

**Krakowska Szkoła Wyższa
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego**

**POLSKA I SPOŁECZEŃSTWO
W XXI WIEKU**

Sekcja: Handel zagraniczny i amerykanistyka

**Materiały konferencyjne
z IV Międzynarodowej Konferencji
Krakowskiej Szkoły Wyższej
pod redakcją Klemensa Budzowskiego**

Kraków 2004

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

Recenzja:
Prof. dr hab. Stanisław Wydymus

Redaktor prowadzący:
Halina Baszak Jaroń

Adiustacja i korekta:
Anna Nowak



Copyright© by Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o.,
Kraków 2004

ISBN 83-89823-65-9

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

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

Wydawca:
Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o., Kraków 2004

Materiały konferencyjne Krakowskiej Szkoły Wyższej
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Przygotowanie do druku: Polpress
Druk: Unidruk, Kraków

Spis treści

<i>Klemens Budzowski</i> Przedmowa	7
<i>Magdalena Bałut</i> Przepisy antydumpingowe Stanów Zjednoczonych jako narzędzie protekcjonizmu handlowego.....	13
<i>Klemens Budzowski, Jowita Świerczyńska</i> Problemy eksportu województwa małopolskiego	31
<i>Małgorzata Czerwińska</i> Zmiany w kodeksowych regulacjach obrotu towarowego z zagranicą (elementy kalkulacyjne) po akcesji Polski do Unii Europejskiej	47
<i>Henryk Czubek</i> Model wzrostu sprzedaży indukowany ubezpieczeniem kredytu eksportowego	71
<i>Paweł Drobny</i> Rola instrumentów ubezpieczeniowych w handlu zagranicznym Polski	85
<i>Magdalena Gołębiowska-Śmiatek</i> Dynamiczne procesy w obrębie cywilizacji zachodniej. Analiza pozycji Stanów Zjednoczonych na scenie międzynarodowej w kontekście wydarzeń lat dziewięćdziesiątych XX wieku i początku XXI wieku.....	103
<i>Maria Kozanecka</i> Tendencje w handlu międzynarodowym w dobie umacniania się gospodarki globalnej	117
<i>Paweł Laidler</i> Proces upolitycznienia wymiaru sprawiedliwości na przykładzie Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych	133

<i>András Majoros</i> Regional Expansion of Hungarian Companies	149
<i>Lidia Mesjasz</i> Kontrowersje wokół roli MFW w zapobieganiu i rozwiązywaniu kryzysów finansowych	161
<i>Tadeusz Paleczny</i> Amerykanizacja a globalizacja: procesy uniwersalizacji tożsamości kulturowej	175
<i>Mirostawa Skawińska</i> Zjawisko terroryzmu współczesnego w ujęciu Francisa Fukuyamy i Samuela Huntingtona	187
<i>Ewa Szymanik</i> Konkurencyjność wymiany polsko-greckiej	201
<i>Magdalena Ślusarczyk</i> Programowanie – priorytetowe obszary działania krajów Unii Europejskiej w latach 2000–2006, wyzwania na lata 2007–2013	213
<i>Rachela Tonta</i> Eurośroziemnomorska strefa wolnego handlu	235
<i>Łukasz Wordliczek</i> „Nowa Europa” jako narzędzie analityczne polityki zagranicznej Stanów Zjednoczonych na przykładzie interwencji w Iraku	255
<i>Elżbieta Zębala</i> Jednostronne preferencje celne w Unii Europejskiej – implikacje dla Polski	267
<i>Wojciech Zysk</i> Związki bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze zmianami struktury eksportu i importu w Polsce	279
Noty o autorach	301

Przedmowa

IV Międzynarodowa Konferencja Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego obradowała od 30 maja do 1 czerwca 2004 roku. W tym roku uczestniczyło w niej ponad 150 naukowców z ośrodków akademickich: Polski, Węgier, Niemiec, Szwecji, Australii, Słowacji, Czech, Ukrainy, Serbii.

Obrady konferencji toczyły się w siedmiu następujących sekcjach:

- Prawo i Administracja,
- Zarządzanie i marketing,
- Architektura i sztuka,
- Nauki o rodzinie,
- Nauki polityczne,
- Integracja europejska i turystyka międzynarodowa,
- Handel zagraniczny i amerykanistyka.

U progu nowego stulecia, które przyniosło Europie i światu tak znaczące, chociaż nie zawsze jednoznacznie pozytywne zmiany, zarówno w polityce, jak i w życiu gospodarczym czy społecznym, warto je było omówić i skomentować z nową refleksją, już po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Takie też były oczekiwania władz uczelni i Rady naukowej konferencji, kiedy przyjmowano za temat przewodni hasło – „Państwo i społeczeństwo XXI wieku”.

Teksty zebrane w niniejszym tomie zostały przedstawione w trakcie obrad sekcji „Handel zagraniczny i amerykanistyka”, debatującej na temat „Cywilizacja i gospodarka we współczesnym świecie na przykładzie USA i Europy” w ramach IV Międzynarodowej Konferencji.

Zagadnienia podejmowane przez autorów 18 prac zamieszczonych w książce – również dzięki szerokiemu spektrum omawianej problematyki – wnoszą wiele, czasem mało znanych danych do naszej wiedzy o niuansach cywilizacyjno-gospodarczych współczesnego świata. Dzięki temu stanowią dobrą reprezentację przedstawionych na konferencji referatów.

Równie ciekawy skutek dało zebranie w ramach obrad jednej sekcji prac z zakