Pełna harmonizacja polityki wewnętrznej i zagranicznej, funkcjonowanie instytucji ponadnarodowych	Połączenie pełnej integracji ekonomicznej z pełną inte- gracją polityczną
Strefa wolnego handlu	x						
Unia celna	x	x					
Wspólny rynek	x	x	x				
Unia monetarna	x	x	x	x			
Unia ekonomiczna	x	x	x	x			
Unia polityczna	x	x	x	x	x	x	
Pełna integracja gospodarcza	x	x	x	x	x	x	x

Źródło: Dieckheuer, 1990 oraz własne uzupełnienia.

Jeśli w przypadku prostszych form integracji gospodarczej owe efekty ujawniają się przede wszystkim pod wpływem niewidzialnej ręki rynku, to w procesie tworzenia unii ekonomicznej jest dodatkowo możliwe korygowanie efektów działania prawa popytu i podaży na rynkach produktów (towarów i usług) oraz na rynkach czynników wytwórczych. Owo korygowanie za pomocą narzędzi polityki ekonomicznej można przy tym rozumieć jako usuwanie przeszkód dla działania niewidzialnej ręki rynku (np. przeciwdziałanie praktykom monopolistycznym czy eliminowanie innych przejawów nieuczciwej konkurencji) – z jednej strony, z drugiej zaś jako wspomaganie i przyspieszanie procesów alokacyjnych poprzez sprzyjanie prywatyzacji gospodarek narodowych czy też sprzyjanie ich restrukturyzacji i modernizacji.

W procesie tworzenia pełnej unii ekonomicznej istotne znaczenie mają też **efekty akumulacyjne**. Możliwości kształtowania i znaczenia tych efektów są zresztą szczególnie duże. Odpowiednie instytucje tworzonej unii ekonomicznej dysponują bowiem różnorodnymi narzędziami stymulowania akumulacji kapitału rzeczowego, ludzkiego i kapitału wiedzy (*knowledge capital*) zarówno na obszarze tej unii, jak również poprzez odpowiedni rozwój jej stosunków gospodarczych z krajami trzecimi. Poprzez stosowanie odpowiednich narzędzi wewnętrznej i zewnętrznej polityki ekonomicznej jest możliwe stymulowanie rozwoju i poprawy efektywności gospodarowania w sektorach i gałęziach, które wyróżniają się dużą obfitością zasobów produkcyjnych możliwych do akumulowania. Na tej samej zasadzie można stymulować rozwój i sprzyjać poprawie efektywności gospodarowania określonych, priorytetowych przedsiębiorstw lub też ich grup. Akumulacyjne (także alokacyjne) efekty procesu tworzenia unii ekonomicznej powinny się ujawniać szczególnie intensywnie w przypadku tych gałęzi i działów gospodarek integrujących się krajów, które wyróżniają się relatywnie niskim stopniem zaangażowania w wewnętrznym i międzynarodowym podziale pracy przed rozpoczęciem integracji.

Realizacja procesu tworzenia pełnej unii ekonomicznej wywiera wreszcie istotny wpływ na rozwój gospodarczy poszczególnych

regionów i subregionów integrujących się krajów. Wyrazem tego są tzw. efekty lokalizacyjne, które ujawniają się już w warunkach funkcjonowania strefy wolnego handlu oraz unii celnej. Zaslugują one jednakże na szczególną uwagę właśnie w fazie przechodzenia od wspólnego rynku do unii ekonomicznej. Jeśli w ramach tzw. integracji negatywnej, tj. w warunkach stopniowego usuwania różnorodnych barier swobodnego przepływu produktów i czynników wytwórczych, dominuje przekonanie o zapewnieniu przez mechanizm rynkowy automatycznego i bezkonfliktowego ujawniania się efektów alokacyjnych i akumulacyjnych, to w warunkach integracji pozytywnej zakłada się konieczność kształtowania tych efektów przez odpowiednie organy oraz instytucje o charakterze między – lub ponadnarodowym. Co więcej, podejmowanie działań interwencyjnych jest uzasadnione, wręcz konieczne. Nie zawsze bowiem – jak sądzą przedstawiciele klasycznej i neoklasycznej teorii ekonomii – działanie mechanizmu rynkowego zapewnia najbardziej efektywną alokację zasobów, występowanie pełnej zgodności cen czynników wytwórczych z ich końcową produktywnością oraz utrzymywanie się stanu równowagi poszczególnych gospodarek i całej gospodarki integrujących się krajów w stanie ogólnej równowagi. Wiele jest przyczyn tego stanu rzeczy. Do najważniejszych zaliczyć należy następujące:

- występowanie licznych niedoskonałości rynku i działania mechanizmu rynkowego m.in. wskutek funkcjonowania monopolu względnie oligopolu, występowania praktyk monopolistycznych czy też niedoskonałego przepływu informacji,

- zróżnicowanie pozycji oraz zdolności i konkurencyjności równowagi regionów i obszarów integrujących się krajów w momencie zapoczątkowania procesu integracyjnego,

- występowanie różnic w łącznej produktywności poszczególnych czynników wytwórczych w określonych regionach i obszarach,

- zróżnicowane możliwości osiągnięcia w tych regionach i obszarach statycznych oraz dynamicznych korzyści skali w sferze produkcji i zbytu.¹⁶

¹⁶ Bożyk, Misala, 2002.

W warunkach postępującego procesu internacjonalizacji międzynarodowego życia gospodarczego (odcinkowo wręcz jego globalizacji) włączenie się do procesów regionalnej integracji jest uzasadnione i pożądane. Przemawiają za tym przede wszystkim liczne korzyści ekonomiczne. Ale nie tylko.

Po pierwsze, integrujące się kraje dysponują większą, szeroko rozumianą siłą przetargową niż rozdrobione kraje nieczłonkowskie.

Po drugie, integrującym się krajom jest łatwiej i dogodniej kształtować korzystne dla siebie różnorodne efekty ekonomiczne procesu integracyjnego.

Wreszcie po trzecie, uczestnictwo w procesie regionalnej integracji gospodarczej można traktować jako skuteczny sposób ochrony przed różnorodnymi niebezpieczeństwami wynikającymi z globalizacji.

Literatura

- Balassa B., *Theory of Economic Integration*, George Allen & Union, London 1964.
- Baldwin R.E., Venables A. J., *Regional Economic Integration* [w:] Grossman G. M., Rogoff K. (ed.) *Handbook of International Economics*, Elsevier, Amsterdam 1995.
- Bożyk P. (red.), *Handel międzynarodowy*, PWE, Warszawa 1980.
- Bożyk P., Misala J., *Teoria integracji gospodarczej*, PWE, Warszawa 2002 (w druku).
- Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002.
- Broll U. Gilroy M., *Aussenwirtschaftstheorie. Einführung und Neuere Ansätze*, Oldenbourg Vevlag, München–Wien 1994.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2001.
- Bye M., *Customs unions and national interests*, International Economic Papers, 1950, No. 3.
- Cooper C. A., Massel B. F., *A new look at customs union theory*, "Economic Journal", vol. 75, 1965.
- Czepurko A., *Cło w handlu międzynarodowym*, PWE, Warszawa 1972.
- De Grauwe P., *The Economics of Monetary Integration*, Oxford University Press, Oxford 1997.

- Dent C. M., *The European Economy. The Global Context*, McMillan, London 1997.
- Dicke H., Foders F., *Wirtschaftliche Auswirkungen einer EU Erweiterung auf die Mitgliedsstaaten*, Mohr Siebeck, Tübingen 2000
- Dieckheuer G., *Internationale Wirtschaftsbeziehungen*, A. Oldenbourg Verlag, München–Wien 1990.
- El-Agraa A. M., *Theory of Economic Integration*, MacMillan Press, London 1999.
- El-Agraa A. M., *The Theory of International Trade*, Harvester Wheatsheaf, London 1983.
- Grubel H.G., *The Theory of Optimum Currency Areas*, "Canadian Journal of Economics", May, 1970.
- Jasiński L. J., *Integracja regionalna w warunkach globalizacji gospodarki światowej*, Warszawska Wyższa Szkoła Economiczna, Warszawa 2000.
- Johnson H.G., *Technological Change and Comparative Advantage. An Advanced Country's Viewpoint*, "Journal of World Trade Law", 1975, vol. 9, No. 1.
- Krugman P., *New Theories of Trade among Industrial Countries*, "The American Economic Review", 1983, vol. 73. No. 2.
- Krugman P. A., Obstfeld M., *International Economic Relations*, MIT Press, Massachusetts 2000.
- Lipsey R.G., *The Theory of Customs Union: Trade Diversion and Welfare*, "Economica", 1957, No. 2.
- Ladyka S., *Z teorii integracji gospodarczej*, SGH, Warszawa 2000.
- Meade J., *Problems of Economic Union*, Allen and Kevin, London. 1953.
- Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001.
- Molle W., *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”. Gdańsk 1995.
- Mundell R.A., *International Trade and Factor Mobility*, "American Economic Review", 1957, vol. 47.
- Oręziak L., *Unia gospodarcza i walutowa [w:] Ciamaga L., Latoszek E., Michałowska-Gorywoda K., Oręziak L., Teichmann E., Unia europejska*, PWN, Warszawa 1997.
- Pelkmans J., *European Integration. Methods and Economic Analysis*, Longman, London 1997.
- Pomfret R., *Strategic Trade and Industrial Policy as an Approach to Locational Competitiveness [w:] H. Siebert (ed.) Locational Competition in the World Economy*, J.G.B. Mohr, Tübingen 1986.
- Robson P., *The Economics of International Integration*, George Allen&Unwin Ltd. London 1984.
- Scitovsky T., *Economic Theory and Western European Integration*, London Union, London 1958.

Siebert H., Zölle [w:] *Handbuch für Wirtschaft und Wissenschaften*, Oldenbourg Verlag, Munchen 1981.

Viner J., „The Customs Union Issue”, Carnegie Endowment for International Peace”, New York 1950.

Welfens P. J. J. (ed.), *European Monetary Union. Transition, International Impact and Policy Options*, Springer Verlag, Berlin – Heidelberg, 1997.

Welisz L.T., *Wolny handel czy ochrona rynku krajowego*, Fundacja CASE, Warszawa 1994.

Wonnacott G. P., Wonnacott R. J., *Is unilateral tariff reduction preferable to a customs union ; The curious case of missing foreign tariffs*, “American Economic Review”, vol.71, 1981.

Wood G.E., *European Monetary Union and the UK. A Cost – Benefit Analysis*, Survey Papers in Economics, September, 1973.

Zielińska-Głębocka A., *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997.

Piotr Misztal

Przyczyny oraz mikro- i makroekonomiczne skutki zmian kursów walutowych w świetle teorii*

Pojęcie kursu walutowego

Zgodnie z powszechnie przyjętą definicją kurs walutowy (*exchange rate*) – jest to stosunek, w jakim dokonywana jest wymiana określonej ilości danej waluty na jednostkę innej waluty. Inaczej rzecz biorąc, kurs walutowy jest to cena pieniądza jednego kraju wyrażona w pieniądzu drugiego kraju. Kurs walutowy jest jedną z najważniejszych cen w gospodarce światowej.¹

Czynniki determinujące poziom kursów walutowych w różnych systemach kursowych

Poziom kursów walutowych w systemie kursów płynnych kształtuje się pod wpływem zetknięcia się na rynku walutowym odpowiedniego popytu i odpowiedniej podaży walut. Bez względu na wielkość oraz zmiany popytu i podaży walut oddziałujących na kształtowanie się kursów walutowych, poszczególne decyzje o zakupie i sprzedaży walut zależą przede wszystkim od aktualnego stanu gospodarki danego kraju, a w szczególności od działania trzech czynników:

- zmian produktu krajowego brutto (PKB),
- zmian cen,
- zmian stopy procentowej.

* Artykuł stanowi fragment pracy doktorskiej przygotowywanej przez autora.

¹ Por. E. Bartov, G. M. Bodnar, *Firm Valuation, Earnings Expectations, and the Exchange-Rate Exposure Effect*, "The Journal of Finance", December 1994, No. 5, s. 1758.

Oprócz wyżej wymienionych czynników na poziom kursów walutowych oddziałują także m. in.: długookresowe tendencje w gospodarce danego kraju, prowadzona przez dany kraj polityka ekonomiczna, czynniki polityczne, racjonalne oczekiwania co do zmiany kursów walutowych w przyszłości oraz oczekiwania zmian poziomu kursów walutowych o charakterze spekulacyjnym.

Jeśli chodzi o czynniki determinujące poziom kursów walutowych w systemie kursów ograniczenie płynnych, to w długim okresie poziom kursów walutowych jest określany przez czynniki decydujące o wielkości popytu i podaży poszczególnych walut. Z kolei w krótkim okresie poziom kursów walutowych może być korygowany przez interwencje banków centralnych na rynku walutowym.²

W systemie kursów stałych bank centralny ogłaszając urzędowy kurs centralny waluty krajowej ustala również zakres jego dopuszczalnych wahań przez wyznaczenie górnego i dolnego punktu interwencyjnego. Przy nałożeniu takich ograniczeń opisane powyżej przesunięcia funkcji popytu i podaży walut tylko w pewnym stopniu przemieszczają kurs w górę lub w dół. Decydującym czynnikiem zrównoważenia rynku jest wzrost lub spadek poziomu rezerw dewizowych banku centralnego.³

Ogólnie rzecz biorąc, wszystkie czynniki wpływające na poziom kursów walutowych można podzielić na dwie grupy: czynniki o charakterze ekonomicznym i czynniki o charakterze pozaekonomicznym. Szczegółowy podział czynników określających poziom kursów walutowych przedstawiono w tab. 1.

Do czynników ekonomicznych zalicza się czynniki strukturalne, techniczne oraz koniunkturalne. Natomiast do czynników pozaekonomicznych zalicza się czynniki polityczne, instytucjonalne oraz psychologiczne.

² A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2001, s. 290.

³ L. S. Copeland, *Exchange Rates and International Finance*, Addison-Wesley Publishing Company, 1994, s. 19–21.

Tabela 1. Czynniki określające poziom kursów walutowych

CZYNNIKI EKONOMICZNE	CZYNNIKI POZAEKONOMICZNE
1) Czynniki strukturalne <ul style="list-style-type: none"> • poziom rozwoju i struktura gospodarki • poziom konkurencyjności gospodarki • sytuacja w bilansie płatniczym 	1) Czynniki polityczne <ul style="list-style-type: none"> • stopień stabilizacji politycznej • stopień ryzyka politycznego • szoki polityczne
2) Czynniki techniczne <ul style="list-style-type: none"> • intensywność i struktura przemian technicznych • poziom rozwoju zaplecza technicznego funkcjonowania rynków 	2) Czynniki instytucjonalne <ul style="list-style-type: none"> • stosowane rozwiązania systemowe • stopień liberalizacji rynków • stosowana polityka pieniężna, fiskalna • częstotliwość i sposoby interwencji banku centralnego
3) Czynniki koniunkturalne <ul style="list-style-type: none"> • stopa wzrostu PKB • stopa inflacji • zmiany stóp procentowych 	3) Czynniki psychologiczne <ul style="list-style-type: none"> • oczekiwania społeczeństwa • poziom ryzyka finansowego

Źródło: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1999, s. 325.

Mikroekonomiczne skutki zmiany kursów walutowych

Mikroekonomiczne skutki ryzyka kursowego zależą od tego, czy zmiana kursu walutowego spowoduje zmianę wielkości sprzedaży, zmianę poziomu cen towarów lub kosztów produkcji. Przedsiębiorstwo, starając się przewidzieć ekonomiczne konsekwencje ryzyka kursowego, może próbować przystosować się do nowych warunków rynkowych, zmieniających się pod wpływem fluktuacji kursów walutowych. W tym celu przedsiębiorstwo musi przeprowadzić analizę różnych możliwych scenariuszy, a przede wszystkim określić możliwości potencjalnego wpływu ryzyka kursowego na planowane wyniki finansowe przedsiębiorstwa w badanym okresie.

Tabela. 2. Planowana wielkość i wartość sprzedaży przedsiębiorstwa

Produkty	Sprzedaż krajowa			Sprzedaż eksportowa			Razem	
	Ilość	Cena	Wartość (PLN)	Ilość	Cena	Wartość	Ilość	Wartość (PLN)
Produkt A	2 000	8 000	16 000 000	3 000	8 000	24 000 000	5 000	40 000 000
Produkt B	1 000	6 000	6 000 000	3 000	6 000	18 000 000	4 000	24 000 000
Produkt C	0	2 000	0	10 000	2 000	20 000 000	2 000	20 000 000
Produkt D	3 000	5 000	15 000 000	2 000	5 000	10 000 000	5 000	25 000 000
Razem	6 000	–	37 000 000	18 000	–	72 000	16 000	109 000 000

Źródło: opracowanie własne.

Z punktu widzenia ryzyka kursowego przedsiębiorstwa, wpływ na wielkość wyniku finansowego przy planowanym poziomie udziału transakcji importowych i eksportowych w całkowitych transakcjach przedsiębiorstwa ma:

- 1) marża zysku brutto na poszczególnych transakcjach zagranicznych,
- 2) udział eksportu w całkowitej sprzedaży,
- 3) udział importu w całkowitych kosztach uzyskania przychodu,
- 4) stopień aprecjacji (deprecjacji) waluty krajowej w stosunku do walut zagranicznych.

W celu prześledzenia ekonomicznego wpływu zmian kursu walut posłużę się przykładem hipotetycznej firmy produkującej i sprzedającej za granicę 4 towary: A, B, C, D. Planując wynik finansowy przedsiębiorstwo określiło wartość sprzedaży rocznej na poziomie 109000 tys. PLN. Jedną trzecią tej kwoty stanowią przewidywane przychody ze sprzedaży na rynek krajowy, a pozostałe dwie trzecie – planowane przychody ze sprzedaży towarów za granicę do Niemiec i USA (por. tab. 2).

Spośród produkowanych przez przedsiębiorstwo produktów tylko produkt C jest sprzedawany wyłącznie na eksport. Pozostałe produkty trafiają zarówno na rynki krajowe, jak i zagraniczne.

Tabela. 3. Planowane ceny i jednostkowe koszty produkowanych towarów

Produkty	Planowane jednostkowe koszty produkcji	Marża zysku brutto = 5%* $M = p - k/p$	Ceny
Produkt A	7 619,20	380,80	8000
Produkt B	5 714,40	285,60	6000
Produkt C	1 904,80	95,20	2000
Produkt D	4 762,00	238,00	5000

* gdzie: p – cena sprzedaży towaru eksportowanego przeliczona po kursie walutowym,

k – koszt jednostkowy produkcji.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela. 4. Struktura sprzedaży eksportowej według walut

Produkty	Wielkość sprzedaży	Cena w EUR*	Wartość sprzedaży w EUR	Wielkość sprzedaży	Cena w USD**	Wartość sprzedaży w USD
Produkt A	2000	2 077,92	4 155 840	1 000	1 975,31	1 975 310
Produkt B	3000	1 558,44	4 675 320	0	1 481,48	0
Produkt C	2000	519,48	1 038 960	8 000	493,83	3 950 640
Produkt D	1000	1 298,70	1 298 700	1 000	1 234,57	1 234 570
Razem	8000	-	11 168 820	10 000	-	7 160 520
Razem w PLN			42 999 957*			29 000 106*

* – przy kursie równym 3,85 PLN/EUR,

** – przy kursie równym 4,05 PLN/USD.

Źródło: opracowanie własne.

Przedsiębiorstwo – na podstawie analizy konkurencji i popytu rynkowego na produkowane przez siebie towary – ustaliło ceny pozwalające osiągnąć marżę zysku brutto na poziomie 5% (por. tab. 3).

Kontrakty eksportowe z Niemcami rozliczane są i fakturowane w euro, natomiast eksport do USA rozliczany i fakturowany jest w USD. Przedsiębiorstwo, ustalając ceny produktów wyrażone w walutach, w których będą wpływały należności, przyjęło kursy walut na poziomie: 1EUR = 3,85PLN, 1USD = 4,05PLN. Kursy te określono na podstawie analizy kształtowania się kursów walut w przeszłości oraz prognoz banków komercyjnych co do kształtowania się kursów wzajemnych walut w przyszłości.

Zgodnie z przyjętym poziomem kursów walutowych, przychody ze sprzedaży eksportowej w poszczególnych walutach przedstawia tab. 4. Z powyższej tabeli wynika, że większość przychodów z tytułu eksportu będzie wpływać w EUR (ok. 61% ogółu należności zagranicznych), natomiast w USD wpływać będzie 39% ogółu należności zagranicznych.

W sytuacji ewentualnego wzrostu wartości waluty krajowej w stosunku do walut zagranicznych (aprecjacja waluty krajowej), nastąpi spadek opłacalności krajowego eksportu oraz wzrost korzyści krajowych importerów. Sytuacja będzie wyglądać odwrotnie w przypadku spadku wartości waluty krajowej w stosunku do walut zagranicznych (deprecjacja waluty krajowej). W związku z tym, w przypadku utrzymującego się przez dłuższy czas kursu walutowego na poziomie różnym od przewidywanego, przedsiębiorstwo może osiągać z tego tytułu ponadprzeciętne zyski lub ponosić znaczne straty. Relacje wielkości przychodów przedsiębiorstwa ze sprzedaży eksportowej w zależności od poziomu kursu walutowego przedstawia tab. 5.

Na podstawie danych z tab. 5 można stwierdzić, że przychody ze sprzedaży eksportowej przeliczone na walutę krajową odbiegają od planowanych przychodów w sytuacji, gdy kursy walutowe kształtują się na poziomie innym niż szacowany. Wzrost kursu USD czy kursu EUR w stosunku do PLN spowoduje zwiększenie przychodów ze sprzedaży eksportowej rozliczanej w każdej z tych walut.

Tabela. 5. Zależność wartości sprzedaży od poziomu kursu walutowego

Kurs EUR	Wartość sprzedaży w PLN	Różnica w porównaniu do planu	Kurs USD	Wartość sprzedaży w PLN	Różnica w porównaniu do planu
3,45 PLN	38 532 429	- 4 467 528	3,65 PLN	26 135 898	- 2 864 208
3,55 PLN	39 649 311	- 3 350 646	3,75 PLN	26 851 950	- 2 148 156
3,65 PLN	40 766 193	- 2 233 764	3,85 PLN	27 568 002	- 1 432 104
3,75 PLN	41 883 075	- 1 116 882	3,95 PLN	28 284 054	- 716 052
3,85 PLN	42 999 957	0	4,05 PLN	29 000 106	0
3,95 PLN	44 116 839	1 116 882	4,15 PLN	29 716 158	716 052
4,05 PLN	45 233 721	2 233 764	4,25 PLN	30 432 210	1 432 104
4,15 PLN	46 350 603	3 350 646	4,35 PLN	31 148 262	2 148 156
4,25 PLN	47 467 485	4 467 528	4,45 PLN	31 864 314	2 864 208

Źródło: opracowanie własne.

W sytuacji tej może wzrosnąć marża zysku brutto i będzie teraz wynosiła:

$$M_k = \frac{p - k + d_k \cdot p}{p + p \cdot d_k} = \frac{M + d_k}{1 + d_k}, \quad (1)$$

gdzie:

d_k – poziom deprecjacji waluty krajowej, wyznaczany jako:

$$d_k = \frac{1-s_0}{s_t}, \quad (2)$$

gdzie:

p , k – oznaczenia jak w poprzednim wzorze,

s_0 – poziom kursu walutowego w okresie bazowym,

s_t – poziom kursu walutowego w okresie badanym,

M – marża zysku brutto w okresie przed deprecjacją waluty krajowej, obliczana wg wzoru:

$$M = \frac{p-k}{p} \quad (3)$$

Natomiast ukształtowanie się kursu USD lub kursu EUR na poziomie niższym od planowanego spowoduje spadek przychodów ze sprzedaży realizowanej w danej walucie. Sytuacja ta wystąpi w momencie aprecjacji waluty krajowej, w związku z powyższym ulegnie obniżeniu poziom marży zysku brutto i będzie wynosił:

$$M_k = \frac{p-k-a_k \cdot p}{p-p \cdot a_k} = \frac{M-a_k}{1-a_k}, \quad (4)$$

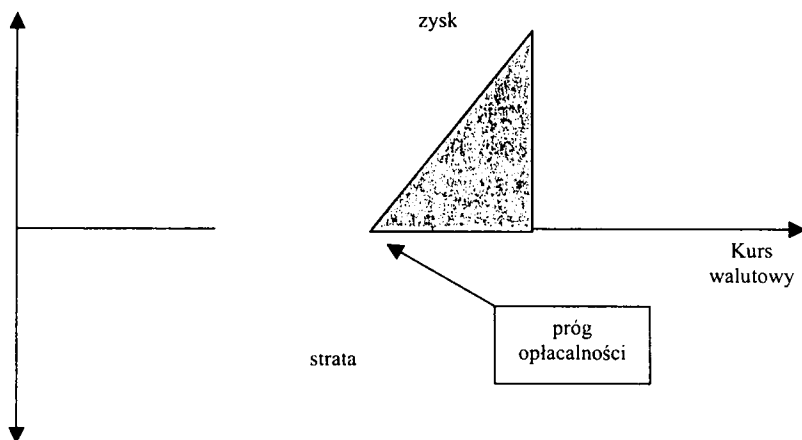
gdzie:

a_k – poziom aprecjacji waluty krajowej, wyznaczany jako:

$$a_k = \frac{s_0}{s_t} - 1. \quad (5)$$

Powyższą sytuację, obrazującą wpływ zmian kursu walutowego na wartość należności zagranicznych przedsiębiorstwa w przeliczeniu na walutę krajową, prezentuje rys. 1.

Jednocześnie, gdy przedsiębiorstwo używa do produkcji sprzedawanych towarów surowców pochodzących w całości lub w części



Rys. I. Zmiany kursu walutowego a wartość należności zagranicznych w przeliczeniu na walutę krajową

Źródło: J. Zając, *Polski rynek walutowy w praktyce: produkty, transakcje, strategie, zarządzanie ryzykiem walutowym*, Wydawnictwo K.E. LIBER, Warszawa 1999, s. 232.

z importu, to wzrost kursu waluty, w której rozliczany jest import (deprecjacja waluty krajowej), spowoduje stosunkowy wzrost wydatków przedsiębiorstwa niezbędnych do zakupu tych surowców na nie zmienionym poziomie. Marża brutto w sytuacji tej wyniesie:

$$M'_k = \frac{p - [k_k + k_z(1 + d_k)] + d_k \cdot p}{p(1 + d_k)} = \frac{M' + d_k}{1 + d_k} \quad (6)$$

gdzie:

k_z – koszt zakupu surowców z importu, niezbędnych do produkcji wyrobów eksportowanych,

k_k – koszt zakupu surowców krajowych, niezbędnych do produkcji wyrobów eksportowanych,

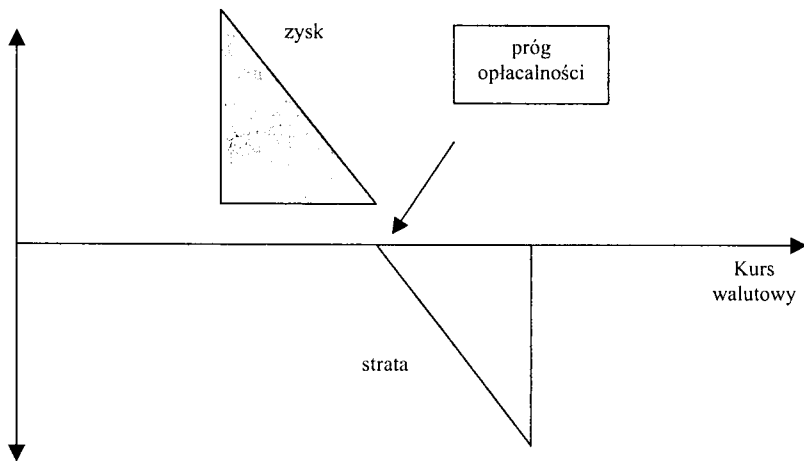
M' – marża zysku brutto w okresie bazowym, obliczana jako:

$$M'_k = \frac{p - (k_k + k_z)}{p} \quad (7)$$

Odwrotnie wygląda sytuacja w momencie spadku kursu waluty rozliczeniowej (aprecjacja waluty krajowej). Spadek kursu tej waluty spowoduje, że przedsiębiorstwo na zakup z zagranicy tej samej ilości surowców będzie wydawać w przeliczeniu na walutę krajową, stosunkowo mniej środków pieniężnych. W tej sytuacji marża zysku brutto będzie równa:

$$M'_k = \frac{p - [k_k + k_z(1 - a_k)] - a_k \cdot p}{p(1 - a_k)} = \frac{M' + a_k}{1 - a_k} \quad (8)$$

Obraz wpływu zmian kursu walutowego na wartość zobowiązań zagranicznych przedsiębiorstwa w przeliczeniu na walutę krajową, przedstawia rys. 2.



Rys. 2. Zmiany kursu walutowego a wartość zobowiązań zagranicznych w przeliczeniu na walutę krajową

Źródło: J. Zając, *Polski rynek walutowy w praktyce*, op. cit., s. 232.

Podsumowując powyższe rozważania można stwierdzić, że zmiany kursu walutowego wpływają na efektywność działalności przedsiębiorstwa poprzez dwa odrębne efekty:

1) efekt przeliczenia zagranicznej ceny wyrobu eksportowanego na walutę krajową po bieżącym kursie walutowym,

2) efekt dostosowania, przejawiający się w ukształtowaniu takiej struktury kosztów produkcji i cen sprzedaży wyrobów, która zapewni utrzymanie marży zysku brutto na odpowiednim poziomie.

Przy określonym poziomie ceny zagranicznej, efekt przeliczenia zagranicznej ceny transakcyjnej na walutę krajową zależy od poziomu zmiany kursu walutowego w badanym okresie. Jeżeli waluta krajowa w okresie tym ulegnie aprecjacji, to przedsiębiorstwo, aby utrzymać dotychczasowy poziom marży zysku brutto, musi podnieść swoją cenę transakcyjną, przynajmniej w stopniu odpowiadającym wielkości aprecjacji waluty krajowej. Posunięcie takie spowoduje niestety stosunkowo pogorszenie pozycji konkurencyjnej danego przedsiębiorstwa.

Z drugiej strony, korzystny efekt przeliczenia zagranicznej ceny transakcyjnej na walutę krajową wystąpi w sytuacji spadku kursu waluty krajowej. W tym przypadku przedsiębiorstwo, w celu utrzymania marży zysku brutto na niezmiennym poziomie, może obniżyć ceny transakcyjne swoich wyrobów o wielkość deprecjacji waluty krajowej w danym okresie. Zatem, w przypadku deprecjacji waluty krajowej, przedsiębiorstwo decydując się na utrzymanie marży zysku brutto na niezmiennym poziomie umacnia swoją pozycję konkurencyjną, ponieważ sytuacja ta umożliwia obniżkę cen sprzedawanych wyrobów bez konieczności zmiany dotychczasowego poziomu rentowności eksportu.

Dodać należy, że wpływ zmian poziomu kursu walutowego na rentowność eksportu poprzez efekt dostosowawczy jest reakcją przedsiębiorstwa na spadek marży zysku brutto w relacji do poziomu marży zysku brutto osiąganey w wyniku sprzedaży na krajowym rynku. W tej sytuacji, przedsiębiorstwo, nie chcąc dopuścić do spadku wielkości sprzedaży eksportowej, zdecyduje się prawdopodobnie na podjęcie odpowiednich dostosowań cenowo-kosztowych.⁴

⁴ E. Najlepszy, *Zmiany kursu walutowego a konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Materiały konferencyjne, SGH, Warszawa 2000, s. 190-195.

Jednakże decyzje cenowe w przedsiębiorstwie należą do grupy najtrudniejszych, gdyż z jednej strony podniesienie cen sprzedawanych wyrobów prowadzi do zwiększenia przychodów ze sprzedaży, z drugiej podniesienie cen sprzedawanych wyrobów może doprowadzić do znacznego zmniejszenia popytu na te wyroby. Spadek poziomu sprzedaży będzie uzależniony od cenowej i dochodowej elastyczności popytu na te wyroby. Z kolei, jeżeli przedsiębiorstwo w celu np. zwiększenia udziału w rynku zdecyduje się na obniżenie cen sprzedawanych wyrobów, wówczas odbije się to negatywnie na osiągniętej przez przedsiębiorstwo wielkości marży brutto.⁵

Makroekonomiczne skutki zmian kursów walutowych

Najistotniejszymi skutkami zmian kursów walutowych jest ich wpływ na bilans płatniczy, handlowy, *terms of trade*, inflację oraz obroty kapitałowe.

W wyniku spadku kursu waluty danego kraju (dewaluacja waluty krajowej) eksport z tego kraju staje się tańszy w przeliczeniu na walutę obcą, a import droższy w przeliczeniu na walutę krajową. Ta zależność może oddziaływać na ilościowe zwiększanie eksportu z danego kraju oraz na ilościowe ograniczanie jego importu i w rezultacie na poprawę bilansu handlowego danego kraju. Efekty dewaluacji dla bilansu handlowego i pośrednio płatniczego zależą od cenowej elastyczności popytu krajowego na import, cenowej elastyczności popytu zagranicznego na eksport danego kraju oraz od cenowej elastyczności podaży eksportowej w kraju i za granicą. Dewaluacja waluty krajowej spowoduje rzeczywistą poprawę bilansu handlowego, jeżeli suma cenowych elastyczności popytu krajowego na import i popytu zagranicznego na eksport danego kraju będzie większa od jedności [twierdzenie Marshalla–Lernera].⁶ Wtedy bowiem wpływ,

⁵ J. Kosowski, *Ryzyko kursowe w handlu zagranicznym*, II Sympozjum Instytutu Ekonomii i Zarządzania, Politechnika Świętokrzyska, Kielce 2001, s. 158.

⁶ P. Hooper, J. MarQuez, *Exchange Rates, Prices and External Adjustment in the United States and Japan*, in: *Understanding interdependence: the macroecono-*

jaki na poprawę bilansu handlowego wywiera ilościowy wzrost eksportu i ilościowy spadek eksportu, jest większy od wpływu, jaki na pogorszenie tego bilansu wywiera wynikające z dewaluacji pogorszenie się cenowych *terms of trade* danego kraju.⁷

Na skutek dewaluacji ulegają zmianie relacje cen towarów na rynku krajowym i cen towarów na rynkach zagranicznych. Może wpływać to na przekształcenie struktury produkcji krajowej (wzrost produkcji na eksport kosztem produkcji przeznaczonej na rynek wewnętrzny) oraz na wzrost dochodów w sektorze eksportowym i antyimportowym.⁸

Powszechne są również opinie, iż dewaluacja stymulująco wpływa na dochód narodowy.⁹ Jednakże powoduje ona wzrost cen krajowych i inflację, która w rezultacie eliminuje pozytywny wpływ dewaluacji na bilans handlowy oraz osłabia skłonność do oszczędzania. Inflacja przenosi się z kraju do kraju głównie poprzez międzynarodowy mechanizm cenowy, na który wywierają wpływ zmiany kursów walut.

Natomiast wpływ dewaluacji waluty krajowej na obroty kapitałowe zależy od tego, czy dany kraj importuje, czy eksportuje kapitał oraz od rodzaju przepływającego kapitału. W przypadku kapitału produkcyjnego dewaluacja zachęca do lokowania go w danym kraju, natomiast w przypadku kapitału pożyczkowego dewaluacja oddziałuje na ogół w przeciwnym kierunku.¹⁰

mic of the open economy, edited by P. B. Kenen, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, s. 112–113.

⁷ Cenowe *terms of trade* to współczynnik wskazujący na względne zmiany cen w eksporcie danego kraju do względnych zmian cen towarów importowanych przez ten kraj w określonym czasie. Obok cenowego *terms of trade* wyróżnia się jeszcze: ilościowe oraz czynnikowe *terms of trade*.

⁸ A. Janc, K. Munyama, *Central Bank Foreign Exchange Operations and Reserve Management in Selected CEEC Countries*, „Management” 1999, Technical University Press Zielona Góra, Vol. 3, No. 1, s. 61.

⁹ R. L. A. Morsink, W. T. M. Molle, *Direct investments and monetary integration*, „European Economy”, No 44, Brussels 1991.

¹⁰ Kapitał produkcyjny występuje w obrotach międzynarodowych w postaci inwestycji bezpośrednich lub inwestycji portfelowych. Natomiast kapitał pożycz-

Z kolei w przypadku wzrost kursu waluty krajowej względem innych walut zagranicznych (rewaluacja waluty krajowej) eksport z tego kraju staje się droższy w przeliczeniu na walutę obcą, a import tańszy w przeliczeniu na walutę krajową. To z kolei może wpływać na ilościowe zmniejszanie eksportu z danego kraju oraz na ilościowe zwiększanie jego importu i w konsekwencji na pogorszenie bilansu handlowego danego kraju. Rewaluacja (analogicznie do dewaluacji) powoduje pogorszenie tego bilansu, jeżeli suma elastyczności popytu krajowego na import i zagranicznego na eksport jest wyższa od jedności.

Z jednej strony rewaluacja wpływa ujemnie na tempo wzrostu dochodu narodowego powodując spadek koniunktury i zatrudnienia w danym kraju. Z drugiej strony rewaluacja osłabia występujące w danym kraju tendencje inflacyjne.

Rewaluacja wpływa również negatywnie na obroty kapitałowe ograniczając przyływ zagranicznego kapitału produkcyjnego, gdyż w wyniku rewaluacji koszt lokat kapitałowych w danym kraju ulega podwyższeniu. W krajach posiadających nadwyżki kapitału rewaluacja pogarsza bilans obrotów kapitałowych, gdyż stymuluje jego wywóz za granicę.¹¹

kowy obejmuje wszystkie wymieniane w skali międzynarodowej wkłady gotówkowe oraz papiery wartościowe (z wyłączeniem akcji).

¹¹ *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski, E. Kaweczka-Wyrzykowska, PWE, Warszawa 1996, s. 202.

Literatura

Bartov E., Bodnar G. M., *Firm Valuation, Earnings Expectations, and the Exchange-Rate Exposure Effect*, „The Journal of Finance”, December 1994, No. 5.

Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1999.

Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2001.

Copeland L. S., *Exchange Rates and International Finance*, Addison-Wesley Publishing Company, 1994.

Hooper P., Marquez J., *Exchange Rates, Prices and External Adjustment in the United States and Japan*, [in:] *Understanding interdependence: the macroeconomic of the open economy*, edited by P. B. Kenen, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Janc A., Munyama K., *Central Bank Foreign Exchange Operations and Reserve Management in Selected CEEC Countries*, „Management” 1999, Technical University Press Zielona Góra, Vol. 3, No. 1.

Kosowski J., *Ryzyko kursowe w handlu zagranicznym*, II Sympozjum Instytutu Ekonomii i Zarządzania, Politechnika Świętokrzyska, Kielce 2001.

Międzynarodowe stosunki gospodarcze, red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, PWE, Warszawa 1996.

Morsink R. L.A., Molle W. T. M., *Direct investments and monetary integration*, „European Economy”, No 44, Brussels 1991.

Najlepszy E., *Zmiany kursu walutowego a konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Materiały konferencyjne, SGH, Warszawa 2000.

Zajac J., *Polski rynek walutowy w praktyce: produkty, transakcje, strategie, zarządzanie ryzykiem walutowym*, Wydawnictwo K.E. LIBER, Warszawa 1999.

Katarzyna Nowacka

Prawo jednej ceny a położenie geograficzne – w warunkach międzynarodowej integracji gospodarczej

Prawo jednej ceny zostało zbadane przez wielu ekonomistów, posługujących się różnymi metodami, w oparciu o różne źródła danych, zestawianych w dłuższych i krótszych przedziałach czasu. Wyniki badań dowiodły, że w odniesieniu do większości towarów i rynków – prawo to nie obowiązuje.¹ W rzeczywistości trudno znaleźć rynek spełniający wymagania prawa jednej ceny, a mianowicie – wolną konkurencję i brak kosztów transportu. Pomimo tego, rezultaty badań dotyczących funkcjonowania rynków państw tworzących Unię Europejską wskazują, że ceny badanych towarów zrównują się – w myśl prawa jednej ceny. Wspomniane prawo może działać, ponieważ w ramach międzynarodowej integracji gospodarczej powstają warunki zbliżone do wolnej konkurencji. Koszty transportu nadal istnieją, z uwagi na to, że rynki narodowe krajów członkowskich dzieli od siebie dystans. Wynika on z położenia geograficznego, będącego (jak podaje się w literaturze) jednym z czynników międzynarodowej integracji gospodarczej.

Celem niniejszego artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, czy położenie geograficzne danego rynku narodowego odgrywa istotną rolę w międzynarodowej integracji gospodarczej? Warunkiem koniecznym, który powinna posiadać ta teza jest fakt, że na rynkach wewnętrznych krajów członkowskich obserwowane będą zmiany, wywołane funkcjonowaniem prawa jednej ceny.

Referowane zagadnienie jest szczególnie ważne dla krajów o lokalizacji peryferyjnej w stosunku do pozostałych członków ugru-

¹ K. A. Froot, M. Kim, K. Rogoff, *The Law of One Price Over 700 Years*. National Bureau of Economic Research 1995, Working Paper 5132. <http://netec.wustl.edu/WoPEc/data/Papers/nbrnberwo5132.htm>.

powania. Gdyby okazało się, że położenie geograficzne jest kluczowym czynnikiem determinującym integrację gospodarczą, to ograniczony wpływ miałyby działania o charakterze polityczno-gospodarczym.

W części pierwszej niniejszej pracy przedstawiono definicję prawa jednej ceny jako podstawę teoretyczną wyjaśniającą zmiany w poziomach cen notowanych na rynkach narodowych krajów członkowskich. Następnie omówiono ograniczenia funkcjonowania prawa jednej ceny, czyli czynniki mikro- i makroekonomiczne wpływające na warunki wymiany towarów. W części drugiej wyjaśniono związek teoretyczny między odległością geograficzną a integracją gospodarczą, w oparciu o prawo jednej ceny. W części trzeciej zaprezentowano wyniki badań nad rynkiem Unii Europejskiej przeprowadzone za pomocą danych zagregowanych (koszyka towarów) oraz jednostkowych (wybranych towarów). W podsumowaniu zebrano wnioski – wynik przeprowadzonej analizy empirycznej.

Prawo jednej ceny a międzynarodowa integracja gospodarcza

Statyczna definicja prawa jednej ceny wskazuje, że na idealnie konkurencyjnym rynku ceny identycznych dóbr będących przedmiotem handlu – przy założeniu braku kosztów transportu – kształtują się na tym samym poziomie. Wynika to stąd, że istnienie różnych cen stwarza możliwość osiągnięcia zysków poprzez dokonywanie zakupów na tańszym rynku i sprzedaży na droższym. Uczestnicy rynku przeprowadzają transakcje arbitrażowe do momentu zrównania się cen. Prawo jednej ceny oznacza, że na obszarze nieograniczonego działania transakcji arbitrażowych dochodzi do wyrównania się cen.

W rzeczywistości transakcji sprzedaży danego towaru towarzyszą koszty (np. związane z transportem do miejsca przeznaczenia) i obciążenia (np. cła), których wielkości są różne na poszczególnych rynkach. Można je przestawić jako konsekwencje istnienia różnych makro- i mikroekonomicznych warunków charakteryzujących poszczególne gospodarki narodowe. Bariery makroekonomiczne zwią-

zane są z prowadzeniem odmiennej polityki handlowej,² fiskalnej³ i in. Czynnikiem ograniczającym działanie prawa jednej ceny na rynkach są także różnice w osiągniętym przez jego konsumentów standardzie życia, ze względu na opisaną w literaturze dodatnią korelację między współczynnikiem GNP na osobę a notowanym tam poziomem cen.⁴ Mikroekonomiczne czynniki różniące rynki związane są np. z:

- 1) wydajnością lokalnego systemu dystrybucji,
- 2) polityką cenową firm sprzedających na danym rynku,
- 3) otwartością rynku na konkurencję,
- 4) istnieniem porozumień między producentami i/lub dystrybutorami.

Wymienione wyżej czynniki mikroekonomiczne wpływają na cenę sprzedaży towaru ze strony podaży, jeżeli zaś chodzi o popyt, poziom ceny wynika z preferencji konsumentów danego rynku, ich przyzwyczajęń i potrzeb.

Ponieważ poszczególne rynki zbytu charakteryzują się innymi – wymienionymi wyżej – warunkami ekonomicznymi i politycznymi, obserwuje się zróżnicowanie cen sprzedaży tego samego towaru. Zgodnie z przeprowadzonymi rozważaniami teoretycznymi, aby prawo jednej ceny bezwzględnie funkcjonowało, rynek musi spełniać wymogi konkurencji doskonałej. Trudno znaleźć taki rynek. Próbuje się natomiast ograniczać protekcjonizm oraz tworzyć warunki zbliżone do wolnej konkurencji. Następuje to w ramach międzynarodowej integracji gospodarczej. Towarzyszący jej proces liberalizacji życia

² W postaci np. ceł, czy pozataryfowych barier utrudniających dostęp do rynku, takich jak np. wymagania sanitarne, badania techniczne.

³ Badania empiryczne potwierdzają istnienie związku między występowaniem różnych stawek VAT na poszczególnych rynkach oraz różnicami w cenach oferowanych tam dóbr. Por: M. Littlechild, L. Gunie, *The Cost of Price Transparency*, Accountancy 1999, vol. 123, s. 40.

⁴ Study 4, Market Integration and Differences in Price Levels between EU Members, s.214–216; <http://europa.eu.int/economy-finance/document/99review/study4.pdf>.

gospodarczego – polegający na uwalnianiu handlu od barier i ograniczeń – wywołuje modyfikacje prawa jednej ceny. Mowa tu o zmniejszeniu się rozbieżności w cenach dóbr, obserwowanym w przekroju czasowym – nazwanym dynamicznym ujęciem prawa jednej ceny.

Prawo jednej ceny a odległość geograficzna

Wyrównywanie cen jest określane w literaturze przedmiotu jako jeden z aspektów integracji rynków towarowych.⁵ Zmiany różnic poziomów cen – obserwowane na rynkach narodowych w krajach członkowskich w przekroju czasowym – interpretowane są jako wskaźnik postępu zintegrowania danego ugrupowania.⁶ W myśl rozważań przeprowadzonych w poprzednim rozdziale proces zmniejszania się rozbieżności w cenach zachodzi w wyniku działania prawa jednej ceny.

Jeżeli nawet – co jest założeniem czysto teoretycznym – ukończeniem integracji byłoby wprowadzenie warunków konkurencji idealnej, to prawo jednej ceny i tak funkcjonowałoby w ograniczonym zakresie. Nadal bowiem ceny towarów będą się od siebie różnić z powodu kosztów transportu. Można przyjąć, że są to naturalne bariery ograniczające prawo jednej ceny. Towarów, wbrew teoretycznym założeniom prawa jednej ceny nie można przenosić z miejsca na miejsce bez ponoszenia kosztów związanych z opłatami za przewóz środkiem transportu, ubezpieczeniem oraz z czasem przewozu towarów.⁷ Koszty te zależą od położenia geograficznego poszczególnych rynków. Ze względu na skrócenie czasu i kosztu przepływu towarów, usług oraz czynników produkcji – bliskie położenie

⁵ M. D. Bordo, *Globalization in Historical Perspective*, "Business Economics" 2002, vol. 37, s. 20–29.

⁶ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja Europejska*. PWN, Łódź 1999, s. 133.

⁷ R. E. Cacev, J. A. Frankel, R. W. Jones, *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998, s. 200.

geograficzne jest jednym z warunków międzynarodowej integracji gospodarczej.⁸

W tym miejscu pojawia się pytanie, czy położenie geograficzne danego rynku narodowego – jako czynnik prawa jednej ceny – odgrywa istotną rolę w międzynarodowej integracji gospodarczej. Czy też należy do warunków o charakterze drugorzędnym?

Położenie geograficzna a międzynarodowa integracja gospodarcza – na przykładzie Unii Europejskiej

W Traktacie Rzymskim ustanawiającym Wspólnotę Europejską określono cele integracji jako „popieranie w całej Wspólnocie harmonijnego, zrównoważonego rozwoju działań gospodarczych, trwałego i nieinflacyjnego rozwoju [...], wysokiego stopnia zbieżności działań gospodarczych, wysokiego poziomu zatrudnienia i opieki społecznej, podnoszenia stopy życiowej i jakości życia, spójności ekonomicznej i społecznej oraz solidarności pomiędzy państwami członkowskimi”.⁹ Wśród działań służących realizacji tych zamierzeń wymieniono wprowadzenie systemu gwarantującego, iż konkurencja w ramach rynku wewnętrznego nie ulegnie zakłóceniu.

Badania obejmujące obszar Unii Europejskiej potwierdzają, że na rynkach narodowych krajów członkowskich dochodziło do wyrównywania się cen – obserwowane jako zmniejszanie się wskaźnika zmienności (tab. 1). Jego poziom wskazuje, o ile ceny na poszczególnych rynkach odchylają się od średniej dla całego obszaru Unii. Na podstawie wskaźnika nie można jednak wyciągnąć wniosku, na których rynkach narodowych występują największe odchylenia, a zatem który z nich jest relatywnie mało zintegrowany. W tym celu przeprowadzono analizę empiryczną na podstawie danych jednostko-

⁸ P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski: *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1998, s. 508.

⁹ <http://www.cie.gov.pl>

**Tabela 1. Rozpiętość poziomu cen^a (łącznie z podatkami)
w Unii Europejskiej w koszyku dóbr konsumpcyjnych^b
(współczynnik zmienności)**

Dane / rok	1985	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Dobra konsumpcyjne	21,9	18,8	18,8	15,9	16,4	18,1	16,0	14,8	14,7
Budownictwo	19,2	22,1	20,7	21,4	22,0	22,5	21,8	23,3	23,9
Maszyny i wyposażenie	9,1	6,2	7,8	6,8	8,5	9,3	7,8	6,1	6,7

^a – wskaźnik za lata 1985–1997 obliczony przez Eurostat, wskaźnik dla roku 1998 obliczony przez DG Internal Market, na podstawie danych szacunkowych,

^b – towary składające się na dany koszyk spełniają kryteria opracowane przez Eurostat.

Źródło: dane za lata 1985–1997 wg Eurostat, dane szacunkowe za rok 1998 wg DG Internal Market, podają za: Commission of the European Communities Brussels 24.01.2000 Com (2000) Economic Reform: Report on the Functioning of Community product and capital market. www.europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/economicreform/cardiff00en.pdf

wych (tj. cen wybranych towarów) i zagregowanych (koszyki towarów), z wyszczególnieniem rynków narodowych krajów członkowskich Unii Europejskiej.

Analiza empiryczna na podstawie cen jednostkowych

Analizę jednostkową przeprowadzono na podstawie danych statystycznych, różniących się od siebie pod względem szczegółowości opisu towarów i zebranych przez inne ośrodki badawcze. Najpierw porównano ceny wybranych towarów konsumpcyjnych bez precyzowania nazwy handlowej w latach 1988 i 1989, a następnie – dobra o określonych markach w 1999 r. Badania dotyczyły towarów powszechnego użytku dostępnych w handlu detalicznym na rynkach wewnętrznych krajów Unii Europejskiej

Przeprowadzone w tab. 2 porównanie poziomów cen w 1988 r. wskazuje, że prawo jednej ceny działało w ograniczonym zakresie. Wynika to stąd, że bardzo podobne ceny odnotowano na niewielu rynkach narodowych badanych towarów. Wśród nich znajdowały się dwie pary krajów sąsiadujących bezpośrednio: Niemcy i Holandia (mleko), Niemcy i Belgia (jaja) oraz bardziej odległych tj. Wielka Brytania i Dania (mleko), Niemcy i Hiszpania (cukier).

**Tabela 2. Ceny w wybranych krajach Unii Europejskiej w 1988 r.
(UE 7 = 100)**

Kraj / Produkt	Mąka	Mleko	Cukier	Jaja	Ziemniaki	Kawa
Francja	112,00	107,48	89,25	118,50	108,04	103,28
Niemcy	81,82	91,00	94,08	94,13	122,50	117,02
Belgia	122,38	89,14	80,05	95,47	42,61	86,34
Holandia	b.d.	90,34	72,42	79,34	77,36	69,86
Wielka Brytania	74,36	114,12	85,57	b.d.	98,91	126,86
Dania	113,99	113,06	183,59	128,14	159,02	b.d.
Hiszpania	95,45	94,86	95,04	84,43	91,56	96,64

b.d. – brak danych

Źródło: zestawienia własne na podstawie Roczników Statystyki Międzynarodowej wg kolejnych lat 1991, 1994, 1997, 2000.

Badania cen za 1998 r. (tab. 3) objęły szerszy obszar, tj. 13 krajów UE. Zbliżone poziomy cen odnotowano na rynkach narodowych dwóch par krajów sąsiadujących ze sobą, tj. Włoch i Austrii (cukier) oraz Francji i Niemiec (kawa). Kraje bardziej od siebie odległe, które miały podobne ceny to: Francja i Grecja (mleko), Niemcy i Finlandia (mleko), Belgia i Finlandia (mleko), Austria i Finlandia (cukier), Włochy i Holandia (ziemniaki), Belgia i Hiszpania (ziemniaki).

Podobne poziomy cen zanotowano także na bardzo odległych od siebie rynkach, tj. Grecji i Finlandii (mąka) oraz Portugalii i Szwecji (cukier).

**Tabela 3. Ceny w 13 krajach Unii Europejskiej w 1998 r.
(UE 13 = 100)**

Kraj / Produkt	Mąka	Mleko	Cukier	Jaja	Ziemiaki	Kawa
Francja	b.d.	118,96	117,32	b.d.	187,18	113,40
Włochy	90,24	140,14	104,64	104,90	78,27	119,03
Niemcy	b.d.	89,65	92,36	b.d.	b.d.	112,34
Belgia	86,81	84,50	119,28	81,05	61,98	92,21
Holandia	b.d.	92,17	80,49	66,05	78,95	39,03
Wielka Brytania	95,55	114,27	90,66	118,29	129,71	157,57
Dania	124,48	109,92	127,65	157,56	140,94	107,34
Grecja	111,45	119,53	76,26	113,66	73,07	86,35
Portugalia	94,40	75,45	95,94	60,64	51,86	119,18
Hiszpania	103,42	82,67	86,67	57,89	62,39	80,37
Austria	106,15	98,01	105,86	141,18	108,78	102,27
Finlandia	111,88	85,64	106,75	74,44	110,56	81,71
Szwecja	75,63	89,08	96,10	124,35	116,31	89,21

b.d. – brak danych

Źródło: zestawienia własne na podstawie Roczników Statystyki Międzynarodowej wg kolejnych lat 1991, 1994, 1997, 2000.

W tym miejscu należy wspomnieć o istotnym problemie wpływającym na jakość przeprowadzonej analizy, a mianowicie niedoskonałości danych statystycznych. Chodzi o zróżnicowanie jakościowe

towarów o tej samej nazwie. Natomiast prawo jednej ceny dotyczy wyrównywania się cen identycznych towarów. Przy czym należałoby mówić o jednolitości towarów, ujmowanej jako „wiązka cech i właściwości użytkowych”. Homogeniczność towarów jest zatem ograniczeniem dla prawa jednej ceny¹⁰.

Tabela 4. Ceny w 11 państwach Unii Europejskiej w 1999 r.
(UE 11 = 100)

Kraj / Produkt	Płatki kukurydzy, Kellogg's, 375g	Ryż długoziarnisty Uncle Ben's, 1kg	Kecup Heinz, słoik 300ml	Coca-cola, 1,5l	Rum Bacardi, 0,7l	Wódka Smirnoff, 0,7l
Francja	94,30	98,42	93,44	90,18	94,20	93,90
Włochy	124,70	84,79	112,87	108,04	62,77	61,86
Niemcy	120,36	112,80	127,67	100,00	85,43	104,40
Belgia	96,16	98,06	85,11	108,04	92,61	89,54
Holandia	83,14	89,95	83,26	103,57	102,39	105,33
Luksemburg	99,27	102,85	86,96	91,96	82,50	78,02
Irlandia	76,31	107,27	74,94	92,86	136,83	141,37
Portugalia	83,14	122,75	81,41	62,50	76,06	71,52
Hiszpania	76,93	103,59	89,74	87,50	70,80	53,96
Austria	136,49	87,00	116,57	85,71	91,11	84,52
Finlandia	109,19	92,53	148,02	169,64	205,29	215,58

Źródło: zestawienie własne na podstawie W. Pawłowski, *Eurokoszyk. Kraje tanie, drogie – i Polska*. Polityka 1999, nr 11, s. 32–35.

¹⁰ W literaturze panują odmienne poglądy, ich autorzy stwierdzają, że proces ujednolicania cen jest utrudniony lub trwa dłużej, lub w ogóle nie zachodzi. Por.: J. Dudziński, *W kwestii interpretacji prawa jednej ceny na współczesnym rynku międzynarodowym*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Wydziału Ekonomicznego 1992, nr 110, s. 75.

W celu zawężenia zróżnicowania produktów, w dalszej części rozdziału przeprowadzono analizę cen towarów konsumpcyjnych zdefiniowanych pod względem nazwy handlowej.

Przedstawione w tab. 4 wskaźniki cen konkretnych towarów¹¹ świadczą o tym, że prawo jednej ceny funkcjonuje w ograniczonym zakresie. Analiza rynków narodowych mających podobne poziomy cen wskazuje, że tylko jedna para krajów charakteryzowała się bliskim położeniem geograficznym Francja i Belgia (ryż). Natomiast cztery pary krajów były oddalone od siebie: Włochy i Belgia (coca-cola), Luksemburg i Hiszpania (ryż), Luksemburg i Irlandia (coca-cola), Irlandia i Hiszpania (płatki).

Analiza empiryczna na podstawie danych zagregowanych

Niniejsza analiza dotyczyła następujących danych zagregowanych:

- zestawienie cen średnich towarów bez nazwy handlowej, notowanych w 1998 r.,
- zestawienie średniego poziomu cen w roku 1985 i 1999.

Podobne wskaźniki cen wybranych towarów w 1998 r. (tab. 5) odnotowano w trzech parach krajów. Wśród nich, dwie pary tworzyły kraje blisko położone (Włochy i Austria, Francja i Wielka Brytania). Badania przeprowadzone za pomocą tego wskaźnika pozwalały wyciągać wnioski o zróżnicowaniu poziomu cen dowolnego koszyka. Na jego podstawie nie można przesądzać, czy kraj był „drogi” czy „tani”. Do tego celu wykorzystane były indeksy poziomów cen sporządzane przez ośrodki badań statystycznych.

Przyjrzyjmy się, czy analiza w oparciu o koszyk specjalnie dobranych towarów potwierdzi lub zaprzeczy temu, że bliskie sąsiedztwo krajów stwarza przewagę w rozwoju integracji ich rynków narodowych.

¹¹ Lista towarów sporządzona przez francuski tygodnik „L'Express”, ceny ustalone przez Instytut Demoscopie.

Tabela 5. Średni poziom cen koszyka towarów (skład koszyka: mąka pszenna za 1kg, mleko krowie pasteryzowane za 1l, ryż za 1 kg, jaja kurze za 12 szt., kawa za 500 g, cukier biały za 500 g) w 1998. (UE 13 = 100)

Kraj	Średni poziom cen
Niemcy	133,78
Francja	127,27
Wielka Brytania	126,56
Dania	118,52
Włochy	106,79
Austria	106,39
Szwecja	94,09
Portugalia	90,55
Grecja	90,32
Belgia	86,19
Finlandia	83,76
Hiszpania	73,71
Holandia	62,06

Źródło: zestawienia własne na podstawie Roczników Statystyki Międzynarodowej za rok 1991, 1994, 1997, 2000.

Zestawienie poziomów cen, przedstawione w tab. 6, pozwala zauważyć, które kraje Unii Europejskiej – z uwagi na położenie geograficzne – charakteryzowały się względnie podobnym standardem życia. I tak, w 1985 r. podobne wskaźniki odnotowano tylko w przypadku krajów dalej od siebie położonych (Francja i Austria, Holandia i Irlandia, Wielka Brytania i Luksemburg, Hiszpania i Grecja). W 1999 r. natomiast, zbliżonym poziomem cen charakteryzowały się zarówno kraje sąsiedzkie (Niemcy i Francja, Francja i Luksemburg, Francja i Wielka Brytania, Niemcy i Luksemburg), jak i dalej położone (Luksemburg i Wielka Brytania, Wielka Brytania i Austria, Belgia i Irlandia).

**Tabela 6. Zróżnicowanie poziomów cen w latach 1985 i 1999
(dla roku 1985 UE 12 = 100, dla roku 1999 UE 15 = 100)**

Kraj / rok	1985	Kraj / rok	1999
Finlandia	130	Dania	124
Szwecja	127	Szwecja	120
Dania	124	Finlandia	112
Niemcy	113	Niemcy	110
Francja	109	Francja	109
Austria	108	Luksemburg	109
Holandia	103	Wielka Brytania	108
Irlandia	103	Austria	107
Belgia	101	Belgia	100
Wielka Brytania	98	Irlandia	100
Luksemburg	98	Holandia	98
Włochy	92	Włochy	89
Hiszpania	75	Hiszpania	85
Grecja	75	Grecja	79
Portugalia	52	Portugalia	70

Źródło: zestawienie własne na podstawie Commission services, za European Economy 2001, No 7, SupplementA. http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/european_economy/2001/a2001_07_en.pdf

Analiza porównawcza pozwala zauważyć, że w obu badanych latach, zarówno kraje o relatywnie najwyższym poziomie cen (Finlandia, Szwecja i Dania), jak i najniższym (Hiszpania, Grecja i Portugalia), mają lokalizację peryferyjną w stosunku do reszty członków ugrupowania.

Zakończenie

Analiza przeprowadzona na podstawie dostępnych danych statystycznych nasuwa spostrzeżenia odnośnie do funkcjonowania prawa jednej ceny – jako wskaźnika zintegrowania rynku Unii Europejskiej. Wyniki badań dowiodły, że na obszarze składającym się z krajów sąsiedzkich i bardziej oddalonych – w różnym stopniu może zachodzić integracja gospodarcza. Sąsiedztwo terytorialne nie gwarantuje, że kraje osiągną wyższy stopień zintegrowania – mierzony podobieństwem cen – niż rynki bardziej oddalone geograficznie. Przy czym mamy tu na myśli zarówno oddalenie od siebie poszczególnych rynków, jak i peryferyjne położenie w stosunku do granic ugrupowania.

Tezę tę potwierdza sytuacja na rynku wybranych krajów Unii Europejskiej. I tak – w przypadku Finlandii, Szwecji, Grecji i Danii położenie geopolityczne stanowi naturalną barierę dla konkurencji. W konsekwencji obserwowany był tam wyższy poziom cen (w stosunku do reszty ugrupowania). Zarazem kraje takie jak np. Niemcy czy Francja także mają relatywnie wysoki poziom cen.¹² Oznacza to, że nie tylko odległość geograficzna, ale także czynniki wymienione w pierwszej części artykułu w istotny sposób wpłynęły na integrację gospodarczą i zmiany na rynkach członkowskich.

¹² European Economy, European Commission, 2001 Broad Economic Policy Guidelines No 72, 2001. <http://europa.eu.int/comm/economy-finance>

Literatura

Asplund M., Friberg R., *The Law of One Price in Scandinavian Duty-Free Stores*. „SSE/EFI Working paper” no 35, revised version. <http://swopec.hhs.se/hastef/papers/hastef0351.pdf>.

Assessment of the Potential Economic Effects of Completing The Internal Market of the European Community, „European Economy” 1988, nr 35/3.

Bordo M. D., *Globalization in historical perspective*. „Business Economics” 2002, vol 37.

Bożyk P., Misala J., Puławski M.: *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. PWE, Warszawa 1998, s. 508.

Brynjolfsson E., Smith M., 2000. *Frictionless commerce? A comparison of Internet and Conventional retailers*. „Management Science” 2000, 46(4).

Cacev R. E., Frankel J. A., Jones R. W., *Handel i finanse międzynarodowe*. PWE, Warszawa 1998, s. 200.

Commission of the European Communities Brussels 24.01.2000 Com(2000), Economic Reform: Report on the functioning of Community product and capital market. http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/economicreform/cardiff00en.pdf.

Commission of the European Communities Brussels, 26.01.2000 COM(2000)26 final. <http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/rpt/2000/com2000=26en01.pdf>.

Czarny E., *Międzynarodowy handel wewnątrzgałęziowy jako przedmiot badań ekonomistów*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 1–2.

Dudziński J., *W kwestii interpretacji prawa jednej ceny na współczesnym rynku międzynarodowym*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Wydziału Ekonomicznego 1992, nr 110, s. 75.

Empirical Evidence on Comparative Cost Theory from the European Common Market Experience, „European Economic Review” 1972, t. 163.

Engel C., Rogers J. H., *Violating the Law of One Price: Should we make a federal case out of it?*. National Bureau of Economics Research 1999, Working Paper 7242. <http://www.nber.org/papers/w7242>.

Engel C., Rogers J. H., *Regional Patterns in the Law of One Price: the Roles of Geography vs. Currencies*. „National Bureau of Economic Research” 1995, Working Paper 5395. <http://netec.mcc.ac.uk/WoPEc/data/papers/nbnumberwo5395.htm>.

Engel C. M., Rogers J. H., *Relative Price Volatility: What Role Does the Border Play*. Working Paper, 1998. <http://www.econ.washington.edu>.

Engel C. M., *Exchange Rates and Prices*. „National Bureau of Economic Research” 1999. <http://www.nber.org/report/winter99/engel.html>.

European Economy, European Commission, 2001 Broad Economic Policy Guidelines No 72, 2001. <http://europa.eu.int/comm/economy-finance>.

Friberg R., Martensen K., *Endogenous Market Segmentation and the Law of One Price*. „SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance” 2001, No 471. <http://swopec.hhs.se/hastef/papers/hastef0471.pdf>.

Friberg R., *Two monies, two markets? Variability and the option to segment*. „Stockhol School of Economics SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance” 2000, No 349. <http://swopec.hhs.se/hastef/papers/hastef0349.pdf>.

Froot K. A., Kim M., Kenneth Rogoff, *The Law of One Price Over 700 Years*. „National Bureau of Economic Research” 1995, Working Paper 5132. <http://netec.wustl.edu/WoPEc/data/Papers/nbrnberwo5132.htm>.

Haskel J., Wolf H., *The Law of One Price – a Case Study*. „National Bureau of Economic Research” 2000, Working Paper 8112, February

Internal Market Scoreboard May 2000. http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/score/score8en.pdf

Jantón-Drozdowska E., *Charakter konkurencji na rynku Wspólnot Europejskich i ich skutki dla Polski*. „Gospodarka Narodowa” 1999, nr 1.

Kauffman R. J., Wood C. A., *Follow the leader? Strategic pricing in e-commerce*. „Proceedings of The 21st Annual International Conference on Information Systems, Brisbane, Australia” 2000, December.

Krugman P. R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, t. 1, PWN, Warszawa 1997.

Kundera J., *Efekty utworzenia stref wolnego handlu*, „Handel Zagraniczny” 1993, nr 10.

Littlechild M., Gunde L., *The Cost of Price Transparency*. „Accountancy” 1999, vol. 123.

Matthias L., *Pricinig in Segmented Markets, Arbitrage and the Law of One Price: Evidence from the European Car Market*. „Centre for the Study of Globalization nad Regionalization”, Working Paper No. 53/2000. <http://www.csg.org>.

Molendowski E., *Ekonomiczne skutki utworzenia zintegrowanego rynku EWG-1992 dla krajów członkowskich EWG i państw trzecich*. „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” Kraków 1992, nr 385.

Pluciński E., *Procesy dostosowawcze polskiej gospodarki do rynku światowego*. „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” 1999, nr 836.

Smith M. D., *The Law of One Price? The Impact of IT-Enabled Markets on Consumer Search and Retailer Pricing*. 2001, September. <http://www.heinz.cmu.edu/~mds/papers/lop>.

Statistical Annex to the Working Document of the Commission Services Com 2000. http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/economic_reform/cardiff01ensta1.pdf.

Study 4, Market Integration and Differences in Price Levels between EU Member States. http://europa.eu.in/comm/economy_finance/document/99review/study4.pdf.

The Competition of the Internal Market; Results of Macroeconomics Model Simulation, Studies on the Economics of Integration. Research on the „Cost of Non-Europe”, Brussels 1988.

The Economics of 1992 pt. an Assessment of the Potentia Economic Effects of Completing The internal Market of the European Community, „European Economy” 1988, nr 35/3.

The Economics of 1992. „European Economy” 1988, No 35.

The Economics of EFTA Countries Joining the EEA and the EC, Occasional Paper, nr 41, Geneva 1992

The Single Market Series, Subseries V - Impact on Competition and Scale Effects: Price Competition And Price Convergence Summary. DR1 1996, June. http://europa.eu.int/comm/internal_market/studies/stud28.htm.

Tsoukalis L., *Nowa ekonomia europejska*. Instytut Europejski, Łódź 1998.

Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska*, PWN, Warszawa-Łódź, 1999.

Ryszard Pałgan

Problemy polskiego eksportu w warunkach integracji europejskiej¹

Bariery polskiego eksportu

We współczesnym świecie poziom życia ludności poszczególnych krajów determinuje szereg czynników, a przede wszystkim: rozwój gospodarczy, sposób kierowania państwem, posiadanie surowców, przemysł i wytwórczość oraz eksport towarów.

Aby eksport towarów był opłacalny, muszą one być atrakcyjne i konkurencyjne. Z przykrością trzeba przyznać, że polskie towary wysyłane na eksport nie spełniają jeszcze wszystkich wymogów odbiorców, zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych, takich jak: USA, Kanada, kraje Unii Europejskiej. Również zerwane umowy z Rosją i innymi krajami Europy Wschodniej osłabiają możliwości eksportowe naszego kraju. Ponadto możliwości eksportowe do krajów Azji i innych rejonów świata nie są jeszcze przez Polskę wykorzystywane. Problemem są też zbyt wysokie stopy procentowe złotówki. Przyszłość polskiego eksportu leży we wzroście konkurencyjności i atrakcyjności towarów naszych przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych. Poprawić je może odpowiednia polityka państwa. Konieczna jest mobilizacja polskich przedsiębiorców, przy aktywnym udziale państwa.

Mimo że Polska dysponuje dużą gospodarką, jest jednak eksportowym „karłem”. Udział Polski w eksporcie światowym wynosi obecnie mniej niż 0,5 %, co w przeliczeniu na jednego mieszkańca plasuje nas na szarym końcu krajów europejskich. Oznacza to znacz-

¹ Referat został opracowany na podstawie informacji zawartych w prasie bieżącej: „Rzeczpospolita”, „Gazeta Wyborcza”, „Rynki Zagraniczne”.

ny regres w stosunku do lat osiemdziesiątych. Wówczas nasz udział w eksporcie światowym wynosił ok. 1%. W ciągu 5 lat (1997–2001) polski eksport wzrósł o 20%, podczas gdy import aż o 60%. Grozi to kryzysem walutowym. Obecnie deficyt występuje w każdej grupie towarowej, z wyjątkiem mebli i wyrobów z drewna. W pierwszym półroczu tego roku 35 tys. firm eksportowało, wśród nich tylko 199 podmiotów można zaliczyć do grupy większych eksporterów.

Obecny poziom polskiego eksportu spowodowany jest licznymi barierami, na jakie napotykają eksporterzy. Do głównych barier w eksporcie zaliczamy : bariery taryfowe i pozataryfowe, bariery dotyczące przedsiębiorstw i ich produktów, bariery strukturalne oraz bariery wynikające ze specyfiki danego rynku zagranicznego

Bariery taryfowe:

- cło regularne,
- taryfy „ad valorem”, które dzielą się na taryfy specjalne i taryfy kombinowane,
- cło dyskryminujące, do którego zaliczamy: cło kompensacyjne – wprowadzane przez kraj importera w celu skompensowania subwencji kraju eksportera, w przypadku gdy zakłócają one przemysł narodowy kraju importera oraz cło antydumpingowe – cło wprowadzone w kraju importera, gdy towary są sprzedawane po cenach zaniżonych w stosunku do cen „normalnych” w kraju eksportera,
- taryfy kombinowane.

Bariery pozataryfowe:

- embargo,
- kontyngent,
- rządowe zakupy ukierunkowane,
- pozwolenia eksportowe,
- licencje importowe,
- normy,
- procedury celne,
- restrykcje sanitarne,
- cło antydumpingowe,
- subwencje i cło kompensacyjne.

Bariery dotyczące przedsiębiorstw i ich produktów:

- niska jakość produktów, przez co zmniejsza się ich konkurencyjność oraz oferowanie głównie dóbr o niskim stopniu przetworzenia,
- potrzeba dostosowania produktów do norm obowiązujących w danym państwie, niejednokrotnie jest to koszt zdobycia różnorodnych certyfikatów,
- potrzeba zatrudniania wykwalifikowanego personelu znającego przepisy handlu zagranicznego, danego kraju, języki obce – w Polsce brakuje profesjonalnych negocjatorów,
- potrzeba znajomości skomplikowanej dokumentacji związanej z handlem zagranicznym,
- potrzeba znalezienia odpowiednich przedstawicieli i dystrybutorów za granicą.

Bariery strukturalne:

- brak wyodrębnionego ministerstwa zajmującego się współpracą z zagranicą, co samo w sobie zmniejsza rangę handlu zagranicznego, ze względu na dołączenie do struktur Ministerstwa Gospodarki,
- za małe środki przeznaczone na promocję gospodarczą, prowadzoną przez ministerstwo oraz podległe mu placówki ekonomiczno-handlowe, stąd brak dobrego wizerunku Polski w świecie,
- brak sprawnego systemu refundacji kosztów udziału polskich przedsiębiorstw w targach i wystawach zagranicznych,
- brak odpowiednich kadr, sprzętu i finansów w polskich przedstawicielstwach handlowych, służących promocji gospodarczej naszego kraju w państwach mających priorytetowe znaczenie dla wielkości polskich obrotów handlowych,
- brak nowoczesnego systemu informacji gospodarczej, mimo że technika przekazu początku XXI wieku daje ogromne możliwości,
- brak koncentracji środków finansowych na rynkach priorytetowych, na których musi dokonywać się identyfikacja nisz rynkowych dla konkretnych polskich firm i pojedynczych marek, co zwiększa efektywność wydawanych środków,

– brak koordynacji instytucji państwowych (Biur Radców Handlowych, ministerstwa, Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych) z organizacjami przedsiębiorców, fundacjami, bankami,

– polscy eksporterzy nie mogą liczyć na pomoc instytucji specjalnie stworzonych w celu promowania polskiego eksportu, takich jak np. Bank Rozwoju Eksportu czy KUKE (Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych) – stworzonych do aktywizacji eksportu,

– brak korzystnych (atrakcyjnie oprocentowanych) kredytów eksportowych, dla przedsiębiorstw są dostępne wysoko oprocentowane, co przy bardzo silnym kursie złotego nie pozostaje bez wpływu na rentowność polskiego eksportu,

– bariera polskiej granicy, czyli zbyt mała przepustowość i niewystarczająca liczba przejść granicznych, przestarzała infrastruktura na istniejących przejściach.

Wszystkie te bariery polskiego eksportu najlepiej uwidaczniają się m.in. w eksporcie do krajów Europy Środkowowschodniej, napotykamy tu bowiem na:

– konieczność uzyskania „certyfikatu zgodności z normami rosyjskimi” wydawanego przez wytypowane placówki „Gosstandartu” i laboratoria akredytowane przy nim np. szwajcarską firmę SGS,

– problemy z wyegzekwowaniem płatności w wyznaczonym terminie,

– ograniczoną wiedzę praktyczną w zakresie wymiany handlowej ze Wschodem oraz niedostateczną znajomość rynku wschodniego przez polskich eksporterów,

– małą efektywność systemu bankowego, utrudniającą rozliczenie płatności (banki rodzinie są mało wiarygodne, a korzystanie z ich usług obciążone jest dużym ryzykiem, część z nich bankrutuje; natomiast filie banków zachodnich nakładają na klientów wysokie opłaty za przeprowadzenie operacji bankowych),

– wzrastającą konkurencję krajów Unii Europejskiej na rynkach wschodnich (eksport subsydiowany),

– obniżający się nadal poziom PKB,

– brak sprawnie działającego ogniwa hurtu w handlu oraz infrastruktury (chłodnie, przechowalnie, magazyny),

– wysokie ryzyko niewiarygodności partnerów handlowych; ponadto należy brać pod uwagę, że:

– wzrost inwestycji firm z Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych w produkcję i przetwórstwo w krajach WNP może przyczynić się do spadku konkurencyjności polskich artykułów rolno-spożywczych na rynkach wschodnich w przyszłości.

– ciągle relatywnie niską jakość wielu produktów, obniżającą pozycję konkurencyjną w stosunku do produktów pochodzących z krajów Europy Zachodniej lub Stanów Zjednoczonych,

– wysoką cenę w przypadku niektórych artykułów rolno-spożywczych wynikającą z wysokich kosztów produkcji,

– nieodpowiednią standaryzację produktów,

– niezadawalające opakowanie (co dotyczy zarówno produktów przetworzonych, jak i nieprzetworzonych)

– za małą promocję polskich towarów na rynkach wschodnich,

– brak ulg podatkowych dla eksporterów wysyłających swoje produkty na rynki wschodnie,

– niedorozwój systemu ubezpieczeń w eksporcie na Wschód,

– nadmierne rozproszenie eksporterów,

– brak organizacji producenckich koncentrujących ofertę handlową, prowadzących wspólną sprzedaż i działalność marketingową, (w przypadku owoców i warzyw sortujących, myjących, pakujących i sprzedających produkty ogrodnicze pod jedną marką handlową),

– konieczność uzyskania „świadectwa jakości handlowej” przed odprawą celną w ekspozyturze CIS bądź granicznym lub terenowym punkcie kontroli standaryzacyjnej (co stanowi dodatkowy koszt dla eksportera, a w przypadku produktów łatwo się psujących może stanowić dodatkowe utrudnienie eksportu).

Natomiast w krajach Unii Europejskiej barierą dla polskiego handlu jest przede wszystkim niedostateczne otwarcie rynku Unii na produkty rolno-spożywcze z Polski oraz fakt, iż eksport z Polski jest doń utrudniony ze względu na niekompletność informacji udostępnianych przez Unię do Polski.

Do głównych barier w handlu z Unią Europejską zaliczamy takie przyczyny jak:

- fakt, że struktura produkcji w Polsce w dużym stopniu jest konkurencyjna, a nie komplementarna w stosunku do produkcji sadowniczej Unii,

- niska jakość produktów,

- przewaga eksportu owoców do przetwórstwa – niewielki eksport produktów świeżych (odmian deserowych),

- niedostateczna promocja polskich produktów na rynkach Unii,

- brak odpowiednich opakowań,

- brak adekwatnej standaryzacji produktów,

- w przypadku koncentratu soku jabłkowego – brak bazy przetwórczej, niskie pH soku,

- wysoka konkurencja ze strony krajów Unii Europejskiej (wolna wymiana handlowa wewnątrz Unii Europejskiej) ze strony krajów spoza Unii (np. Chile – truskawki, Serbia – maliny, truskawki),

- ograniczenia w handlu (wysoki poziom ceł, ceny minimalne, niskie kwoty minimalnego dostępu do rynku),

- niedostosowana do potrzeb UE organizacja rynku (brak rynków hurtowych, organizacji producentów).

Wszystkie wspomniane bariery i ich skutki tworzą obraz źle funkcjonującego, pogarszającego się z roku na rok oraz rozwijającego się w niewłaściwy sposób eksportu polskich produktów za granicę. Bariery powodują, iż eksporterzy to mało wiarygodni kredytobiorcy (rentowność brutto eksportu spadła na koniec 2000 r. do 0,9 proc.). Przykładowo nasze wsparcie krajowego eksportu do Unii jest około 8-krotnie skromniejsze niż Unii do nas. Koszty eksportu z Polski wzrosły o 10 proc. Polskie rolnictwo eksportuje 5 razy mniej w stosunku do produkcji niż kraje UE i np. Węgry. W Polsce 3 lata temu eksport netto (razem z handlem przygranicznym) przewyższał import artykułów rolno-spożywczych o ponad 2 mld USD. Mamy ujemny bilans obrotów. W Polsce przede wszystkim źle działa system informacji gospodarczej. Promocja polskiego eksportu funkcjonuje źle. Koszty Targów Poznańskich są wyższe niż targów zagranicznych (np. w Kolonii), co znacznie ogranicza możliwości udziału

polskich firm w poznańskich imprezach wystawienniczych. Zamknięcie granicy wschodniej (przedwcześnie i przeprowadzone w niewłaściwy sposób) spowodowało, że przygraniczny eksport na tym stracił.

Czy handel przygraniczny jest pożyteczny, czy nie?

Handel przygraniczny jest specyficznym rodzajem działalności gospodarczej charakterystycznym dla wszystkich obszarów nadgranicznych. Obejmuje zakupy przez cudzoziemców o charakterze handlowym, które nie są objęte statystyką celną. Dlatego trudno jest ująć w oficjalne statystyki wielkość i znaczenie handlu przygranicznego. Równie trudno jednoznacznie odpowiedzieć, na ile jest pożyteczny. Zwłaszcza, że punkt widzenia jest różny w zależności od tego, czy dotyczy państwa, czy też uczestnika handlu przygranicznego.

Obroty handlu przygranicznego w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych rozwijały się bardzo dynamicznie, aż do 1995 r., gdy obroty „handlu walizkowego” na granicy północno-wschodniej rozwijały się nadal, natomiast na granicy zachodniej ich wzrost był niewielki. Okres ten charakteryzował się ciągłym przyrostem nadwyżki skupu dewiz w kantorach nad ich sprzedażą – co oznaczało w przybliżeniu nadwyżkę w handlu nie rejestrowanym. Stopniowa stabilizacja, zarówno liczby przyjeżdżających, jak i wielkości wydawanych środków wynikała z wyrównywania się cen po obu stronach granic, jak i ograniczeń, jakie stwarzała nasza infrastruktura.

Przy istniejących przejściach nie powstawały nowe bazyry a wielkie niemieckie koncerny planowały budowę po polskiej stronie tanich hipermarketów sprzedających lokalne produkty tak, aby przejąć część utraconych klientów.

Natomiast handel na przejściach północno-wschodnich charakteryzował się masowym skupem polskich wyrobów, dokonywanym przez Rosjan i Ukraińców.

Sytuacja uległa zmianie w końcu grudnia 1997 r., gdy w Polsce zaczęła obowiązywać ustawa o cudzoziemcach, która zastrzyła zasady przekraczania polskich granic. W praktyce w największym stop-

niu dotknęła obywateli Rosji i Białorusi, z którymi Polska nie miała podpisanej umowy o ruchu bezwizowym. Zgodnie z nowymi przepisami, zaproszenia dla tych osób muszą być rejestrowane. Dokładniej też sprawdzane są tzw. vouchery – poświadczenia zapłaty za zakwaterowanie i wyżywienie w Polsce. W rezultacie liczba przejeżdżających przez granicę północno-wschodnią zmalała o 50%.

Jednocześnie nowe przepisy celne, mające ograniczyć przemysł dokonywany przez osoby przenoszące towary przez granicę zahamowały handel przygraniczny, a także ruch na targowiskach wewnątrz kraju. Jego nagłe ograniczenie zagroziło bezrobociem nie tylko handlowcom, ale i firmom przemysłowym.

Bezpośrednie korzyści dla państwa wynikające z handlu przygranicznego to przede wszystkim duży przyrost wpływów walutowych z niesklasyfikowanych obrotów bieżących, pozwalający – w pewnym stopniu – równoważyć deficyt obrotów oficjalnych, charakterystyczny dla gospodarek w stanie transformacji o niewielkim potencjale. Na największych targowiskach sprzedaje się artykuły wyprodukowane w danym kraju, pozyskiwane na rynkach lokalnych bądź w bezpośrednim sąsiedztwie, co aktywizuje i bogaci regiony nie tylko przez sam handel, ale i działalność hotelarską, przewóz samochodowy, usługi. Na bazie targowisk powstają małe i średnie firmy zajmujące się obsługą handlu, co prowadzi do spadku bezrobocia i jednocześnie bogacenia się państwa poprzez system podatkowy. Ponadto dobra koniunktura handlu targowiskowego skłania myślącą perspektywicznie część uczestników handlu bazarowego do inwestowania w inne rodzaje działalności i szukania alternatywnych źródeł dochodów.

Handel przygraniczny dla niektórych może być niekiedy jedyną możliwością zarobienia pieniędzy. W porównaniu z oficjalną działalnością gospodarczą nie wymaga zaangażowania dużego kapitału, specjalnych inwestycji i znajomości skomplikowanych przepisów. Długookresowo takie postępowanie nie ma jednak nic wspólnego ze społeczeństwem obywatelskim. Wyrosłym na targowiskach firmom trudno w przyszłości działać w strukturach oficjalnej gospodarki, gdzie będą musiały przestrzegać omijanych wcześniej reguł.

Do handlu przygranicznego należy również handel bazarowy. Odbywa się on w całym kraju, z Warszawą i okolicami Łodzi włącznie, aczkolwiek koncentruje się w pobliżu granic. Najlepsze czasy handlu bazarowego przypadły na lata 1995 i 1996. Szacuje się, że wartość eksportu zrealizowana przez zakupy na 16 największych badanych targowiskach wyniosła 1,1 mld dolarów w 1997 r. i ponad 500 mln dolarów w 1998 r. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową oszacował, iż w 1998 roku z handlu na owych targowiskach utrzymywało się około 100 tysięcy osób. Do tej liczby należy dodać 240 tysięcy osób pracujących na rzecz targowisk poza ich terenem.

Skutki istnienia handlu przygranicznego mają również charakter makroekonomiczny, gdyż wpływy z niego poprawiają nieco wyniki bilansu płatniczego. Na przykład w 2000 r. (wg obliczeń Rządowego Centrum Studiów Strategicznych) na handlu przygranicznym zarobiliśmy 3,6 mld dolarów. Nadwyżka ta zaś pokryła w 30 % deficyt w oficjalnych obrotach handlowych.

Szacuje się, że handel przygraniczny stanowi istotne źródło dochodu dla wielu średnich i małych przedsiębiorstw. Rozwój tego handlu był możliwy dzięki korzystnej dla Polski różnicy cen na granicy zachodniej, a także słabej wydajności gospodarek krajów WNP.

Handel przygraniczny będący w większości szarą sferą gospodarki pozbawia państwo przychodów z podatków i ceł. W konsekwencji firmy działające legalnie na rynku nie są tak konkurencyjne, jak przedstawiciele szarej strefy. Obecnie – po wprowadzeniu bardziej restrykcyjnych przepisów dla osób często przekraczających granice i w związku z planami wprowadzenia opłaty za wjazd na teren Polski – utrzymuje się tendencja spadkowa obrotów w handlu przygranicznym. Na spadek tych obrotów także wpływa proces wyrównywania się poziomu cen w skali międzynarodowej. Handel przygraniczny stanowi przejaw przedsiębiorczości, lecz działalność ta często obniża wpływy skarbu państwa oraz uniemożliwia prowadzenie działalności gospodarczej firmom działającym zgodnie z prawem. Jest on zatem zjawiskiem negatywnym, lecz nie zawsze, ponieważ w przypadku wywozu polskich towarów powoduje wzrost popytu na polskie produkty i pozwala na rozwój polskich firm.

Rozwój handlu przygranicznego wiąże się zwykle z gospodarkami w okresie transformacji, ale przy wystąpieniu kilku dodatkowych czynników. Jednym z nich mogą być różnice cen po obu stronach granicy. Taki właśnie był powód rozkwitu w Polsce terenów graniczących z Niemcami a później z Rosją. Zwykle takie zjawisko ma charakter przejściowy, gdyż państwo stara się ograniczać niekontrolowany obrót.

Każdy kraj chce chronić swój rynek i swoich producentów. Polskie towary importowane oficjalnie nie cieszyłyby się takim zainteresowaniem, skoro można je nabywać na targowiskach i to po znacznie niższej cenie bez cła, podatków itp. Handel przygraniczny uderza w tych, którzy prowadzą działalność zgodnie z wymogami prawa, ponoszą koszty a przez to są mniej konkurencyjni. Zbytni jego rozwój spowodowałby anarchię gospodarczą. W Polsce, mimo że aktywizował słabe gospodarczo regiony wschodnie, musiał zostać ograniczony, zmiany wymusiła także konieczność dostosowywania się do wymogów prawa Unii Europejskiej. Kończy się możliwość zarabiania na niższych kosztach pracy a konkurencja towarów na wolnym rynku jest coraz ostrzejsza.

Co pozytywnego wydarzyło się w polskim handlu zagranicznym?

Miniony rok przyniósł w polskim handlu zagranicznym pewne ożywienie. Wpływ na to miało kilkanaście czynników.

Przede wszystkim rozwija się handel z Unią Europejską. Spośród trzynastu kandydatów Polska jest najważniejszym partnerem handlowym UE. Sprzedając produkty wartości 23,1 mld euro (przy imporcie 33,6 – dane Eurostat), uzyskaliśmy spadek deficytu w handlu. Podobny spadek udało się zanotować w minionym roku tylko Bułgarii i trzem krajom bałtyckim. Minusem jest fakt, że choć Polska ma najlepsze wyniki z całej kandydującej „13” to mniejsze od naszego kraju Czechy i Węgry są tylko minimalnie gorsze. A przecież pod względem liczby ludności są to narody niemal cztery razy mniejsze.

Od wielu eksporterów napływają sygnały o spadku zamówień jako tendencji długofalowej. Panuje przekonanie, że zanotowana w 2001 r. poprawa bilansu handlowego z krajami Unii może okazać się ostatnią szansą. Wynika to zarówno z sytuacji gospodarczej w tamtych krajach, jak i z „ociężałości” naszego systemu torowania drogi za granicę polskim towarom i usługom. Perspektywy eksportowe naszych przedsiębiorstw na rynek unijny zawężają się.

Do ożywienia handlu zagranicznego przyczynił się eksport do 6 krajów, z którymi Polska podpisała niedawno dwustronne umowy o wolnym handlu. Handel ten stanowi tylko 3,6% wszystkich obrotów, ale rosły one dużo szybciej niż cały handel, a ich saldo jest korzystne dla naszego kraju. Bardzo dobre wyniki Polska zanotowała w wymianie z Litwą, Łotwą, Estonią i Chorwacją. Tylko producenci z Turcji i Izraela bardziej skorzystali z nowych umów. Niestety, wszystko wskazuje, że więcej umów dwustronnych o wolnym handlu Polska nie podpisze w związku z coraz bliższą perspektywą wejścia do UE, co oznacza m.in. konieczność przyjęcia wszystkich zobowiązań unijnych. Pewnemu ożywieniu i poprawie uległy stosunki gospodarcze z Rosją, a wizyta prezydenta Putina wprowadza dobry klimat dla dalszego ich rozwoju. Zwłaszcza, że po okresie „dzikiego kapitalizmu” sytuacja się tam stabilizuje a potencjału i chłonności rynku naszego wschodniego sąsiada nie należy lekceważyć.

Na korzystniejsze saldo obrotów, zwłaszcza w końcu 2001 r., wpłynął także brak ożywienia w imporcie. Zwyczajowo w listopadzie i grudniu handlowcy sprowadzali wiele towarów z zagranicy licząc na przedsięwzięte zakupy. Tym razem tak nie było, gdyż popyt konsumpcyjny w Polsce gwałtownie maleje.

Poza wzrostem dynamiki eksportu, korzystnym zjawiskiem jest zmiana struktury towarowej polskiego handlu zagranicznego. Coraz większy udział w eksporcie mają towary wysoko przetworzone, a hitami w polskiej sprzedaży za granicę są meble. Na poprawę wyników eksportu znaczący wpływ ma wzrost sprzedaży tekstyliów i artykułów oświetleniowych. Pozytywnym zjawiskiem jest zwiększenie o 30% sprzedaży wysoko przetworzonych towarów rolno-spożywczych. Oznacza to, że Polska przestaje być postrzegana tylko

jako źródło taniej siły roboczej, a zyskała pozycję jako konkurencyjna gospodarka. Dobre wyniki w handlu zagranicznym w 2001 r., zwłaszcza na tle wyników roku poprzedniego znajdują wyraz w relatywnie wysokiej dynamice eksportu i znacznej redukcji deficytu wymiany. Są one spowodowane ożywieniem po kryzysie rosyjskim z 1998 r., ale w decydującej mierze efektem skumulowanego działania trzech czynników:

- 1) ożywienia gospodarczego i w rezultacie popytu importowego na głównych rynkach, tj. w krajach UE, zwłaszcza w Niemczech,
- 2) znacznego stłumienia wzrostu popytu wewnętrznego na skutek restrykcyjnej polityki pieniężnej – wymuszającego reorientację eksportową i tłumiącego import,
- 3) poważnego obniżenia efektywnych jednostkowych kosztów pracy w przemyśle, skutkującego obniżką kosztów pozyskania dewiz w transakcjach eksportowych i zapewniającego osiągnięcie akceptowalnego minimum rentowności eksportu.

Oddziaływanie tych czynników było na tyle silne, że zawiązką zniwelowało niekorzystny wpływ innych czynników, w tym bardzo znacznej aprecjacji złotego względem euro.

Kolejną kwestią są polskie przepisy prawne. Od lat importerzy i eksporterzy narzekają na przytłaczającą liczbę formalności i dodatkowych opłat. Również niejednoznaczność polskich przepisów dająca pracownikom urzędu celnego dużą swobodę interpretacji powoduje liczne utrudnienia. Na dodatek przepisy ulegają ciągłym zmianom i modyfikacjom. Na szczęście obecnie wszelkie innowacje polegają na przystosowywaniu prawa do standardów Unii Europejskiej, co oznacza lepsze czasy dla polskich firm. Coraz więcej klientów korzysta już z usług profesjonalnych agencji celnych i coraz sprawniej działają procedury uproszczone. Polskie firmy coraz lepiej radzą sobie z przepisami prawa i coraz sprawniej potrafią poruszać się na zachodnich rynkach i wykorzystywać możliwości rozwoju, co pozwala patrzeć w przyszłość z małym optymizmem.

Niepokojące są dane statystyczne Komisji Europejskiej, które wskazują na zmniejszenie się chłonności rynku krajów Unii Europejskiej. Tendencję tę obrazuje również spadek dynamiki polskiego eks-

portu do tych krajów. Jest to ostrzeżenie i dla polskich eksporterów, i dla autorów polityki gospodarczej. To, że zaobserwowane ożywienie eksportu do krajów UE kończy się, widoczne było wraz z objawami spowolnienia gospodarczego w Europie Zachodniej. Ostatecznie wydarzenia w USA mogą zapowiadać pogłębienie kłopotów naszego największego partnera, jakim jest UE.

Wyraźnie pogarsza się kondycja finansowa eksporterów, zarówno w porównaniu do sytuacji sprzed roku, jak i w porównaniu do podmiotów nieeksportujących. Staje się to przyczyną rezygnacji z eksportu znaczącej części eksporterów (ponad 31%). Spadek opłacalności eksportu silnie odbił się na grupie małych i średnich przedsiębiorstw. W przeciwieństwie do dużych, zwłaszcza z udziałem kapitału zagranicznego, mają one znacznie trudniejszy dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego, a spadające przychody z eksportu (będące konsekwencją niekorzystnych uwarunkowań kursowych i restrykcyjnej polityki pieniężnej) powodują wycofywanie się znacznej ich części z działalności eksportowej. Liczba podmiotów nie przekraczających 1 mln USD wartości eksportu zmniejszyła się o ponad 1/3.

Od grudnia 2001 r. eksporterzy mogą zwracać się o bezwrotne dotacje, ale wyłącznie zamierzający skorzystać z budżetu programu Promocja Eksportu. Wydaje się, że to pozytywne wydarzenie, zwłaszcza mając na uwadze trudną sytuację polskich przedsiębiorstw eksportujących. O wsparcie z unijnego programu Phare mogą na razie zabiegać tylko właściciele małych i średnich przedsiębiorstw, którzy eksportują polskie towary. Wsparcie w ramach programu Promocja Eksportu może być im przyznane na: dofinansowanie udziału w targach, wystawach, misjach handlowych, wyjazdach studialnych oraz opracowywanie materiałów promocyjnych, badania rynkowe, kojarzenie partnerów i promocję produktu. Pomocowe środki przysługują eksporterom uznanym za wiarygodnych, zdolnych do finansowania projektu.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Małopolsce

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to forma długoterminowej lokaty kapitału za granicą, polegająca na stworzeniu w obcym państwie nowego przedsiębiorstwa i wyposażeniu go w kapitał zakładowy albo wykupieniu takiej liczby akcji zagranicznego przedsiębiorstwa, która pozwala na kontrolowanie jego działalności.¹ Ten rodzaj aktywności podmiotów gospodarczych pociąga za sobą ekonomiczne i społeczne zmiany w krajach przyjmujących zagranicznych inwestorów oraz wywiera istotny wpływ na rozwój poszczególnych regionów, co możemy zaobserwować na terenie Małopolski.

Województwo małopolskie leży w południowej części Polski, pomiędzy najbardziej uprzemysłowionym i zurbanizowanym województwem śląskim i najmniej zurbanizowanymi województwami: podkarpackim i świętokrzyskim. Od południa graniczy z Republiką Słowacją. Małopolska jest jednym z najbardziej zróżnicowanych pod względem przyrodniczym i poziomu rozwoju gospodarczego regionów w Polsce, dysponując znaczącym w skali kraju potencjałem społeczno-gospodarczym.

Województwo należy do silnych gospodarczo regionów. Wytworza 7,4% PKB, co daje mu 4 miejsce w kraju. Pod względem udziału w tworzeniu wartości dodanej brutto regionu najważniejszą rolę odgrywa sektor III a w nim usługi rynkowe z udziałem 41,6% i usługi nierynkowe 16%. Wkład przemysłu wynosi 29,9% a budownictwa 8,1%. Najmniejszy udział w tej strukturze ma sektor I (rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo) – 4,4%. O ile udział tego sektora należy do najmniejszych w kraju (niższy wskaźnik ma tylko województwo

¹ K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1986, s. 109.

śląskie), to udział budownictwa jest najwyższy a usług rynkowych bardzo wysoki.²

Struktura gałęziowa przemysłu jest znacznie zróżnicowana. Oprócz tradycyjnych przemysłów, tj. metalowego, chemicznego, tytoniowego oraz hutnictwa i górnictwa, poddawanych gruntownej restrukturyzacji, coraz większą rolę odgrywają przemysły rozwojowe takie jak: kablowy, telekomunikacyjny, komputerowy, farmaceutyczny, poligraficzny, materiałów budowlanych. Ich udział w produkcji przemysłowej regionu wynosi około 20%.³ Do najważniejszych produktów wytwarzanych w Małopolsce należą: systemy mikrokomputerowe i minikomputerowe (87,6% produkcji krajowej), opakowania lekkie z blachy ocynkowanej białej (ponad 50%), papierosy (ponad 40%), kable i przewody (ponad 30%), kruszywo budowlane łamane (22%), soki i napoje owocowe (11%).⁴

Dywersyfikacja gospodarki w połączeniu z zaawansowaniem działań restrukturyzacyjnych skutkuje jedną z najniższych stóp bezrobocia w kraju – 10,9% w 2000 r. (14% w 2001 r.).⁵

Województwo małopolskie dysponuje rozbudowaną bazą turystyczną i sanatoryjną. Plasuje się ono na pierwszym miejscu pod względem potencjału rozwoju turystyki.⁶

Małopolska dysponuje dużym potencjałem postępu technicznego i innowacyjności, który skoncentrowany jest w Krakowie. Ośrodki skupiające ten potencjał nie tworzą jednakże regionalnego systemu innowacyjnego, co powoduje jego niskie wykorzystanie. Nikły jest popyt przedsiębiorstw na nowe technologie i innowacje, choć mamy

² *Kontrakt Wojewódzki dla Województwa Małopolskiego na lata 2001–2002*, Kraków 2000, s. 16–31.

³ *Strategia Rozwoju Województwa Małopolskiego na lata 2001–2006*, Kraków 2001, s. 150–154.

⁴ *Raport o stanie województwa małopolskiego. Atrakcyjne przedmieścia*, „Dziennik Polski” z 15 października 2001 r.

⁵ *Bezrobocie w Małopolsce*, „Rzeczpospolita” nr 30 z 5 lutego 2002 r.

⁶ *Małopolska heads Poland's top four*, www.polishtourism.pl/blue/ma-lopl.html, 4 listopada 2001 r.

wiele inicjatyw w sferze transferu technologii, w tym powstanie Krakowskiego Parku Technologicznego.

Funkcjonowanie i rozbudowa Międzynarodowego Portu Lotniczego Balice (zwiększenie bazy do przewozów cargo) podnosi atrakcyjność inwestycyjną i turystyczną Małopolski. W promieniu 100 km od lotniska mieszka ok. 8 mln ludzi, którzy stanowią duży potencjał przewozowy i siły roboczej dla inwestorów.

O sile gospodarki regionu decyduje głównie pozycja Krakowa, który spełnia funkcje metropolitarne w skali regionalnej i częściowo krajowej. Dzięki niemu Małopolska jest bez wątpienia jednym z najsilniejszych i najciekawszych województw w Polsce.⁷

Małopolska, w opinii inwestorów zagranicznych cieszy się opinią „krajny dobrego biznesu”. Pomimo wielu problemów miejscowym władzom i przedsiębiorcom udało się z powodzeniem wykorzystać wspaniały potencjał intelektualny, gospodarczy, kulturalny i sportowy regionu oraz uruchomić mechanizmy rozwoju.

Doskonałe wyniki i ponadregionalna sława województwa małopolskiego są sygnałem dla inwestorów zagranicznych, że w Małopolsce naprawdę opłaca się inwestować. Istotnym czynnikiem przyciągającym zagraniczny kapitał są także inne walory. Małopolska jest jedynym obszarem w kraju, gdzie na tak małej powierzchni udało się połączyć dynamiczny przemysł z działalnością turystyczną i kulturalną na najwyższym poziomie.⁸

Małopolska jest województwem, które rozwija się bardzo dynamicznie. W rankingu potencjału rozwojowego regionów sporządzonym pod koniec 1999 r. przez Centrum Badań Regionalnych (CBR) w Warszawie, województwo małopolskie znalazło się na dwunastym miejscu. Wysoko oceniony został potencjał rozwojowy Krakowa, dosyć dobrze oceniono zachodnie powiaty województwa, Tar-

⁷ J. Sadecki, *Wokół silnej metropolii*, „Rzeczpospolita” nr 6, z 23 września 1998 r.; także: *Kontrakt Wojewódzki dla Województwa Małopolskiego na lata 2001–2002*, Kraków 2000, s. 16–31.

⁸ *Kraina dobrego biznesu. Biznes w Małopolsce*, dodatek specjalny „Dziennika Polskiego”, Kraków 2001, s. 2.

nowa i Nowego Sącza, jednakże niskie oceny powiatów wschodnich przyczyniły się do tego, iż Małopolska nie zajęła wysokiego miejsca w ostatecznej klasyfikacji.⁹ W „Rankingu powiatów w 2001 roku” przeprowadzonym przez CBR, klasyfikującym województwa pod względem możliwości rozwoju wszystkich powiatów (danego województwa) Małopolska zajęła siódmą pozycję. Wśród powiatów grodzkich Kraków uplasował się na trzeciej pozycji. W przypadku stolicy Małopolski podkreślano najwyższą w kraju ocenę wiarygodności kredytowej miasta (BBB+). Listę powiatów ziemskich II klasy otwiera powiat tatrzański, który zajął w tym rankingu wysokie ósme miejsce.¹⁰

W rankingach atrakcyjności dla inwestorów zagranicznych województwo małopolskie lokuje się na czwartym miejscu, jednakże dystans, jaki dzieli go od trójki liderów: mazowieckiego, śląskiego i wielkopolskiego jest wciąż duży.

Wartość inwestycji zagranicznych, zrealizowanych do końca 1996 r. na terenie byłego województwa krakowskiego, ocenić można na co najmniej 626 mln USD. Z tej sumy, 615 mln USD przypada na podmioty, których zaangażowanie przekroczyło 1 mln USD. Oznacza to więcej niż podwojenie wielkości inwestycji zagranicznych w regionie w porównaniu ze stanem na koniec 1995 r. (295 mln USD) oraz prawie czterokrotny wzrost w okresie ostatnich dwóch lat (167 mln USD do 1994 r.).¹¹

Całkowita wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych zrealizowanych na terenie województwa małopolskiego do końca grudnia 1999 r. wyniosła prawie 3 mld USD (2991 mln USD). Napływ zagranicznego kapitału w dwuletnim okresie (1998–1999) przekroczył łączną wartość inwestycji z lat 1989–1997, bowiem ich wartość do końca 1997 r. wyniosła 1450 mln USD. W samym 1999 r.

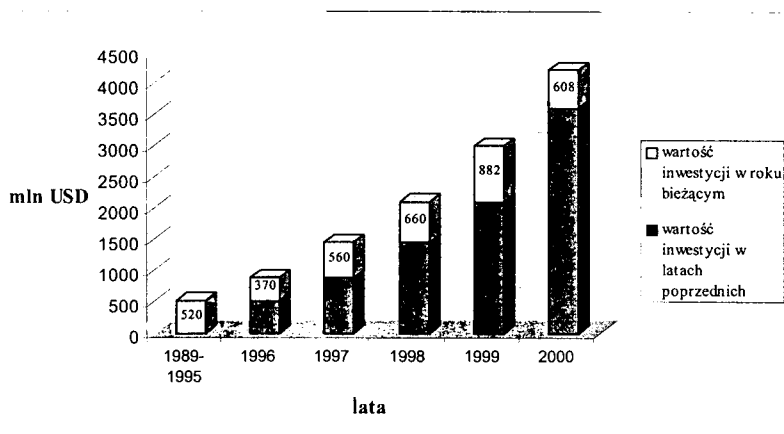
⁹ *Diagnoza stanu województwa małopolskiego*, MARR S.A., Kraków 2000, s. 75.

¹⁰ *Atrakcyjne powiaty*, „Dziennik Polski” z 4 października 2001 r.

¹¹ *Inwestycje zagraniczne w województwie krakowskim. Podstawowe fakty*, Comelius na zlecenie Wydziału Rozwoju Gospodarczego Urzędu Wojewódzkiego w Krakowie, Kraków 1997, s. 3.

wielkość inwestycji oszacowano na 882 mln USD, co oznacza wzrost 33% w stosunku do 1998 r. (660 mln USD).

Kontynuowany jest w ten sposób stały trend wzrostowy inwestycji (zgodny z tendencją ogólnokrajową). Wartość tych inwestycji w 1997 r. osiągnęła poziom 560 mln USD, w 1996 r. – 370 mln USD, a w latach 1989–1995 łącznie około 520 mln USD.



Rys. 1. Wartość inwestycji zagranicznych w województwie małopolskim w latach 1989–2000

Źródło: *Diagnoza stanu województwa małopolskiego*, Kraków, październik 2000; także: „Rzeczpospolita” nr 225 z 26 września 2001 r.

W 2000 r. napłynęło do województwa małopolskiego – w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych – 608 mln USD. Skumulowana wartość owych inwestycji na koniec 2000 r. wyniosła 3,59 mld USD. Małopolska uplasowała się na czwartym miejscu w kraju pod względem wielkości zainwestowanego kapitału zagranicznego.¹²

Udział województwa małopolskiego w napływie kapitału zagranicznego do Polski wynosi obecnie ok. 8% i utrzymuje się w ostat-

¹² *Zagraniczni inwestorzy w Małopolsce*, „Rzeczpospolita” nr 225 z 26 września 2001 r.

nich latach na zbliżonym poziomie. Jest on nieco mniejszy niż udział regionu w liczbie ludności kraju, który kształtuje się na poziomie 8,3%.

Udział Małopolski w zagranicznych inwestycjach w działalność przemysłową oraz handlową jest podobny (odpowiednio 6,8% i 7,1%). Jest on natomiast dwukrotnie wyższy w przypadku pośrednictwa finansowego (14,4%).

Miasto Kraków skupia 78% inwestycji zagranicznych zrealizowanych w województwie (68% bez zakupu BPH przez Bayerische Hypo- und Vereinsbank) oraz 2/3 zarejestrowanych w regionie spółek z kapitałem zagranicznym. Taka dominacja jest przede wszystkim wynikiem skrajnego skoncentrowania w samym Krakowie kapitału inwestowanego w handlu i usługach. Jediną większą inwestycją w tych dziedzinach poza granicami Krakowa pozostaje włoski supermarket odzieżowo-obuwniczy Nico w Modlnicy (przy drodze olkuskiej).

Znaczące inwestycje realizowane są w sąsiadujących z wawelskim grodem powiatach krakowskim i wielickim (210 mln USD), a ponadto w zachodniej części regionu (powiaty oświęcimski, chrzanowski, olkuski i częściowo wadowicki – 162 mln USD) oraz dużych ośrodkach miejskich: Nowym Sączu (51 mln USD) i Tarnowie (43 mln USD). Ustępują one wszystkie Brzesku, które za sprawą inwestorów zaangażowanych w browarze oraz zakładach metalowych Can Pack i Pol-Am-Pack stanowi największe po Krakowie skupienie kapitału zagranicznego w Małopolsce (141 mln USD). Inwestycje w 12 pozostałych powiatach reprezentują łącznie tylko 1,6% kapitału zagranicznego w województwie.¹³

Koncentracja przestrzenna zatrudnienia nie jest tak duża jak koncentracja nakładów kapitałowych. Miasto Kraków skupia prawie połowę pracujących, natomiast 12 powiatów o najmniejszych inwestycjach – około 10% (przy 1,6% kapitału). W Tarnowie oraz w powiatach brzeskim, oświęcimskim, wadowickim i krakowskim w firmach z udziałem kapitału zagranicznego pracuje ponad 2000 osób. W stosunku do znacznych inwestycji zagranicznych w powie-

¹³ *Diagnoza stanu województwa małopolskiego*, MARR, Kraków 2000, s. 74–75.

cie wielickim (w tym w Niepołomicach) odsetek zatrudnionych w owych firmach jest niewielki.

Znaczenie firm z kapitałem zagranicznym w gospodarce lokalnej pokazuje ich udział wśród ogółu pracujących poza rolnictwem. Odsetek ten w powiecie brzeskim jest bardzo wysoki (26,4%), umiarkowaną wartość osiąga w Krakowie i okolicach (od 8,8% w stolicy Małopolski do 11% w powiecie wielickim i około 10% w powiecie wadowickim). W zachodniej części regionu, w powiecie nowotarskim, w Nowym Sączu i Tarnowie udział firm z kapitałem zagranicznym w lokalnym rynku pracy (poza rolnictwem) mieści się w granicach od 4,5% do 7,8%. W pozostałych powiatach na wschodzie i północy województwa, a także w powiecie tatrzańskim jest on niższy od 2%.¹⁴

Tabela 1. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie, liczba zatrudnionych oraz spółek z kapitałem zagranicznym według powiatów (stan na pierwsze półrocze 2000 roku)

Lp.	Powiat / miasto	Liczba spółek z kapitałem zagranicznym	Wartość inwestycji		Zatrudnienie w firmach z kapitałem zagranicznym	
			w mln USD	w USD na mieszkańca	w tysiącach osób	Odsetek wśród ogółu pracujących poza rolnictwem
1.	Kraków	1206	2336,1	3154	25,3	8,8
2.	brzeski	16	141,5	1585	3,4	26,4
3.	wielicki	41	127,2	1282	1,2	11,0
4.	krakowski	71	83,0	354	2,3	9,1
5.	oświęcimski	56	64,4	417	2,8	7,2
6.	Nowy Sącz	45	51,2	611	1,9	5,5
7.	Tarnów	66	43,3	356	3,3	6,4

¹⁴ Ibidem, s. 75.

Tabela 1. c.d.

Lp.	Powiat / miasto	Liczba spółek z kapitałem zagranicznym	Wartość inwestycji		Zatrudnienie w firmach z kapitałem zagranicznym	
			w mln USD	w USD na miesz- kańca	w tysiącach osób	Odsetek wśród ogółu pracujących poza rolnictwem
8.	chrzanowski	41	41,3	315	1,7	5,1
9.	olkuski	25	35,4	285	1,2	4,5
10.	wadowicki	38	20,9	136	2,8	9,6
11.	myślenicki	29	11,1	100	1,2	7,8
12.	nowotarski	37	8,0	45	1,6	7,0
13.	dąbrowski	4	6,7	114	0,0	0,3
14.	gorlicki	13	5,1	47	0,4	2,0
15.	nowosądecki	21	4,8	25	0,3	1,3
16.	tatrzański	28	3,9	59	0,2	1,9
17.	suski	19	3,0	37	0,6	4,6
18.	tarnowski	16	1,7	10	0,2	1,4
19.	limanowski	10	1,4	12	0,1	0,9
20.	bocheński	22	1,2	12	0,3	1,8
21.	miechowski	6	0,3	6	0,1	1,8
22.	proszowicki	2	0,0	0	0,0	0,0
OGÓLEM		1812	2991,5	930	51,0	7,1

Źródło: *Diagnoza stanu województwa małopolskiego*, MARR S.A., Kraków 2000.

Największym źródłem kapitału zagranicznego w województwie małopolskim do 1998 r. były Stany Zjednoczone. Jednakże sprzedaż większości akcji Banku Przemysłowo-Handlowego firmie Bayerische Hypo- und Vereinsbank dała pierwszą pozycję inwestorom niemieckim.

kim, którzy działają we wszystkich ważniejszych branżach, jednak tylko w sektorze bankowym mają pozycję dominującą. Silną pozycję w handlu niemieckie firmy osiągnęły dzięki inwestycjom w hipermarkety (Makro, Billa, Hit, OBI, Office Centre), sieć sklepów Plus oraz stacje benzynowe (Aral, Dea, Esso). Ustępują one pod względem powierzchni handlowej i wartości inwestycji hipermarketom francuskim. Niemieckie inwestycje w przemysł odgrywają nieco mniejszą rolę (14,8%). Do najważniejszych niemieckich inwestorów produkcyjnych należą Bahlsen, Schmalbach oraz Passauer Neue Presse.

Obecnie aż 42,5% zagranicznego kapitału zainwestowanego w przemyśle Małopolski pochodzi z USA. Do największych inwestorów w województwie należą Philip Morris, Coca Cola, F & P Holding, Donnelley oraz Praxair. W przeszłości dużą rolę odgrywał Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości. Firmy amerykańskie dominują jako właściciele restauracji, sieci telewizji kablowych. Ich zaangażowanie widoczne jest także w działalności badawczo-rozwojowej i informatycznej (Delphi, Motorola). Na firmy amerykańskie i niemieckie przypada łącznie 2/3 zagranicznego kapitału w regionie.

Znaczący napływ kapitału francuskiego do województwa małopolskiego jest zjawiskiem obserwowanym od 1997 r. W grudniu 2000 r. suma inwestycji francuskich wynosiła prawie 230 mln USD. Przyczyniły się do tego ogromne inwestycje w hipermarkety (Carrefour, Géant, Castorama), zakup krakowskiej Elektrociepłowni, a także uruchomienie w Krakowie tlenowni Alpol, zakładów Schneider Electric w Bukownie oraz Valeo w Zielonkach i Skawinie (inwestycje greenfield).

Dużych rozmiarów inwestycje chorwackie oraz inwestycje tureckie i duńskie wiążą się z nakładami pojedynczych firm przemysłowych (Pliva, Rumeli, Carlsberg). Bardziej zróżnicowane jest grono inwestorów z Holandii, Austrii, Belgii, Wielkiej Brytanii i Szwecji. Na te kraje przypadają inwestycje o wartości od 62 do 115 mln USD. Cechą inwestycji holenderskich (ING Bank, Ahold, Makro), belgijskich (Fortis Bank), szwedzkich (Ikea), austriackich i brytyjskich oraz międzynarodowych (EBOiR w BPH) jest ich pozaprodukcyjny charakter.

Tabela 2. Główne kraje pochodzenia kapitału zagranicznego
w województwie małopolskim (stan na koniec 2000 roku)

Lp.	Kraj	Inwestycje ogółem		Usługi	Handel	Przemysł
		w mln USD	w %	w %	w %	w %
1.	Niemcy	1431,8	39,8	70,6	23,3	14,8
2.	USA	853,9	23,7	8,9	2,6	42,5
3.	Francja	299,9	8,3	1,8	23,3	11,0
4.	Chorwacja	156,0	4,3	0,0	0,0	9,5
5.	Wielka Brytania	115,1	3,2	0,1	21,5	1,9
6.	Belgia	115,0	3,2	6,2	0,0	1,1
7.	Holandia	100,1	2,8	2,7	10,2	1,2
8.	Austria	86,8	2,4	1,6	4,6	2,7
9.	Dania	81,3	2,4	0,1	0,0	4,8
10.	Turcja	79,0	2,2	0,0	0,0	4,8
11.	Szwecja	62,9	2,2	2,5	5,7	0,1
12.	Kapitał międzynarodowy	45,4	1,3	2,9	0,0	0,0
13.	Japonia	30,0	0,8	0,0	0,0	1,8
14.	Norwegia	26,0	0,7	0,0	2,8	0,9
15.	Portugalia	20,2	0,6	0,7	2,6	0,0
16.	Włochy	17,6	0,5	0,1	1,5	0,6
14.	Korea	17,4	0,5	0,1	0,0	1,0
15.	Izrael	10,0	0,3	0,6	0,0	0,0
16.	Inne kraje	50,8	0,8	1,1	1,9	1,3
Ogółem		3599,2	100,0	100,0	100,0	100,0

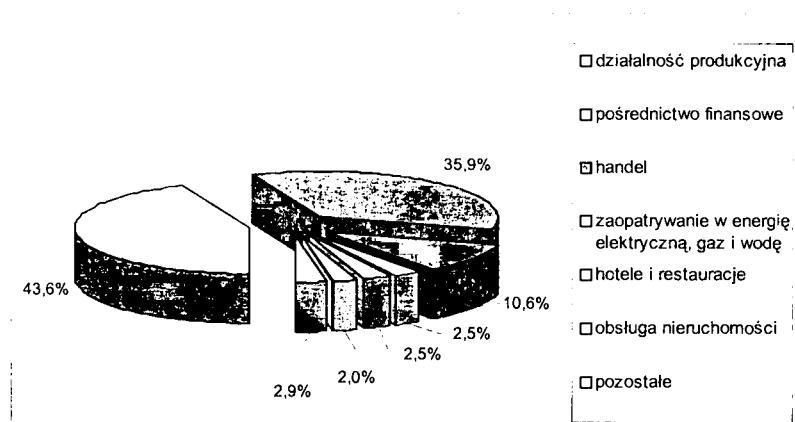
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MARR S.A. oraz danych Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego, Kraków 2001.

Liczącą się inwestycją koreańską jest zaangażowanie Daewoo w andrychowskiej Andorii. Dużym przedsięwzięciem japońskim jest fabryka metalowo-gumowych części samochodowych Tokai Rubber w joint venture ze Stomilem w Wolbromiu.

W sumie kapitał zaangażowany w województwie małopolskim w przedsięwzięcia o wartości przekraczającej milion dolarów pochodzi z 23 krajów.¹⁵

Rozkład kapitału zagranicznego według sekcji i działów EKD cechuje duża nierównomierność. W przemyśle, w tym przede wszystkim w działalności produkcyjnej, skupiona jest prawie połowa inwestycji (43,6%). Inwestycje w przemyśle tytoniowym stanowią 10,2% ogółu inwestycji, w przemyśle spożywczym – 8,5%, natomiast na produkcję chemikaliów i wyrobów chemicznych przypada 6,5% inwestycji.

Pozycja przemysłu tytoniowego jako lidera tej grupy inwestycji (358 mln USD) jest rezultatem ogromnych nakładów poniesionych



Rys. 2. Struktura branżowa bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Małopolsce (stan na koniec 2000 roku)

Źródło: B. Domański, *Inwestycje zagraniczne w Małopolsce do 2001 roku*, Raport dla Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego, sierpień 2001.

¹⁵ *Diagnoza stanu województwa małopolskiego*, Małopolska Agencja Rozwoju Regionu, Kraków 2000, s. 71–72.

przez koncern Philip Morris na zakup i modernizację największych zakładów tytoniowych w Krakowie.

Znaczące jest zaangażowanie kapitału zagranicznego w pośrednictwo finansowe (35,9%), a zwłaszcza w banki. Inwestycje w handlu stanowią 10,6% całości kapitału zagranicznego zainwestowanego w województwie małopolskim. Pomimo istotnej roli turystyki w rozwoju regionu zagraniczne inwestycje w hotele i restauracje nie są duże (2,5%). Na pozostałe rodzaje działalności przypada tylko 7,4% ogółu inwestycji.¹⁶

Największym inwestorem w województwie małopolskim jest niemiecki Bayerische Hypo- und Vereinsbank (piąty pod względem wielkości bank w Europie), który zainwestował 1031,1 mln USD w Bank Przemysłowo-Handlowy. W czerwcu 1999 r. ten strategiczny inwestor zwiększył udział w kapitale BPH z 49,07% do 50,01%.¹⁷

Drugim, pod względem wartości zainwestowanego kapitału, inwestorem zagranicznym jest Philip Morris, który realizuje w Zakładach Przemysłu Tytoniowego nakłady, do których zobowiązał się w kontrakcie prywatyzacyjnym z początku 1996 r. Koncern w styczniu 1996 r. nabył za 227 mln USD 33% akcji Zakładów Przemysłu Tytoniowego w Krakowie S.A. Wartość inwestycji zrealizowanych do końca 2001 r. kształtuje się na poziomie 352 mln USD.

Na trzeciej pozycji plasuje się firma Pliva, z inwestycjami o wartości 154,0 mln USD. Chorwacki inwestor planuje kolejne nakłady inwestycyjne w 2002 r. w swojej krakowskiej filii.¹⁸

Do największych inwestorów zagranicznych, którzy zdecydowali o zainwestowaniu swojego kapitału poza Krakowem należą Coca Cola Amantil (104 mln USD zaangażowane w budowę rozlewni napojów w Niepołomicach) oraz Bahlsen (inwestycja o wartości 42,7 mln USD w Skawinie w firmę Lajkonik Snacks S.A.; Koncentraty Spożywcze).

¹⁶ B. Domański, *Inwestycje zagraniczne w Małopolsce do 2001 roku*, Raport dla Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego, sierpień 2001.

¹⁷ BPH podwyższa kapitał akcyjny, „Prawo i Gospodarka” z 30 czerwca 1999 r.; także: Niemiecki BHV kupuje BPH, „Tygodnik Finansowy” nr 42(96) z 24 października 1998 r.

¹⁸ B. Domański, *Inwestycje zagraniczne w Małopolsce do 2001 roku*, op. cit.

Ponad 200 mln USD przypada na dwie wielkie prywatyzacje w krakowskim przemyśle (1996 r.): sprzedaż Elektrociepłowni w Łęgu i Zakładów Farmaceutycznych Polfa. Prywatyzacji tego ostatniego zakładu dokonał wyżej wspomniany chorwacki inwestor, firma Pliva.

Poważny kapitał (ok. 250 mln USD) zainwestowany został w budowę nowych hipermarketów w Krakowie. Największym inwestorem zagranicznym działającym w tej sferze na terenie Małopolski jest niemiecki koncern Metro AG, który zaangażował swój kapitał w budowę Makro Cash & Carry oraz Centrum Handlowe M1.

Łącznie aż 380 mln USD stanowią inwestycje firm, które zainwestowały w regionie krakowskim po raz pierwszy, a 120 mln USD dodatkowe nakłady będące kontynuacją inwestycji z lat poprzednich.

Tabela 3. Lista największych inwestorów zagranicznych w Małopolsce; największe inwestycje kapitału zagranicznego w Małopolsce do 2001 roku

Lp.	Inwestor	Inwestycja	Kraj	Wartość (w mln USD)
1.	Bayerische hypo- und Vereinsbank	Bank Przemysłowo-Handlowy S.A.	Niemcy	1331,1
2.	Philip Morris	Zakłady Przemysłu Tytoniowego S.A.	USA	352,0
3.	Pliva	Pliva Kraków S.A.	Chorwacja	154,0
4.	Coca Cola Amatil	Coca Cola Poland Ltd (Niepołomice)	USA	104,0
5.	Fortis Bank	Fortis Bank S.A.	Belgia	96,7
6.	Deutsche Bank	Bank Współpracy Regionalnej S.A.	Niemcy	91,5
7.	Electricité de France	Elektrociepłownia Kraków S.A.	Francja	89,8
8.	Rumeli Group	Cementownia Nowa Huta S.A.	Turcja	79,0
9.	Metro AG	Centrum Handlowe M1	Niemcy	70,0
10.	F&P Holding	Can Pack S.A., Artigraph S.A., Pol-Am-Pack S.A.	USA	69,0
11.	Carlsberg	Okocimskie Zakłady Pivowarskie S.A. (Brzesko i Kraków)	Dania	66,2

Tabela 3. c.d.

Lp.	Inwestor	Inwestycja	Kraj	Wartość (w mln USD)
12.	Polsko- Amerykański Fundusz Przed- siębiorczości	Centrum Prasowo- Poligraficzne w Krakowie Sp. z o.o., Donnelley Polish American Printing Company, Pierwszy Polsko- -Amerykański Bank S.A., Zakłady Metali Lekkich Kęty S.A., Hydrotrest S.A.	USA	63,2
13.	Carrefour	Carrefour Polska Sp. z o.o.	Francja	57,0
14.	Plaza Centers Europe	Centrum Handlowo- Rozrywkowe Plaza	Izrael	50,0
15.	Tesco	Hipermarket Tesco	USA	50,0
16.	RR Donnelley & Sons	Donnelly Polish American Printing Company Sp. z o.o.	USA	48,0
17.	Accor	Hotele: Ibis, Chopin, Novotel (Kraków) oraz Orbis (Kra- ków, Zakopane, Nowy Sącz)	Francja	46,0
18.	Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju	Bank Przemysłowo- -Handlowy S.A.	międzyna- rodowy	45,4
19.	Valeo	Valeo Autosystemy sp. z o.o. (Skawina i Zielonki)	Francja	45,0
20.	Bahlsen	Lajkonik Snacks S.A. (Skawina)	Niemcy	42,7
21.	Brau	Okocimskie Zakłady Piwowarskie S.A. (Brzesko i Kraków)	Niemcy	38,3
22.	Ikea	Cracovia Business Center Sp. z o.o., hipermarket meblowy Ikea	Szwecja	36,0
23.	Passauer Neue Presse	Centrum Prasowo- Poligraficzne w Krakowie Sp. z o.o., Krakowska Drukarnia Prasowa Drukpress Sp. z o.o., Wydawnictwo Jagiellonia S.A. (Kraków)	Niemcy	35,9

Źródło: MARR S.A., Kraków 2001.

W tej ostatniej grupie wymienić należy przede wszystkim, obok firmy Philip Morris, inwestycje Bahlsena w zakładach cukierniczych w Skawinie (zmiana nazwy na Lajkonik Snacks) oraz rozbudowę drukarni Donnelley w Płaszowie. Zwraca także uwagę rozszerzenie obecności koncernu Passauer Neue Presse w Krakowie, który nabył od Polsko-Amerykańskiego Funduszu Przedsiębiorczości (PAFP) większość udziałów Polsko-Amerykańskiego Towarzystwa Prasowego (obecnie Centrum Prasowo-Poligraficzne).

Analiza napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na teren województwa małopolskiego w latach 1989-2000 ujawnia tendencję wzrostową w zakresie pozyskiwania nowych strumieni tych inwestycji. Perspektywy rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Małopolsce są dobre, należy spodziewać się większego zainteresowania inwestorów zagranicznych i napływu nowych inwestycji zagranicznych do regionu.

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój Małopolski jest ogromny. Należy mieć nadzieję, że rozsądna polityka władz województwa przyczyni się do eliminowania ewentualnych negatywnych skutków tych inwestycji oraz będzie ukierunkowana na popieranie korzystnych, z punktu widzenia rozwoju regionu, inicjatyw związanych z napływem nowych inwestycji.

Literatura

- Atrakcyjne powiaty*, „Dziennik Polski” z 4 października 2001 r.
- Bezrobocie w Małopolsce*, „Rzeczpospolita” nr 30 z 5 lutego 2002.
- Białecki K., Dorosza A., Januszkiewicz W., *Słownik handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1986
- BPH podwyższa kapitał akcyjny*, „Prawo i Gospodarka” z 30 czerwca 1999.
- Diagnoza stanu województwa małopolskiego*, MARR S.A., Kraków 2000
- Domański B., *Inwestycje zagraniczne w Małopolsce do 2001 roku*, Raport dla Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego, sierpień 2001
- Kontrakt Wojewódzki dla Województwa Małopolskiego na lata 2001–2002, Kraków 2000
- Kraina dobrego biznesu*, Biznes w Małopolsce, dodatek specjalny „Dziennika Polskiego”, Kraków 2001
- Małopolska head's Poland's top four, www.polishtourism.pl/blue/malopl.html, 4 listopada 2001 r.
- Niemiecki BHV kupuje BPH*, „Tygodnik Finansowy” nr 42(96) z 24 października 1998.
- Raport o stanie województwa małopolskiego. Atrakcyjne przedmieścia*, „Dziennik Polski” z 15 października 2001 r.
- „Rzeczpospolita” nr 225 z 26 września 2001.
- Sadecki J., *Wokół silnej metropolii*, „Rzeczpospolita” nr 6, z 23 września 1998.
- Strategia Rozwoju Województwa Małopolskiego na lata 2001–2006*, Kraków 2001
- Województwo Małopolskie; zagraniczne inwestycje szansą dynamicznego rozwoju*, „Małopolski Rynek Inwestycyjny” nr 1(18), marzec 2001
- Zagraniczni inwestorzy w Małopolsce*, „Rzeczpospolita” nr 225 z 26 września 2001.

Jowita Świerczyńska

**Korzyści i zagrożenia
wynikające ze stosowania uproszczonych procedur celnych
dla firm dokonujących obrotu z zagranicą**

Jednym z głównych celów gospodarczej polityki państwa w ostatnich latach jest integracja z Unią Europejską. Niestety, osiągnięcie tego celu nie jest proste i wymaga wprowadzenia wielu zmian. Wiąże się przede wszystkim z dostosowaniem polskiego prawa do prawa unijnego. Jednym z najważniejszych kroków w tym kierunku było wejście w życie, 1 stycznia 1998 r., przepisów Kodeksu celnego¹, które znacznie ułatwiły funkcjonowanie podmiotów dokonujących obrotu z zagranicą. Ustawa Kodeks celny oparta została na przepisach Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich i wprowadziła wiele regulacji obowiązujących już w Unii Europejskiej, m.in. procedurę uproszczoną, czyli upraszczanie czynności przy obejmowaniu towarów procedurą celną. Idea tej instytucji polega przede wszystkim na odformalizowaniu procedur poprzez zmniejszenie liczby dokumentów albo wręcz dokonanie odprawy przez samego importera czy eksportera. W standardowej procedurze importu towar jest bowiem najpierw zgłaszany w granicznym urzędzie celnym, skąd najczęściej następuje przekazanie odprawy do urzędu wewnątrz kraju. Dopiero tam następuje „właściwa” odprawa towaru, która pociąga za sobą konieczność zapłaty należności importowych.

W procedurze uproszczonej natomiast towar z granicznego urzędu celnego może być dostarczony nawet bezpośrednio do importującej go firmy, która z kolei w uzgodniony z urzędem sposób powiadamia go o nadejściu towaru, następnie sama oblicza należności importowe i w wyznaczonym terminie dokonuje ich zapłaty. W eksporcie kolejność czynności jest odwrotna, oczywiście bez konieczności za-

¹ Przepisy Kodeksu celnego zostały uchwalone przez Sejm RP ustawą z dnia 9 stycznia 1997 r., Dz.U., nr 23 z dnia 12.03.1997, poz. 117.

płaty cła. W krajach Unii Europejskiej z instytucji tej korzysta ponad 80% firm dokonujących obrotu z zagranicą. W Polsce jej stosowanie nie jest jeszcze tak rozpowszechnione, ale coraz więcej firm zaczyna dostrzegać jej zalety. Jej stosowanie dla wielu przedsiębiorstw handlu zagranicznego nie jest już tylko przywilejem, lecz koniecznością, by utrzymać się na coraz bardziej konkurencyjnym rynku. W sumie, w ciągu czterech lat funkcjonowania tej regulacji, wydanych zostało około 3000 pozwoleń na upraszczanie czynności przy obejmowaniu towarów procedurą celną.

W aktualnym stanie prawnym procedurę uproszczoną można stosować:² dopuszczenia do obrotu, uszlachetniania czynnego, od-

Tabela 1. Liczba pozwoleń na stosowanie uproszczonych procedur celnych

Dane / rok	1999	2000	2001
Dopuszczenie do obrotu	109	301	591
Uszlachetnianie czynne	29	91	170
Odprawa czasowa	12	19	35
Skład celny	24	45	120
Uszlachetnianie bierne	1	7	327
Wywóz	142	398	721
Przetwarzanie pod kontrolą	0	0	0
Tranzyt	42	205	b.d.
Ogółem	359	1066	1964

Źródło: Dane za rok 1999–2000 – Kompendium statystyczne administracji celnej – ostatnie pięć lat działalności (1996–2000), GUC, Warszawa 2000; dane za rok 2001 – opracowanie własne na podstawie danych z Urzędu Celnego w Poznaniu.

² Por. rozporządzenie ministra finansów z dnia 31 grudnia 2001 r. w sprawie procedur uproszczonych, Dz.U., nr 5, poz. 48 z 2002 r.

prawy czasowej, wywozu, składu celnego,³ przetwarzania pod kontrolą celną, uszlachetniania biernego, tranzytu.

Kodeks celny wyróżnia trzy rodzaje procedur uproszczonych umożliwiających ułatwienie czynności niezbędnych do objęcia towaru procedurą celną:⁴

1) zgłoszenie celne uproszczone,

2) złożenie dokumentów handlowych lub urzędowych wraz z wnioskiem o objęcie towarów procedurą celną,

3) wpis towarów do rejestrów prowadzonych przez osobę posiadającą pozwolenie na stosowanie procedury uproszczonej.

Dwóch pierwszych rodzajów procedury uproszczonej, tj. zgłoszenia celnego uproszczonego i złożenia dokumentów handlowych lub urzędowych, nie można stosować do towarów, które są:⁵

1) wyrobami akcyzowymi, z wyłączeniem opakowań z tworzyw sztucznych,⁶

2) objęte karnetem ATA,

3) objęte środkami polityki handlowej.⁷

Natomiast przeznaczeniem celnym, w którym stosuje się procedurę uproszczoną polegającą na wpisaniu towarów do rejestru, nie mogą zostać objęte towary, które są:⁸

1) wyrobami akcyzowymi, z wyjątkiem opakowań z tworzyw sztucznych,

³ Procedury uproszczonej nie stosuje się do objęcia towarów procedurą składu celnego bez ich złożenia w składzie celnym.

⁴ Por. art. 80 § 1 Kodeksu celnego, op. cit.

⁵ Por. rozporządzenie ministra finansów z dnia 31 grudnia 2001 r. w sprawie procedur uproszczonych, op. cit.

⁶ Por. rozporządzenie ministra finansów z dnia 29 grudnia 1999 r. w sprawie wykazu towarów do celów poboru podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego w imporcie, Dz.U., nr 111, poz. 1290 z późn. zmianami, zał. nr 4.

⁷ Środki te ustanawiane są m.in. na podstawie ustawy o ochronie przed nadmiernym przywozem towarów na polski obszar celny, o ochronie przed przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych, itp.

⁸ Por. rozporządzenie ministra finansów z dnia 31 grudnia 2001 w sprawie procedur uproszczonych, op. cit.

- 2) objęte zakazami dopuszczenia do obrotu,
- 3) objęte kartetem ATA,
- 4) towarami określonymi w ustawie o obrocie z zagranicą technologiami i usługami o znaczeniu strategicznym dla bezpieczeństwa państwa, a także dla utrzymania międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa oraz o zmianie niektórych ustaw.⁹

Firma, która chciałaby stosować uproszczoną procedurę celną musi złożyć do izby celnej odpowiedni wniosek¹⁰ a także spełnić szereg, niestety dla niektórych firm zbyt trudnych, warunków, które wiążą się z uzyskaniem umownego statusu „zaufanego partnera”. Jej stosowanie następuje w wyniku decyzji dyrektora izby celnej, przy czym jedno pozwolenie dotyczy tylko jednej procedury celnej i wydawane jest na okres jednego roku. Jeśli zatem firma ma zamiar upraszczać sobie np. import, eksport, a przy tym i tranzyt, to powinna wystąpić z trzema osobnymi wnioskami. Firma, która jest zainteresowana uproszczeniami musi spełniać następujące kryteria: być osobą krajową, prowadzić działalność gospodarczą co najmniej od roku, być płatnikiem podatku VAT. Wątpliwości nie może budzić uczciwość firmy. Zaufania izby celnej nie zdobędzie firma, którą kierują osoby skazane prawomocnym wyrokiem za przestępstwo przeciwko wiarygodności dokumentów, mieniu, obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi, przestępstwo gospodarcze lub skarbowe. Uczciwość oznacza także niezaleganie z cłem, podatkami i składkami ZUS. Podmiot, wobec którego prowadzone jest postępowanie upadłościowe, egzekucyjne, likwidacyjne czy układowe z pewnością nie będzie wiarygodnym partnerem dla administracji celnej.¹¹ Ponadto firma musi złożyć zabezpieczenie generalne należności celnych.¹² Polega ono na złożeniu depozytu, gwarancji bankowej itp., w wysokości pozwalającej w każdym czasie pokryć należności z tytułu importu danej firmy. Wysokość za-

⁹ Por. Dz.U., nr 119 poz. 1250 z 2000 r.

¹⁰ Wzór wniosku stanowi załącznik do rozporządzenia ministra finansów z dnia 31 grudnia 2001 w sprawie procedur uproszczonych, op. cit.

¹¹ Por. art. 79 Kodeksu celnego, op. cit.

¹² Ibidem.

bezpieczenia zależy od wysokości obrotów danej firmy i zazwyczaj oznacza maksymalną sumę należności importowych, jakie występują przy odprawach towarów. Konieczność stosowania takiej gwarancji w przypadku procedury uproszczonej wynika z tego, iż urząd celny może w ogóle nie widzieć towaru. Jest to przeciwieństwo do zwykłej procedury, w której urząd nie zwolni odprawianych towarów, dopóki nie zostaną uiszczone lub zabezpieczone należności importowe.¹³

W przypadku utraty zaufania „wybaczenie win” możliwe jest po trzech latach i wówczas dopiero firma może się starać o następne pozwolenie. Na podstawie badań przeprowadzonych przez GUC warunki te zostały określone jako: łatwe do spełnienia – w 63% przypadków, trudne do spełnienia w 31%, średnie – 1% a w 5% przypadków firmy nie potrafiły dokonać oceny.¹⁴

Pierwsza forma uproszczeń, tj., zgłoszenie celne uproszczone,¹⁵ polega na złożeniu przez osobę korzystającą z procedury, zgłoszenia celnego, które nie zawiera wszystkich elementów – wypełnia się tylko część formularza SAD. Do niego należy dołączyć inne dokumenty, takie jak: faktura, specyfikacja lub lista towarowa, deklaracje wartości celnej (przy procedurach przywózowych), upoważnienie (w sytuacji, gdy towar zgłasza przedstawiciel). Przy korzystaniu z tej formy procedury uproszczonej towar wraz ze zgłoszeniem celnym uproszczonym powinien zawsze być przedstawiony w urzędzie celnym.

Druga forma procedury uproszczonej – złożenie dokumentów handlowych lub urzędowych z wnioskiem o objęcie towarów procedurą celną – umożliwia składanie przez osobę uprawnioną dokumentów handlowych lub urzędowych zamiast zgłoszenia celnego. W tym przypadku nie jest wymagany nawet dokument SAD, a jedynie jednostronicowy wniosek.¹⁶

¹³ Por. art. 76 Kodeksu celnego, op. cit.

¹⁴ K. Gruszewska, *Praktyczne stosowanie procedury uproszczonej w ocenie osób upoważnionych*, „Monitor Prawa Celnego”, 2001, nr 11 (75).

¹⁵ Por. rozporządzenie ministra finansów z dnia 31 grudnia 2001 r. w sprawie procedur uproszczonych, op. cit.

¹⁶ Wzór wniosku stanowi załącznik nr 4 do Rozporządzenia ministra finansów z dnia 31 grudnia 2001 r. w sprawie procedur uproszczonych, op. cit.

Dokumentem handlowym lub urzędowym może być:¹⁷

1) faktura handlowa – jest to dokument stwierdzający nabycie towaru przez kupującego,

2) faktura pro-forma – ma formę i cechy faktury handlowej, nie stwierdza jednak wydania czy też wysłania towaru kupującemu,

3) faktura celna – ma cechy faktury handlowej i służy do ustalenia wartości celnej towaru przez urząd celny,

4) faktura konsularna – także ma cechy faktury handlowej a wystawiana jest przez konsula kraju importera urzędującego w kraju eksportera i stwierdza, że wartość towarów objętych fakturą odpowiada cenom rynkowym w kraju eksportera.

Do wymienionych powyżej dokumentów należy dołączyć specyfikację, potwierdzenie złożenia zabezpieczenia a w przypadku gdy zgłoszenia celnego dokonuje przedstawiciel także odpowiednie upoważnienie.

Trzecia i najchętniej stosowana forma uproszczeń polega na wpisaniu towarów do rejestru. Firmy wybierają najczęściej tę formę uproszczenia, ponieważ w zasadzie nie muszą przedstawiać towarów w urzędzie celnym a jedynie powiadamiać urząd celny o ich nadejściu (przy imporcie) albo wysyłce (przy eksporcie). Procedura ta często nazywana jest „procedurą w miejscu”.

W przypadku procedur przywozowych towar jest dostarczany do miejsca uznanego w firmie, czyli miejsca wskazanego we wniosku, a nie do urzędu celnego. Następnie należy niezwłocznie powiadomić o tym fakcie urząd celny. Powiadomienie powinno nastąpić co najmniej na dwie godziny przed końcem pracy urzędu celnego a firma może go dokonać za pomocą faksu lub technik elektronicznego przetwarzania danych. Następnie firma oczekuje na potwierdzenie z urzędu, czyli zgodę na usunięcie zamknięć celnych i rozładunek, lub też na decyzje o zatrzymaniu towarów i poddaniu ich kontroli celnej w normalnym trybie. W przypadku braku potwierdzenia, w ciągu dwóch godzin od chwili przekazania powiadomienia, można dokonać rozładunku. Brak potwierdzenia jest bowiem równoznaczny ze zgodą

¹⁷ Ibidem.

organu celnego na rozładunek towarów. Poniższa tabela przedstawia średni czas oczekiwania na otrzymanie od organu celnego potwierdzenia zawierającego decyzję o zwolnieniu towaru lub jego zatrzymaniu w celu przeprowadzenia kontroli. Decyzja mówiąca o zamiarze kontroli w 49% firm wydawana była raz w miesiącu, w 16% ok. 5 razy w miesiącu, w 2% blisko 10 razy w miesiącu, w 3% – 20 razy, a w 30% przypadków towar nigdy w procedurze uproszczonej nie został poddany kontroli.¹⁸

Tabela 2. Czas oczekiwania na otrzymanie potwierdzenia z urzędu celnego w latach 1999–2001 (w %)

Czas oczekiwania / rok	1999	2000	2001
Od 15 do 30 minut	36	42	26
Okolo 1 godziny	41	37	28
Od 1,5 do 2 godzin	16	21	37
Bez potwierdzeń	7	–	9

Źródło: K. Gruszewska, *Praktyczne stosowanie procedury uproszczonej w ocenie osób upoważnionych*, „Monitor Prawa Celnego”, op. cit.

Po zdjęciu zamknięć celnych upoważniona osoba wpisuje towary do rejestru i sprawdza ich zgodność z danymi zawartymi w dokumentach, a w przypadku niezgodności sporządza protokół rozbieżności, który powinien zostać przekazany do urzędu celnego, nie później jednak niż w następnym dniu roboczym po dostarczeniu towaru.

W przypadku procedur wywozowych postępowanie jest odwrotne, tzn. należy sporządzić dokument SAD, załadować towar, nałożyć zamknięcia celne i wysłać do właściwego organu celnego powiado-

¹⁸ K. Gruszewska, *Praktyczne stosowanie procedury uproszczonej w ocenie osób upoważnionych*, op. cit.

mienie. W przypadku braku potwierdzenia lub innej decyzji ze strony organu celnego w ciągu dwóch godzin, można dokonać wysyłki towarów.

Rejestr, który jest wymagany przy tej formie procedury uproszczonej, może być prowadzony w formie książkowej lub z zastosowaniem technik elektronicznego przetwarzania danych. Obecnie coraz więcej firm rezygnuje z formy tradycyjnej – książkowej na rzecz bardziej nowoczesnej – komputerowej. Zaletą tej formy rejestru jest:¹⁹

1) skrócenie czasu przygotowania dokumentów – system komputerowy dane z dokumentów wprowadzonych do powiadomienia urzędu celnego automatycznie wykorzystuje do dokonania wpisu do rejestru, a następnie do jednego wspólnego zgłoszenia uzupełniającego za cały okres,

2) obniżenie kosztów odpraw celnych,

3) poprawa jakości przesyłanych dokumentów poprzez wyeliminowanie błędów – w tej formie prowadzenia rejestru dane wprowadzane są do systemu tylko raz, stąd minimalne prawdopodobieństwo pojawienia się nieprawidłowości w dokumentach,

4) automatyczna zgodność danych pomiędzy powiadomieniem, wpisem do rejestru i zgłoszeniem uzupełniającym – w przypadku ręcznie prowadzonych rejestrów, zachowanie tej zgodności wymaga dużej uwagi i kontroli,

5) możliwość wykorzystania danych do innych programów – np. dla analityków w celu oceny sytuacji ekonomicznej i zdynamizowania swoich wskaźników ekonomicznych.

W przypadku każdej z trzech form uproszczeń zgłaszający zobowiązany jest do przedstawienia zgłoszenia celnego uzupełniającego, które zawiera wszystkie elementy standardowego zgłoszenia, a w praktyce oznacza wypełnienie formularza SAD. Zgłoszenie takie może być składane tylko do jednego zgłoszenia uproszczonego (wpisu do rejestru) lub obejmować wiele zgłoszeń. W przypadku zgłoszenia uzupełniającego obejmującego wiele wpisów do rejestru nale-

¹⁹ Por. P. Zalewski, *Korzyści i zagrożenia stosowania procedury uproszczonej w elektronicznej formie*, „Monitor Prawa Celnego” 2001, nr 12 (76).

ży pamiętać, że towary powinny być objęte jedną procedurą celną, ich wartość powinna zostać określona w jednej walucie, ceny powinny zostać ustalone na podstawie takich samych warunków dostawy według INCOTERMS '2000, a liczba pozycji towarowych nie powinna być większa niż 99.²⁰ Takie zgłoszenie można składać w trakcie trwania okresu rozliczeniowego albo nie później niż 5 dni po jego zakończeniu.²¹ Należy jednak pamiętać, że miesięczne rozliczenie nie oznacza wpłat cła i podatków od importu raz na miesiąc. Płatność należności importowych powinna następować w ciągu siedmiu dni od wpisu do rejestru albo przyjęcia uproszczonej formy zgłoszenia przez organ celny.

Firma stosująca procedurę uproszczoną musi się liczyć z kontrolą urzędu celnego, który ma obowiązek przynajmniej dwa razy w ciągu roku przeprowadzić kontrolę dokumentów, danych handlowych i księgowości w celu stwierdzenia, czy przepisy dotyczące procedury uproszczonej były właściwie stosowane. Podczas przeprowadzonej kontroli urząd celny sprawdza przede wszystkim:²²

1) czy każdorazowo do organu celnego zostało przekazane powiadomienie,

2) czy wysłane powiadomienia były kompletne oraz zgodne z prowadzonym przez firmę rejestrem a także posiadaną dokumentacją,

3) czy wpisane w rejestrze towary zostały umieszczone w pozwoleniu na stosowanie procedury uproszczonej,

4) czy poprawianie w rejestrze błędów pisarskich, rachunkowych odbywa się zgodnie z obowiązującymi przepisami,

5) czy wpisy do rejestru, zamknięcia celne dokonywane były przez osoby upoważnione w pozwoleniu,

²⁰ U. Dyszlewicz, K. Soczyńska, *Procedura uproszczona*, „Monitor Prawa Celnego” 2001, nr 1 (65).

²¹ Por. rozporządzenie ministra finansów z dnia 31 grudnia 2001 r. w sprawie procedur uproszczonych, op. cit.

²² U. Dyszlewicz, K. Soczyńska, *ABC procedur uproszczonych*, op. cit.

6) czy zachowana była terminowość opłat celnych i podatkowych,

7) czy zgłoszenie celne uzupełniające było składane terminowo,

8) czy wpisy do rejestru są zgodne ze zgłoszeniami uzupełniającymi.

Praktyka pokazuje jednak, że stosowanie procedury uproszczonej nie jest wcale proste. Aby móc to robić sprawnie niezbędne jest dobre przygotowanie pracowników. Najczęściej odbywa się to przez:²³

1) bieżące zapoznawanie się z przepisami – w 33% podmiotów,

2) spotkania z administracją celną – w 20% przypadków,

3) udział w szkoleniach zewnętrznych – w 17%,

4) fachowe publikacje – w 13%,

5) kontakty z innymi podmiotami – w 12%,

6) szkolenia wewnętrzne w firmie – w 5%.

Wśród korzyści, jakie niesie za sobą możliwość stosowania procedur uproszczonych, należy wymienić przede wszystkim:

1) oszczędność czasu – eliminuje konieczność czasem wielogodzinnego oczekiwania na dokonanie odprawy celnej – w przypadku procedury uproszczonej czas oczekiwania na decyzję urzędu maksymalnie wynosi dwie godziny,

2) zmniejszenie kosztów – przede wszystkim kosztów dostarczenia towarów do urzędu celnego – towar dostarczany jest do miejsca wskazanego w pozwoleniu, najczęściej do miejsca uznanego w firmie, i tam oczekuje na załatwienie formalności,

3) szybszy dostęp do towarów,

4) możliwość dokonania większej liczby zgłoszeń celnych,

5) większa wydajność odpraw celnych – firma decyduje o kolejności odpraw poszczególnych przesyłek,

6) usprawnienie obsługi klientów,

7) wzrost wiarygodności wśród kontrahentów zagranicznych,

8) usprawnienie pracy w firmie,

²³ K. Gruszevska, *Praktyczne stosowanie procedury uproszczonej w ocenie osób upoważnionych*, op. cit.

- 9) prestiż wśród podmiotów krajowych,
- 10) zwolnienie towaru przed uiszczeniem należności celnych,
- 11) możliwość dokładnego przygotowania dokumentów,
- 12) zwiększenie obrotów,
- 13) możliwość racjonalnego planowania dostaw i wysyłek,
- 14) eliminacja sytuacji korupcyjnych.

Pomimo tylu korzyści, wiele firm uważa, że w obecnym stanie prawnym procedurze uproszczonej daleko jeszcze do doskonałości. I tak z ankiety przeprowadzonej przez Główny Urząd Celnym wynika, że:²⁴

1) 25% podmiotów oczekuje skrócenia czasu oczekiwania na potwierdzenie,

2) 18 % firm chce wprowadzenia elektronicznego zgłoszenia,

3) 17% uważa, że należy wydłużyć czas pracy urzędów celnych,

4) 14% firm jest za większą liczbą spotkań organizowanych przez administrację celną,

5) 12% podmiotów jest zdania, że liczba faktów w urzędach celnych jest niewystarczająca i należy to jak najszybciej zmienić,

6) 7% chciałoby zmiany przepisów,

7) 3% firm uważa, że należy jak najszybciej wprowadzić „szybkie ścieżki” dla zgłoszeń w I i II formie procedury uproszczonej,

8) pozostałe 4% uważa, że uproszczenia realizowane byłyby sprawniej, gdyby: wpis do rejestru był uznawany za dokument celny, byłaby możliwość zmniejszenia liczby dokumentów wypełnianych przy realizacji procedury uproszczonej, nastąpiłoby wydłużenie terminu płatności, przy wywozie towarów możliwe byłoby odstępianie od konieczności powiadamiania o tym fakcie organu celnego, można by było realizować dopuszczenie do obrotu w procedurze uproszczonej poza czasem pracy urzędu celnego a urzędy celne powinny pracować całą dobę.

Możliwość stosowania uproszczonych procedur celnych przez polskie podmioty dokonujące obrotu z zagranicą niesie wiele korzyści dla firm, które decydują się na ich stosowanie. Przede wszystkim dla

²⁴ Ibidem.

dużych firm, w których liczba zgłoszeń celnych wynosi od kilku do kilkunastu dziennie. Należy jednak podkreślić, że korzyści ze stosowania uproszczeń nie mają charakteru fiskalnego (ich stosowanie bowiem nie wpływa na wysokość ani na terminy płatności cła i podatków od importu), ale przede wszystkim organizacyjny. Aby móc czerpać korzyści z uproszczeń, firmy muszą spełnić szereg warunków, które dla jednych są łatwe a dla innych firm wręcz niemożliwe do spełnienia. Wiążą się one z koniecznością zmian organizacyjnych w samej firmie – odpowiedniego zaplecza osobowego, technicznego, wydatkami na szkolenia pracowników, poza tym wzrasta ryzyko kontroli postimportowych. Ponadto, aby do tej formy prawnej sięgało więcej podmiotów konieczna jest poprawa infrastruktury informatycznej zarówno na szczeblu centralnym, jaki i lokalnym. Zmianie muszą także ulec przepisy dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej. Obecnie jest zbyt dużo przepisów krępujących działania przedsiębiorców, bardzo uciążliwa jest konieczność uzyskiwania dodatkowych pozwoleń na poszczególne rodzaje procedur. Firmy dokonujące obrotu z zagranicą muszą jednak mieć świadomość tego, że o ile dziś stosowanie uproszczeń jest dla nich tylko możliwością – przywilejem, to już niedługo może stać się koniecznością. W Unii Europejskiej ponad 80% obrotu z zagranicą odbywa się w formie uproszczonych procedur celnych. Polskie firmy dokonujące obrotu z zagranicą, aby móc funkcjonować na tym najbardziej konkurencyjnym rynku świata, jakim jest Jednolity Rynek Unii Europejskiej, będą po prostu musiały korzystać z tej instytucji.

Literatura

Dyszlewicz U., *Procedury uproszczone? Tak*, „Monitor Prawa Celnego”, nr 9 (73) z 20001.

Dyszlewicz U., Soczyńska K., *ABC procedur uproszczonych*, „Monitor Prawa Celnego”, nr 5 (69) z 2001.

Gruszewska K., *Praktyczne stosowanie procedury uproszczonej w ocenie osób upoważnionych*, „Monitor Prawa Celnego”, Nr 11 (75) z 20001.

Kompendium Statystyczne Administracji Celnej – ostatnie pięć lat działalności (1995–1999), GUC, Warszawa, sierpień 2000.

Rozporządzenie ministra finansów z dnia 31 grudnia 2001 r. w sprawie procedur uproszczonych, Dz.U., nr 5 poz. 48.

Rybiński M., *Wilki, owce i politycy*, „Rzeczpospolita”, nr 212 (5985) z 29.05.20001

Szulc R., *Upraszczenie zgłoszeń celnych w praktyce*, „Monitor Prawa Celnego”, nr 12 (76) z 2001.

Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 r. Kodeks celny, Dz.U., nr 23 poz. 117 z późn. zmianami.

Zalewski P., *Korzyści i zagrożenia stosowania procedury uproszczonej w elektronicznej formie*, „Monitor Prawa Celnego”, nr 12 (76) z 2001.

Hanna Treder

Wpływ przekształceń polskiego rynku ubezpieczeń na działalność przedsiębiorstw handlu zagranicznego

Przemiany, które w sposób intensywny zachodzą w polskiej gospodarce już od ponad dekady odnoszą się zarówno do płaszczyzny makroekonomicznej, jak i do sfery mikro – również w zakresie funkcjonowania poszczególnych przedsiębiorstw. Jedną z konsekwencji otwarcia polskiej gospodarki na kontakty z zagranicą stało się zatarcie – dawniej bardzo wyraźnych – różnic w prowadzeniu działalności na rynku krajowym w stosunku do sfery handlu zagranicznego. Obecnie zarówno procedury podejmowania decyzji gospodarczych, jak i same techniki prowadzenia sprzedaży w kraju i na rynkach zagranicznych są bardzo zbliżone. Warunki rynku nabywcy występują zarówno w kraju, jak i za granicą. Stawia to sprzedawców-eksporterów w sytuacji konieczności sprostania ostrej konkurencji. Handlowcy znajdują się w podobnej sytuacji, głównie ze względu na ryzyko związane z realizacją transakcji. Zakres zagrożeń specyficznych dla sfery handlu zagranicznego został właściwie ograniczony do występujących w poszczególnych krajach różnic kulturowych, prawnych i politycznych, które stać się mogą źródłem ryzyka.

Prowadzenie działalności w zakresie handlu z zagranicą wymaga od eksporterów i importerów uwzględnienia ryzyka, które zakłóca przebieg transakcji, powodując powstawanie strat. Zdarzenia te mają charakter losowy, co oznacza, że uczestnicy transakcji handlowej nie mają wpływu na ich wystąpienie. Świadome postępowanie z zagrożeniem związanym z ryzykiem pozwala jednak na ograniczenie prawdopodobieństwa wystąpienia niektórych wypadków losowych, bądź na zmniejszenie negatywnych skutków tych zdarzeń, o ile one wystąpią. Taką możliwość ograniczania negatywnych skutków ryzyka stwarza wdrożenie w przedsiębiorstwie koncepcji zarządzania ryzykiem. Obejmuje ona wiele metod zagospodarowania ry-

zyka, takich jak prowadzenie działań prewencyjnych, zaniechanie czynności związanych ze zidentyfikowanym ryzykiem, przeniesienie części ryzyka na partnera handlowego, bądź na pośrednika, czy wreszcie rozproszenie ryzyka dzięki zawarciu umowy ubezpieczenia.

Zawieranie umów ubezpieczenia nie prowadzi co prawda do zmniejszenia prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzenia losowego, lecz pozwala na złagodzenie skutków ryzyka wtedy, gdy ono faktycznie wystąpi. Ubezpieczyciele reprezentujący stronę podażową na rynku są grupą podmiotów, które na warunkach komercyjnych przejmują konsekwencje występowania ryzyka. Dla ubezpieczających z kolei oznacza to, że za stosunkowo niewielką opłatą otrzymują ochronę przed dotkliwymi stratami, które mogą (ale nie muszą) być skutkiem ryzyka.

Zgodnie z obowiązującym prawem, podmioty gospodarcze działające na polskim rynku mogą zawierać umowy ubezpieczenia tylko z ubezpieczycielami, którzy posiadają odpowiednie zezwolenia ministra finansów.¹ To oznacza w większości przypadków, że umowy ubezpieczenia zawierane są w warunkach rynku polskiego. W tym miejscu warto zastanowić się, w jaki sposób przekształcenia zachodzące na polskim rynku ubezpieczeń – z perspektywy 2002 r. – wpływają na działalność podmiotów uczestniczących w wymianie międzynarodowej. Taką analizę należy rozpocząć od zbadania struktury rynku, by następnie przejść do pokazania głównych tendencji zachodzących na rynku obecnie, i zarazem wskazujących kierunek przyszłych zmian.

Na przestrzeni minionego okresu zapoczątkowanego wprowadzeniem w życie ustawy o działalności ubezpieczeniowej² struktura strony podażowej rynku ubezpieczeń gospodarczych ulega ciągłym

¹ Wyjątki od zasady ograniczającej stosowanie ubezpieczeń transgranicznych dopuszczone są na podstawie rozporządzenia ministra finansów z dnia 22 marca 1996 r. w sprawie określenia przypadków dopuszczalności zawierania umów ubezpieczenia z zakładem ubezpieczeń nie posiadającym zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U., nr 37, poz. 163.

² Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz.U., nr 11, poz. 62, 1996 r., z późn. zmianami.

Tabela 1. Liczba zakładów ubezpieczeń w dziale ubezpieczeń pozostałych osobowych i majątkowych według źródła pochodzenia kapitału na koniec lat 1991–2000

Wyszczególnienie	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Z kapitałem krajowym	16	17	19	22	22	22	20	19	16	15
Z przeważającym kapitałem zagranicznym	3	3	3	4	5	8	10	12	17	19

Źródło: opracowanie na podstawie *Przegląd dziesięciolecia. Rozwój ubezpieczeń w Polsce w gospodarce wolnorynkowej*, red. E. Wanat-Połeć, PUNU, Warszawa 2001, s. 25.

przeobrażeniom. Na skutek wydawania nowych zezwoleń na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej, ale także przy uwzględnieniu ogłoszonych upadłości zmienia się liczba podmiotów funkcjonujących na rynku. Dynamikę zmian w tym zakresie, ze wskazaniem na strukturę kapitałów własnych zakładów ubezpieczeń w dziale II pokazuje tabela 1. Biorąc zaś pod uwagę cały rynek ubezpieczeń (dział ubezpieczeń na życie oraz dział ubezpieczeń pozostałych osobowych i majątkowych) nastąpił wyraźny wzrost liczby podmiotów uprawnionych do świadczenia ochrony ubezpieczeniowej: z 24 podmiotów w 1991 r. do 69 zakładów na początku 2001 r.

Biorąc pod uwagę upadłość kilku zakładów ubezpieczeń (Westa S.A., Gryf S.A., Hestia S.A., Feniks S.A., Polisa S.A., Gwarant S.A.), trzeba podkreślić, że w grupie podmiotów z kapitałem krajowym nie zaszła istotna zmiana, natomiast nastąpił wyraźny wzrost liczby podmiotów z przeważającym kapitałem zagranicznym.

W przekształceniach struktury kapitału podstawowego zakładów ubezpieczeń szczególne znaczenie miał 1999 r., kiedy to przekroczony został 50% udział kapitału zagranicznego. Już w roku następnym udział ten zwiększył się o blisko 9%. Na koniec 2000 r. w grupie ubezpieczycieli zagranicznych zdecydowaną przewagę posiadał kapitał niemiecki (25,98%), następnie miejsca zajmował kapitał: szwajcarski (6,25%), fiński (4,92%), amerykański (4,82%), holenderski (3,66%), brytyjski (3,18%).³

W analizie struktury rynku ubezpieczeń ważną informacją uzupełniającą powinna być prezentacja stopnia koncentracji tego rynku. Pomimo zwiększającej się w minionych latach liczby podmiotów, rynek ubezpieczeń pozostaje wciąż w wysokim stopniu skoncentrowany.

Jak pokazują powyższe dane, proces dekoncentracji rynku postępuje, ale w sposób powolny. W 1999 r. w grupie największych ubezpieczycieli na rynku znajdowały się: PZU S.A. (34,47 %), PZU Życie S.A. (21,16 %), TuiR Warta S.A. (8,29%), CU Polska – TU na

³ *Biuletyn PUNU. Wyniki sektora ubezpieczeń za rok 2000*, red. E. Wanat-Połeć, PUNU Warszawa 2001, s. 44.

Tabela 2. Struktura własnościowa zakładów ubezpieczeń

Wyszczególnienie	31.12.1998	31.12.1999	31.12.2000	Dynamika 1999/2000
Kapitały podstawowe zakładów ubezpieczeń, w tym należące do:	100%	100%	100%	129,40%
podmiotów zagranicznych	32,69%	50,12%	59,07%	152,51%
krajowych zakładów ubezpieczeń	22,94%	17,70%	17,85%	130,49%
banków	12,07%	8,42%	4,95%	76,02%
Skarbu Państwa	10,21%	6,56%	4,64%	91,50%
pozostałych krajowych osób prawnych i fizycznych	22,08%	17,21%	13,50%	101,54%

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Przegląd dziesięciolecia...*, op. cit. oraz *Biuletynu PUNU. Wyniki sektora ubezpieczeń za rok 2000*, op. cit., s. 42.

Tabela 3. Udział w rynku ubezpieczeń pięciu największych zakładów ubezpieczeń pod względem składki przypisanej brutto w latach 1995–2000

1995	1996	1997	1998	1999	2000
85,26%	84,84%	81,47	78,55%	75,31%	74,19%

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Biuletynu PUNU. Wyniki sektora ubezpieczeń za rok 2000*, op. cit., s. 13.

Życie S.A.(7,54%) oraz Amplico Life S.A. (3,85). Wśród ubezpieczycieli działu II największe zakłady to: PZU S.A. (55,24%), TuiR Warta S.A. (13,28%), STU Hestia Ins. S.A. (4,60%), TU Compensa S.A. (3,08%) oraz Daewoo TU S.A. (2,76%).

Zmiany, które dokonują się w strukturze strony podażowej polskiego rynku przynoszą określone konsekwencje także dla podmiotów poszukujących ochrony ubezpieczeniowej. Przede wszystkim większa liczba zakładów ubezpieczeń wymusza wzmoczoną konkurencję i przez to zasadne staje się oczekiwanie lepszej jakości świadczonych usług.⁴ Ubezpieczyciele, starając się utrzymać wysoką pozycję na rynku lub – w przypadku mniejszych firm – zwiększyć swój udział w składce przypisanej brutto, muszą prowadzić aktywną politykę kształtowania produktów ubezpieczeniowych. Dla klientów oznacza to bogatszą ofertę produktów lepiej dostosowanych do ich oczekiwań.

Nie bez znaczenia jest zwiększający się udział inwestorów zagranicznych. Wzmocnienie kapitałowe zakładów ubezpieczeń wpływa na kondycję finansową i ich wiarygodność na rynku. Wraz z kapitałem zagranicznym na polski rynek wprowadzone zostały nowoczesne zasady organizacji i zarządzania firmami ubezpieczeniowymi.⁵ Szczególnie ważnym efektem przejmowania zagranicznego *know-how* w zakresie budowania strategii firmy ubezpieczeniowej jest dążenie do większego bezpieczeństwa portfela ubezpieczeń, poprzez np. budowanie programów reasekuracji.⁶ Przeniesione wzorce postępowania w tym zakresie służą lepszemu zaspokajaniu potrzeb nabywców ochrony ubezpieczeniowej. Konieczność sprostania coraz większym oczekiwaniom nabywców, na wysoce konkurencyjnym rynku, wymaga niejednokrotnie zupełnie odmiennego niż dotychczas podejścia do kształtowania procesów funkcjonowania towarzystwa ubezpieczeniowego.⁷

⁴ Por. J. Garczarczyk, *Determinanty jakości usług w opinii menedżerów i klientów zakładów ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, nr 1–2 A.

⁵ Por. A. Pawluczuk, *Zarządzanie globalnym towarzystwem ubezpieczeniowym*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, nr 3–4.

⁶ *Światowe standardy na polskim rynku*, Prawo, Ubezpieczenia, Reasekuracja, BSI nr 1/2002, Wyd. Agencja Unia-Press, s. 34.

⁷ Por. P. Gołąb, *Reinżynieria zakładu ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, nr 2–3.

Analizując strukturę rynku ubezpieczeń z punktu widzenia interesów podmiotów gospodarczych, poszukujących odpowiedniego ubezpieczyciela i najlepszego dla siebie produktu, warto szczególną uwagę zwrócić na rolę pośredników, uczestniczących w zawieraniu umów ubezpieczenia. Pośrednictwem na rynku ubezpieczeń zajmują się agenci ubezpieczeniowi oraz brokerzy. Agenci, reprezentując stronę podaźową, działają w kierunku wyszukiwania potencjalnych nabywców ochrony ubezpieczeniowej i – w zakresie swoich uprawnień – zawierają umowy ubezpieczenia. Forma sprzedaży ubezpieczeń przez agentów jest na polskim rynku znana i szeroko stosowana.⁸

Wraz z postępującym procesem dekoncentracji rynku, a zwłaszcza wobec coraz bogatszej oferty produktów ubezpieczeniowych szczególnego znaczenia nabiera obecność w strukturze rynku grupy brokerów ubezpieczeniowych. Szacuje się, że brokerzy mają swój udział w zebraniu około 12% składki ubezpieczeniowej, a w przypadku klientów instytucjonalnych wskaźnik ten jest jeszcze dwa i pół razy większy.⁹ Zgodnie z przepisami ustawy o działalności ubezpieczeniowej wykonywanie usług brokerskich wymaga uzyskania zezwolenia, po spełnieniu merytorycznych i formalnych wymogów. Brokerzy działają na rzecz ubezpieczających, przede wszystkim zajmują się: wyszukiwaniem odpowiednich produktów ubezpieczeniowych, badaniem wiarygodności zakładów ubezpieczeń, czy wykonywaniem zleconych czynności dotyczących zawarcia umowy, a następnie dochodzeniem roszczeń w imieniu swoich klientów. W ofercie brokerów ubezpieczeniowych coraz częściej można też znaleźć propozycję świadczenia usług o charakterze szeroko rozumianego doradztwa w zakresie zarządzania ryzykiem. Biorąc pod uwagę niski poziom świadomości na temat ryzyka i możliwości jego zagospodarowania wydaje się, że ten element oferty firm brokerskich powinien być szcze-

⁸ Na koniec 2000 r. zezwolenie na wykonywanie czynności agenta ubezpieczeniowego posiadało 259 438 osób fizycznych. – *Biuletyn PUNU. Wyniki sektora ubezpieczeń za rok 2000*, red. E. Wanat-Połeć, PUNU Warszawa 2001, s. 7.

⁹ *Ubezpieczenia w kraju. Uwagi obserwatora*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, nr 1–2 A, s. 33.

gólnie atrakcyjny dla wielu przedsiębiorców, bez względu na zakres i profil ich działalności.¹⁰ Dotyczy to także, a może zwłaszcza, uczestników wymiany międzynarodowej. Umiejętne zagospodarowanie ryzyka prowadzi do poprawy wyników finansowych transakcji handlowych, a także do umocnienia pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu rynkowym.

W przeciwieństwie do działalności agencyjnej, korzystanie z usług brokerskich nie jest na polskim rynku rozpowszechnione. Wciąż dość typową reakcją w przypadku sytuacji związanych z ryzykiem jest zawieranie umów ubezpieczenia z „tradycyjnym” ubezpieczycielem, bez próby wyszukania produktu lepiej dostosowanego do konkretnego zapotrzebowania ubezpieczającego. Z kolei podjęcie takiej próby – bez specjalistycznego przygotowania – często okazuje się niewykonalne ze względu na konieczność porównania wielu różnorodnych ofert o często bardzo skomplikowanych warunkach ubezpieczenia. Wybór konkretnego produktu ubezpieczeniowego musi być powiązany z jednoczesnym wyborem ubezpieczyciela, a to dodatkowo utrudnia podjęcie decyzji z powodu konieczności sprawdzenia wiarygodności i solidności ubezpieczyciela na podstawie analizy wielu jakościowych i ilościowych wskaźników. Do wykonywania tych skomplikowanych czynności przygotowani są – po przejściu odpowiednich szkoleń i egzaminów – właśnie brokerzy ubezpieczeniowi.¹¹

Możliwość korzystania przez ubezpieczających z usług brokerskich jest jedną z konsekwencji przekształceń zarówno w sferze prawa, jak i w strukturze organizacyjnej polskiego rynku ubezpieczeń.

Otwarcie polskiej gospodarki na kontakty z zagranicą przyniosło widoczne skutki w samej organizacji rynku ubezpieczeń, m. in. w wyniku przeniesienia pewnych tendencji z międzynarodowego rynku

¹⁰ N. M. Pazio, A. Romanowska, *Struktura świadomości ubezpieczeniowej w świetle badań*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, nr 3–4.

¹¹ Do końca 2000 r. wydanych zostało łącznie 1106 zezwoleń na prowadzenie działalności brokerskiej w zakresie ubezpieczeń, w tym 860 zezwoleń uzyskały osoby fizyczne i 246 – osoby prawne. *Biuletyn PUNU. Wyniki sektora ubezpieczeń za rok 2000*, op. cit., s. 7.

ubezpieczeń. Jednym z takich charakterystycznych zjawisk, już obecnych na polskim rynku, jest łączenie w ramach jednej oferty produktów ubezpieczeniowych i bankowych.¹² Z punktu widzenia nabywców oznacza to bardziej kompleksowe zaspokojenie ich potrzeb, połączone z usprawnieniem samej procedury zawierania umów, a także wzbogacenie oferty o różnego rodzaju premie i gwarancje.¹³ Łączenie produktów ubezpieczeniowych z innymi produktami finansowymi jest efektem postępującej konsolidacji całego sektora finansowego. Dzięki temu instytucje finansowe osiągają większy potencjał, sprzyjający realizacji strategii ekspansji na inne rynki z szeroką ofertą produktową.¹⁴

Inną tendencją zapoczątkowaną na rynku międzynarodowym, która być może rozwinie się w przyszłości jako powszechnie stosowana praktyka jest odchodzenie od finansowej formy kompensowania strat na rzecz działań, które w efekcie zmierzają do przywrócenia w fizycznej postaci właściwego stanu zniszczonego mienia. Oczywiście, nie w każdym przypadku taka forma kompensaty może być zastosowana, lecz jest ona zgodna z podstawową ideą ubezpieczeń – przywrócenia wartości tzw. interesu majątkowego do stanu sprzed zajścia zdarzenia losowego.

Niektóre z wymienionych powyżej charakterystycznych tendencji – zachodzących współcześnie na rynku ubezpieczeń są w dużej mierze efektem globalizacji obejmującej gospodarki wielu krajów. Polski rynek ubezpieczeń jest integralną częścią rynku międzynarodowego, co wynika z realnej obecności kapitału zagranicznego, a także skutków ujednolicania zasad funkcjonowania rynku w stosunku do reguł stosowanych w innych krajach. Niewątpliwym beneficjentem tych przemian jest grupa podmiotów, jaką tworzą osoby fizyczne, in-

¹² Por. J. Monkiewicz, *Bankowość i ubezpieczenia na życie. Synergia czy konkurencja?*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, nr 3–4.

¹³ Por. *Bancassurance w Polsce*, Prawo, Ubezpieczenia, Reasekuracja, BSI nr 3/2002, Wyd. Agencja Unia-Press, s. 13.

¹⁴ Por. *Bancassurance w Polsce*, Prawo, Ubezpieczenia, Reasekuracja, BSI nr 2/2002, Wyd. Agencja Unia-Press, s. 116.

stytucje i podmioty gospodarcze poszukujące ochrony ubezpieczeniowej. Zarówno poszerzanie zakresu stosowania ubezpieczeń, jak i usprawnianie zawierania i realizacji umów ubezpieczeniowych niewątpliwie służą poprawianiu efektów działalności prowadzonej przez podmioty w różnych sektorach gospodarki, także w sferze handlu zagranicznego.

Literatura

Bancassurance w Polsce, Prawo, Ubezpieczenia, Reasekuracja, BSI nr 3/2002, Wyd. Agencja Unia-Press.

Biuletyn PUNU. Wyniki sektora ubezpieczeń za rok 2000, red. E. Wanat-Poleć, PUNU Warszawa 2001.

Garczarczyk J., *Determinanty jakości usług w opinii menedżerów i klientów zakładów ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, nr 1–2 A.

Gołąb P., *Reinżynieria zakładu ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, nr 2–3.

Monkiewicz J., *Bankowość i ubezpieczenia na życie. Synergia czy konkurencja?*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, nr 3–4.

Pawluczuk A., *Zarządzanie globalnym towarzystwem ubezpieczeniowym*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, Nr 3–4.

Pazio N. M., Romanowska A., *Struktura świadomości ubezpieczeniowej w świetle badań*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, nr 3–4.

Rozporządzenie ministra finansów z dnia 22 marca 1996 r. w sprawie określenia przypadków dopuszczalności zawierania umów ubezpieczenia z zakładem ubezpieczeń nie posiadającym zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. nr 37, poz.163.

Światowe standardy na polskim rynku, Prawo, Ubezpieczenia, Reasekuracja, BSI nr 1/2002, Wyd. Agencja Unia-Press,

Ubezpieczenia w kraju. Uwagi obserwatora, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002, nr 1–2 A.

Ustawa z dnia 28 lipca 1990r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz.U., nr 11, poz. 62, 1996 r., z późn. zmianami.

Ewa Trojnar

**Integracja Azji Wschodniej
na przykładzie przepływów bezpośrednich
inwestycji zagranicznych w regionie**

Wstęp

Globalizacja, tak jak i współczesny regionalizm stały się dominującymi procesami końca i przełomu XX wieku. Ich przebieg jest gwarantem aktywności państw – podmiotów tych zjawisk, które nie są w stanie samodzielnie zaspokoić swych potrzeb i interesów. Umożliwia to natomiast współpraca stanowiąca o suwerenności, bezpieczeństwie i szeroko pojętym rozwoju państw.

Współczesny system międzynarodowy – epoka globalizacji charakteryzuje się dynamiką zachodzących w nim zjawisk. Wszechobecny jest proces integracji w obrębie współpracujących regionów. Rządząca procesem ideologia kapitalizmu wolnorynkowego pozwala lepiej i wydajniej współpracować poszczególnych jednostkom, przedsiębiorstwom i państwom.

Zagadnienia teoretyczne

Globalizacja a współczesny regionalizm

Globalizację cechuje specyficzny dla niej układ sił, wzajemnie na siebie zachodzących. Według Lestera Thurowa, po upadku GATT świat przekształcił się w układ trój-polarny stworzony przez Stany Zjednoczone, Unię Europejską i tzw. japoński blok (Thurow, 1992). Inni autorzy sugerują układ z dominującą rolą jednego supermocarstwa – Stanów Zjednoczonych. Równowaga zależności pomiędzy nimi jest kluczowym czynnikiem dla stabilności całego systemu (Friedman, 2001).

Tabela 1. Współczesny a tradycyjny regionalizm – porównanie

Tradycyjny regionalizm	Współczesny regionalizm
<ul style="list-style-type: none"> • udział państw o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego • kierowany przez rządy państw • działania gospodarcze – planowane politycznie • nacisk na rozwój przemysłu • preferencyjne reguły dla rozwijających się państw • eliminacja przeszkód w handlu wewnątrzregionalnym • zorientowanie na import • formowanie zamkniętej wspólnoty gospodarczej 	<ul style="list-style-type: none"> • udział państw o zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego • kierowany również przez prywatne przedsiębiorstwa • prawa rynku stymulują działania gospodarcze • swobodny przepływ usług, kapitału inwestycji, siły roboczej • te same reguły dla wszystkich państw (różne okresy dostosowawcze) • liberalizacja, współdziałanie, integracja • zorientowanie na eksport • otwartość wobec gospodarki światowej

Źródło: Lawrence, 1997; 34.

Globalizacja daje jednostkom siłę wpływania na rynki w skali światowej bez pośrednictwa państwa. Możliwość przeniesienia kapitałów z jednego miejsca świata do drugiego zacieśnia strukturę globalnego układu. Jest to również możliwe dzięki właściwej technologii, która wpływa na szybkość komunikowania się i rozprzestrzeniania innowacji pomiędzy regionami (Friedman, 2001).

Rozwój **regionalizmu** ma swoje uzasadnienie głównie ze względu na fakt, że państwa nie mogą zaspokoić swoich interesów jedynie przez współpracę w skali globalnej. Stanowi zatem nieodłączny jej element, określony jako: „wszelkiego rodzaju formy współpracy międzynarodowej w postaci różnych sojuszków i związków integracyjnych państw blisko siebie położonych. Podstawą takiej współpracy są wspólne interesy państw, wynikające z bliskiego sąsiedztwa, podobieństwa ustrojów społeczno-politycznych, zbliżonego poziomu rozwoju gospodarek i ich komplementarności oraz innych wspólnych cech, takich jak: język, kultura, tradycje historyczne, religia” (Haliżak, 1999; 17).

Obecnie, gdy mowa o procesie współpracy międzynarodowej na danym obszarze używa się terminu nowy, otwarty albo współczesny regionalizm. Kierowany prawami rynku, liberalizacją przejawiającą się w znoszeniu barier w handlu międzynarodowym, przepływie kapitału, inwestycji i siły roboczej, współczesny regionalizm zasadniczo odróżnia się od działań tradycyjnych ugrupowań gospodarczych (tab. 1).

Teoria integracji gospodarczej

Integracja regionalna jest według Ernsta Haasa „procesem, w toku którego uczestnicy życia politycznego w danym państwie przenoszą swoją lojalność, oczekiwania i aktywność do nowego i większego centrum, którego instytucje nabierają zwierzchniej jurysdykcji nad państwami narodowymi” (Haliżak, 1999; 18). Gdy na danym obszarze dochodzi do współpracy gospodarczej państw opartej na preferencyjnych zasadach i prowadzi ona do stopniowej likwidacji barier taryfowych i pozataryfowych przy zachowaniu autonomicznej zewnętrznej taryfy wobec krajów trzecich, wówczas mówimy o **regionalnej integracji ekonomicznej**. Integracja nie powinna być celem samym w sobie, służy bowiem wzrostowi gospodarczemu, budowaniu pokoju między państwami, rozwojowi demokracji i trosce o poszanowanie praw człowieka (Molle, 1994).

Najprostszą formą współpracy regionalnej jest **preferencyjna strefa handlu**, gdzie obniżone zostają taryfy celne w handlu towarami i usługami wśród państw regionu. **Strefa wolnego handlu** oznacza ich likwidację i autonomię w ustalaniu taryf zewnętrznych. Gdy dochodzi do wprowadzenia jednolitych ceł zewnętrznych mówi się o **unii celnej**. **Wspólny rynek** to wyższa forma integracji regionalnej oznaczająca również zniesienie przeszkód w przepływie czynników produkcji (kapitału i siły roboczej) w obrębie ugrupowania regionalnego. Zasadniczym warunkiem wspólnego rynku jest zachowanie stałości i pełna wymienialność kursów walutowych, dlatego można mówić o **unii walutowej**. **Unia ekonomiczna** wprowadza dodatkowo wspólną politykę monetarną i makroekonomiczną. Teoria integra-

cji wprowadza również pojęcie **unii politycznej** na określenie wspólnej koordynacji zarówno polityki wewnętrznej, jak i zagranicznej (Bożyk, 1997). **Pełna integracja** powoduje całkowitą unifikację gospodarek państw i wspólną politykę w wielu płaszczyznach działalności.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Integracja państw następuje poprzez aktywizację działań dużych **ponadnarodowych przedsiębiorstw** w obrębie współpracujących państw (Czaja, 2001). Ich działalność dzięki wykorzystaniu nowych technologii i możliwościom innowacyjnym umożliwia konkurencyjność w zdobywaniu nowych rynków zbytu. Likwidacja barier handlowych i inwestycyjnych sprzyja ekspansji korporacji transnarodowych. Poprzez strategię **bezpośredniego inwestowania** i produkcji w różnych częściach świata, tworzy się wszechstronny rynek o globalnym zasięgu.

Inwestycje bezpośrednie są obok inwestycji portfelowych jedną z długookresowych form wywozu kapitału. Można je zdefiniować jako: „każdy przepływ sprzedaży lub zakupu własności w zagranicznym przedsiębiorstwie, które w znacznym stopniu stanie się posiadaniem podmiotu gospodarczego z kraju inwestującego” (Lindert, 1991; 567). Inwestycją bezpośrednią jest również podjęcie samodzielnej działalności gospodarczej za granicą (Budnikowski, 1997). Ta forma wywozu kapitału związana jest z transferem technologii, strategii zarządzania i praw użytkowych wytwarzanych dóbr. Inwestycje bezpośrednie determinują tym samym wewnątrzregionalny podział pracy. W krajach rozwijających się inwestycje stają się źródłem napływu kapitału, zwiększają fundusz inwestycji i dzięki temu aktywizują działalność gospodarczą. Czasem motorem działania korporacji transnarodowych jest jedynie chęć zawładnięcia lokalnym rynkiem. Prowadzić to może do zaniku krajowego przemysłu produkującego dobra substytucyjne.

Ta forma inwestycji stanowi jednak największą korzyść dla państwa importera i jest niewspółmierna do zysków płynących z tradycyjnych form przepływu kapitału. Wielkość przepływów bezpo-

średnich inwestycji zagranicznych w świecie odnotowana w 1999 r. na 865 miliardy USD, świadczy o ich znaczącej roli dla gospodarki globalnej. Wartość inwestycji w państwach rozwijających się w 1999 r. wyniosła 208 miliardów USD, z czego blisko 50% trafiło na rynki Azji (UNCTAD, 2000).

Azja Wschodnia – ogólna charakterystyka regionu

W stosunkach międzynarodowych wyodrębnienie granic regionów jest przedmiotem zaciętych dyskusji naukowych. Zazwyczaj przyjmuje się za kryteria definiowania obszarów homogeniczność geograficzną, polityczną i kulturową. Według geograficznego kryterium podziału Azji można wyodrębnić obszar Azji Wschodniej, który jest częścią Azji i Pacyfiku, uważanego w stosunkach międzynarodowych za punkt wyjściowy podziału.

W artykule przyjęto określać mianem Azji Wschodniej następujące państwa: Południową Koreę, Japonię, Tajwan, Chiny, Hongkong, Singapur, Malezję, Indonezję, Tajlandię, Filipiny. Taki podział znajduje uzasadnienie w stosunkach międzynarodowych zarówno spektakularnymi sukcesami w rozwoju gospodarczym tych państw, jak i wzajemnymi zależnościami, które objawiły się w działaniu kryzysu azjatyckiego lat 1997–98.

Region ten o powierzchni 13 088 tys. km², zamieszkuje niemal 2 miliardy ludzi, charakteryzuje się ogromnym potencjałem ekonomicznym (The Economist, 2000) za sprawą państw wysoko rozwiniętych (Japonia, Hongkong, Singapur, Korea Południowa, Tajwan), bogatych w zasoby naturalne (Chiny), światowych producentów zboża (Indonezja, Tajlandia i Filipiny). Z drugiej strony, jest to region kontrastów, o skrajnie zróżnicowanym stopniu rozwoju państw, gdzie dochód na 1 mieszkańca waha się od 863 USD w Indonezji, do 31,9 tys. USD w Japonii (The Economist, 2001). Zróżnicowanie dotyczy również aspektu kulturowego, historycznego, jak i szerokiego spektrum systemów politycznych (od demokracji po dyktatury komunistyczne).

Znamienne dla rozwijających się państw regionu, było sformułowanie wspólnych interesów w sferze współpracy gospodarczej i stosunków politycznych. Na tych właśnie podstawach w latach 60. rozpoczęła się instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych w regionie. W 1967 r. powstało Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN), skupiające interesy następujących państw: Indonezja, Maleszja, Filipiny, Singapur i Tajlandia. W kolejnych latach członkostwo uzyskały Brunei, Wietnam, Laos, Myanmar i Kambodża. Udana współpraca regionalna państw doprowadziła do utworzenia w 1993 roku Strefy Wolnego Handlu ASEAN (AFTA). Przyspieszono działania na rzecz liberalizacji handlu w regionie. Zajęto się promocją inwestycji państw – utworzenie Strefy Inwestycyjnej ASEAN (AIA) w 1998 r. Umożliwiło to zacieśnienie kontaktów gospodarczych z potęgą regionu – Japonią i tzw. państwami nowo uprzemysłowionymi (NIEs) – Południową Koreą, Tajwanem i Hongkongiem. Nie bez znaczenia dla rozwoju współpracy krajów ASEAN była decyzja o utworzeniu strefy wolnego handlu w obrębie państw APEC, a w późniejszych latach odczuwalne skutki kryzysu azjatyckiego.

W 1989 r. powstała Rada Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC) zrzeszająca interesy państw rozwijających się i wysokorozwiniętych regionu. Rada liczy 21 członków, w tym niektóre państwa Azji Wschodniej: Chiny, Japonia, Południowa Korea, Maleszja, Filipiny, Singapur, Tajwan i Tajlandia.

Szybki wzrost gospodarczy państw regionu, nazywany „wschodnioazjatyckim cudem” przeżył **kryzys finansowy w latach 1997–1998**, drastycznie hamujący tempo rozwoju. Zapoczątkowany bankructwem tajlandzkich firm inwestycyjnych, szybko spowodował recesję państw Azji Południowo-Wschodniej (wzmózone wycofywanie kapitału z rynków tych krajów). Nie przewidywany przez ekonomistów kryzys, wskazał na kluczowe znaczenie współpracy w regionie (Krugman, 1998). Priorytetem stało się zacieśnienie instytucjonalizacji między państwami w obrębie istniejących organizacji regionalnych.

Analiza przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Przedstawienie powiązań ekonomicznych państw obszaru Azji Wschodniej, a w szczególności analiza wielkości i kierunków przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (cel niniejszego artykułu) tłumaczy istniejący proces integracji ekonomicznej regionu. Poprzez odniesienie do nasilenia aktywności inwestycyjnej w latach 80. w skali światowej zobrazuje kształtowanie się procesów globalizacji i regionalizmu.

Ewolucja bezpośrednich inwestycji w regionie Azji Wschodniej w latach 1980–1992

Pomimo występowania spektrum różnic pomiędzy państwami obszaru Azji Wschodniej, kooperacja w regionie i idący za nią sukces gospodarczy znajduje wytłumaczenie przede wszystkim w elastyczności przemysłu. Bezpośrednio z tej zdolności do zmian wynika możliwość szybkiego rozwoju produktu, często imitacji oryginału. Kolejnym poważnym atutem Azji Wschodniej jest wysoka skłonność do oszczędzania, co oddziałuje na wzrost inwestycji. Docenia się również dostęp wysoko rozwiniętych krajów regionu do oświaty, widoczny szczególnie w Japonii, a także osiągnięcia naukowe w zakresie przedmiotów ścisłych w całym regionie. Nie bez znaczenia dla osiągnięcia sukcesu gospodarczego jest etyka pracy, tłumaczona tradycjami filozofii konfucjańskiej, jak i konkurencyjnością wewnątrz regionu i w skali globalnej (McRae, 1996).

Sukcesywny wzrost inwestycji zagranicznych w Azji Wschodniej w latach 1980–1992, kształtował się różnorodnie w państwach regionu (Urata, 1997; 19). Energicznym eksporterem inwestycji zagranicznych w analizowanym okresie była Japonia, której udział w światowym rynku inwestycyjnym w 1992 r. wzrósł aż do 18,69% (udział wszystkich państw regionu wyniósł 22,15%). Wytłumaczeniem tak znacznej aktywności była aprecjacja japońskiego jena w stosunku do dolara i pozostałych walut, która spowodowała akcelerację wschodnioazjatyckiego eksportu i napływ inwestycji zagra-

nicznych. Japonia jako jeden z krajów regionu Azji Wschodniej podjęła wzrost eksportu i inwestycji zagranicznych do krajów regionu w drugiej połowie lat 80.

Godne uwagi są również wyniki Indonezji, Tajlandii i Tajwanu, które odnotowały ponad 50-krotny wzrost eksportu udziałów inwestycji w analizowanym okresie. Głównym importerem bezpośrednich inwestycji w 1992 roku była Indonezja (udziały o wartości 63016 mln USD) a udział w światowych inwestycjach wyniósł 3,28%. Chiny zanotowały najwyższy w regionie, bo ponad 21-krotny wzrost inwestycji. Procentowo niewielki (0,65%) wzrost obserwowano w Tajlandii, gdzie wartość inwestycji wzrosła 10 razy. Import bezpośrednich inwestycji w regionie Azji Wschodniej w porównaniu z wartościami światowymi rósł w analizowanym okresie szybciej (6,89% a 4,32%). Ich procentowy udział w światowym imporcie inwestycji wzrósł od 8,31 do 13,25 (Urata, 1997; 19).

Rozwój zależności międzypaństwowych na rynku inwestycji bezpośrednich

Kierunki przepływów kapitałowych doskonale obrazują współzależności w regionie, są również istotnym wskaźnikiem poziomu integracji ekonomicznej. Porównanie wielkości regionalnych inwestycji do wartości w skali globalnej umożliwia analizę przebiegu procesu globalizacji. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne nie są jedynym miernikiem współpracy regionalnej; są one użytecznym narzędziem będąc elementem liberalizacji charakteryzującym integrację gospodarczą Azji Wschodniej.

Tab. 2 prezentuje procentowy udział inwestycji bezpośrednich w regionie Azji Wschodniej, będący inicjatywą państw należących do tego obszaru. W latach 1980–1992 znaczenie Azji Wschodniej jako eksportera inwestycji w obrębie własnego regionu zmalało z 34,6% do 23,8%. Z drugiej strony udział państw Azji Wschodniej w całkowitym imporcie inwestycji do tego obszaru wzrósł z 42% do 48,2%. Zależność państw regionu od przepływów inwestycji przybierała zróżnicowane wartości dla tych krajów. Filipiny, Korea Południowa i Chiny w analizowanym okresie wykazały wzrost wewnątrzregionalnej

zależności od napływów inwestycji do pozostałych państw regionu, w których zanotowano ich spadek. Wzrost zależności od importu inwestycji obserwowano w 6. państwach regionu, 3 odnotowały spadek (Indonezja, Korea Południowa, Japonia). Jedynie gospodarka Tajwanu nie odnotowała zmian. Interesująco przedstawia się sytuacja Japonii, gdzie zależność ta była bardzo niska i charakteryzowała się malejącym trendem.

Wzrost zależności państw regionu od wielkości przepływów inwestycji z Azji Wschodniej charakteryzował większość krajów w latach 1980–1992. Jeżeli proces integracji gospodarczej w regionie zależy pośrednio od przepływów inwestycji zagranicznych, to ich wzrost po stronie importu z regionu do należących do niego państw ma pozytywny wpływ na rozwój integracji na tym obszarze.

Tabela 2. Wielkość regionalnych inwestycji bezpośrednich (w %) w latach 1980–1992

Kraj / Region / rok	Przepływy inwestycji			
	do Azji Wschodniej		z Azji Wschodniej	
	1980	1992	1980	1992
Indonezja	98,4	40,8	51,3	43,7
Malezja	89,1	81,9	54,3	60,3
Filipiny	74,1	89,6	22,2	31,4
Tajlandia	50,6	50,2	46,3	66,0
Singapur	75,8	48,7	31,4	35,2
Korea Płd.	23,3	33,9	58,2	45,7
Tajwan	38,7	35,8	48,8	48,8
Hongkong	90,3	85,0	24,1	50,2
Chiny	26,9	72,4	66,1	79,0
Japonia	26,4	15,3	17,4	14,2
Azja Wsch.	34,6	23,8	42,0	48,2
Świat	8,7	22,1	33,5	38,7

Źródło: Urata, 1997; 26–27.

Interesujące wnioski płyną z dalszej analizy wielkości inwestycji zagranicznych. Na podstawie danych zawartych w tab. 3, można zaobserwować przebieg procesu intensyfikacji inwestycji w skali globalnej, wyrażony jako relacja inwestycji mających swoje źródła poza regionem Azji Wschodniej do „regionalnego” produktu krajowego brutto (PKB). Udział tak eksportu, jaki i importu bezpośrednich inwestycji zagranicznych charakteryzował się tendencją wzrostową w analizowanym czasie we wszystkich 10 gospodarkach regionu. Wartość importu inwestycji wszystkich państwach Azji Wschodniej do ich PKB wyniosła 14,6% w 1992, co stanowi dwukrotny przyrost wartości względem 1980 r. W analizowanym okresie odnotowano również ponad czterokrotny wzrost eksportu inwestycji zagranicznych do państwach Azji Wschodniej (0,3% i 1,3%).

Tabela 3. Globalizacja państw Azji Wschodniej jako udział inwestycji bezpośrednich do PKB (w %) w latach 1980 i 1992

Kraj Region	Eksport inwestycji		Import inwestycji	
	1980	1992	1980	1992
Indonezja	0	1,0	6,2	25,5
Malezja	0,2	0,7	11,3	15,5
Filipiny	0,2	0,2	3,1	5,2
Tajlandia	0	0,3	2,0	3,8
Singapur	1,6	11,2	31,3	45,1
Korea Południowa	0,2	1,2	0,9	1,5
Tajwan	0,1	1,7	3,4	4,0
Hongkong	1,4	6,4	13,5	14,2
Chiny	0	0,1	0,2	2,1
Japonia	2,6	8,9	0,2	0,6
Azja Wschodnia	0,3	1,3	6,4	14,6

Źródło: Urata, 1997; 30.

Inwestycje bezpośrednie państw regionu po azjatyckim kryzysie finansowym

Światowe przepływy inwestycji zagranicznych w latach 1996–1999 wykazywały tendencję wzrostową. Trend ten charakteryzował się jednak mniejszym z roku na rok tempem wzrostu. Kraje Azji Wschodniej pozostawały ważnymi odbiorcami inwestycji zagranicznych. Dewaluacja walut poszczególnych państw poszerzyła bowiem ich atrakcyjność inwestycyjną. Wpływ kryzysu lat 1997–1998 na przepływy inwestycji bezpośrednich był zdecydowanie mniejszy niż na przepływy kapitałów krótkookresowych. „Stabilność” inwestycji bezpośrednich wynika z ich struktury, którą tworzą środki trwałe, kapitał ludzki i know-how. Z drugiej strony, uwidoczniły się negatywne efekty działania kryzysu. Zmalała zdolność eksportowa inwestorów regionu z Azji Wschodniej, osiągając najmniejsze wartości w 1998 r.

Tab. 4 prezentuje wielkości przepływów bezpośrednich inwestycji w latach 1996–1999 w państwach regionu Azji Wschodniej. Interesujące spostrzeżenia prezentuje sytuacja na rynku inwestycyjnym w Indonezji, gdzie fluktuacje bezpośrednich inwestycji osiągnęły maksimum w ich imporcie w 1996 r. wielkością ponad 6 mld USD, po którym następuje gwałtowny spadek. Znikoma zdolność eksportowa również zmalała w analizowanym okresie. Po katastrofalnym 1998 r. Tajwan, Hongkong, Malezja, Tajlandia wykazują stopniowy wzrost eksportowanych inwestycji bezpośrednich. Gospodarka Singapuru odzyskała w latach po kryzysie, tak zdolności eksportowe (3,9 mld USD), jak i importowe (7 mld USD). Silną pozycję eksportera inwestycji zagranicznych zdołała utrzymać Japonia, chociaż w latach kryzysu uległa ona spadkowi, osiągając minimalną wartość w 1999 r. – 22,7 mld USD. Czołowym importерem stał się Hongkong i Chiny, odpowiednio 23,1 i 40,4 mld USD w 1999 r. Wielkość skumulowanych inwestycji zagranicznych eksportowanych z państw Azji Wschodniej sięgnęła 58 mld USD.

**Tabela 4. Przepływy bezpośrednich inwestycji
w latach 1996–1999 (w miliardach USD)**

		1996	1997	1998	1999
Indonezja	Import	6,2	4,677	(0,356)	(3,27)
	Eksport	0,6	0,178	0,044	0,072
Malezja	Import	7,3	6,5	2,7	3,5
	Eksport	3,8	2,6	0,8	1,6
Filipiny	Import	1,5	1,2	1,8	0,7
	Eksport	0,2	0,1	0,2	0,1
Tajlandia	Import	2,4	3,7	7,4	6,1
	Eksport	0,9	0,4	0,1	0,4
Singapur	Import	9	8,1	5,5	7
	Eksport	6,9	8,9	(1,5)	3,9
Korea Płd.	Import	2,3	3,1	5,2	10,3
	Eksport	4,2	3,2	3,9	2,5
Tajwan	Import	1,9	2,2	0,2	2,9
	Eksport	3,8	5,2	3,8	4,4
Hongkong	Import	10,5	11,4	14,8	23,1
	Eksport	26,5	24,4	17	19,9
Chiny	Import	40,2	44,2	43,8	40,4
	Eksport	2,1	2,6	2,6	2,5
Japonia	Import	0,2	3,2	3,2	12,7
	Eksport	23,4	26,1	24,2	22,7
Azja Wsch.	Import	81,3	88,277	84,25	103,43
	Eksport	72,4	73,678	51,144	58,072
Świat	Import	377,5	473,1	680,1	865,5
	Eksport	390,8	471,9	687,1	799,9

Źródło: UNCTAD, 2000.

Podsumowanie

Sytuacja na światowym rynku inwestycyjnym podlega ciągłym zmianom. Rozwój gospodarczy państw Azji Wschodniej, wydarzenia związane z kryzysem azjatyckim powodowały ciągłą fluktuację zachowań inwestorów. Istotny był też dla państw regionu wpływ czynników zewnętrznych o charakterze politycznym i nasilenie procesu globalizacji.

Pierwsza ekspansja inwestycji zagranicznych w państwach Azji Wschodniej wystąpiła w latach 80. Istotną rolę odegrał rozwój współpracy międzypaństwowej, szczególnie pomiędzy Japonią a krajami regionu. Nowo uprzemysłowione państwa (NIEs) naśladowały takie działania w latach późniejszych. Borykając się z podobnymi problemami, między innymi takimi jak aprecjacja waluty, przedsiębiorstwa w tych państwach poszukiwały rozwiązań dających niskie koszty produkcji poprzez inwestycje zagraniczne w regionie. Głównymi ich odbiorcami były Chiny i rozwijające się państwa ASEAN.

Azja Wschodnie była głównym wśród krajów rozwijających się importem światowych inwestycji zagranicznych. Zależność państw od importu wewnątrzregionalnych inwestycji wzrosła w analizowanych latach. Na zacieśnienie powiązań gospodarczych w regionie istotny wpływ miała instytucjonalizacja współpracy w ramach istniejących ugrupowań. Podjęte działania liberalizacji przepływów inwestycji bezpośrednich między państwami ASEAN wzmocniły jej siłę. Warunki stworzone przez Strefę Wolnego Handlu ASEAN i Strefę Inwestycyjną ASEAN przynosiły pozytywne efekty działalności. Umożliwiały konsolidację i tworzenie nowych przedsiębiorstw transnarodowych.

W ostatnich latach obserwowano ponowny wzrost aktywności inwestycyjnej, której zahamowanie było skutkiem kryzysu azjatyckiego. Kryzys ten uwidocznił skalę powiązań regionu Azji i Pacyfiku. Państwa ASEAN i APEC wykazywały dużą aktywność we współpracy między członkami, a także z innymi regionami wpływając na poziom aktywności w skali globalnej.

Reasumując przebieg procesu integracji w regionie Azji Wschodniej należy uznać, że działania gospodarcze państw regionu zgodne są z zasadami otwartego regionalizmu i prowadzić będą do rozwoju integracji istniejących ugrupowań. Marginalne znaczenie przypisuje się tworzeniu stałych instytucji współpracy czy ujednocnianiu polityki ekonomicznej w regionie. Różnorodny poziom rozwoju gospodarczego państw wchodzących w skład regionu Azji i Pacyfiku, heterogeniczność systemów politycznych, a także problem jednoznacznego wydzielenia subregionów stanowią przeszkodę rozwinięcia wyższych form integracji w regionie. Są to z drugiej strony swoiste łączniki komplementarnych interesów i zdolności konkurencyjnych. Dlatego współpraca oparta na mechanizmach gospodarki rynkowej, prowadząca do liberalizacji handlu i inwestycji jest rozwiązaniem dla regionu Azji Wschodniej. Regionalizm ekonomiczny jest tego naturalnym skutkiem. Państwa regionu nie powinny schodzić z drogi rozwoju handlu międzynarodowego i inwestycji zagranicznych. Dzięki nim mogą bowiem rozwijać własne kwalifikacje, wydajność i infrastrukturę. Poprzez korzystne działanie na promocję światowych inwestycji, rozwój regionu, państwa Azji Wschodniej przyczynią się do nasilenia procesu globalizacji. Umożliwią tym samym lepszy dostęp do światowego rynku państwom rozwijającym się i byłym krajom socjalistycznym. Otwarcie gospodarki na dopływ kapitału zagranicznego i umacnianie współpracy regionalnej są również dla Polski istotnymi warunkami osiągnięcia wzrostu gospodarczego.

Literatura

Bożyk, P., (1997). *Międzynarodowa integracja gospodarcza* (w:) *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, (red.) Budnikowski, A., i E. Kawecka-Wyrzykowska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Budnikowski, A., (1997). *Międzynarodowe obroty czynnikami produkcji* [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, (red.) Budnikowski, A., i E. Kawecka-Wyrzykowska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Czaja, I., (2001). *Globalizacja, globalizm, przedsiębiorczość – szanse i zagrożenia* [w:] *Globalizacja*, (red.) Klich, J., Fundacja „Międzynarodowe Centrum Rozwoju Demokracji”, Kraków.

Friedman, L.T., (2001). *Lexus i drzewo oliwne, Zrozumieć globalizację*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań.

Haliżak, E., (1999). *Stosunki międzynarodowe w regionie Azji i Pacyfiku*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.

Krugman, P., (1998). *The Rules of the Game*, Interview in Newsweek, *Newsweek*, Sept. 29.

Lawrence, Z. R., (1997). *Preferential Trading Arrangements: the Traditional and the New in Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*.

Lindert, H. P., (1991). *International Economics*, IRWIN, Boston.

McRae, H., (1996). *Świat w roku 2000*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.

Molle, W., (1994). *The Economics of European Integration Theory, Practice, Policy*, Dartmouth.

The Economist, (1999). *Pocket World in Figures 2000*, The Profile Books Ltd., London.

The Economist, (2001). *The World in 2002*, The Economist Newspaper Ltd., London.

Thurow, L. C., (1992). *Head to Head: The Coming Battle Among Japan, Europe and America*, William Morrow, New York.

UNCTAD, (2000). *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, table I.1, p. 2, (w:) *Global Foreign Direct Investment to exceed \$1 Trillion, UNCTAD Predicts*, UNCTAD Press Release TAD/INF/28556, The United Nations Conference on Trade and Development, <http://www.unctad.org/en/press/pr2856en.htm>.

Urata, S., (1997). *The Formation of Regional Institutions in East Asia* [w:] *Asia & Europe Beyond Competing Regionalism*, (red.) Fukusaku, K., Kimura, F. i S. Urata.



Noty o autorach

Mgr Magdalena Bałut

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków, Polska.

Dr Małgorzata Czerwińska

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków, Polska.

Dr Henryk Czubek

Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków, Polska.

Mgr Joanna Dyczkowska

Politechnika Koszalińska, Koszalin, Polska.

Prof. Sergiy Gerasymenko

Uniwersytet Szewczenki, Kijów, Ukraina.

Prof. dr hab. Marek Grzybowski

Politechnika Koszalińska, Koszalin, Instytut Morski, Gdańsk, Polska.

Dr Krzysztof Kaszuba

Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie, Rzeszów, Polska.

Dr Marek Cierpiał-Wolan

Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Polska

Mgr Małgorzata Kurlito

Uniwersytet Jagielloński, Kraków, Polska.

Mgr Ewa Lachor

Wyższa Szkoła Humanistyczno-Przyrodnicza w Sandomierzu, Sandomierz, Polska.

Dr Lidia Mesjasz

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków, Polska.

Mgr Magdalena Micek

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego Kraków, Polska.

Prof. dr hab. Józef Misala

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, Polska.

Mgr Piotr Misztal

Politechnika Radomska, Radom, Polska.

Mgr Katarzyna Nowacka

Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, Polska.

Dr Ryszard Pałgan

Uniwersytet Gdański, Gdańsk, Polska.

Prof. dr hab. Stanisław Piocha

Politechnika Koszalińska, Koszalin, Polska.

Mgr Jowita Świerczyńska

Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków, Polska.

Dr Hanna Treder

Uniwersytet Gdański, Gdańsk, Polska.

Mgr Ewa Trojnar

Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Polska.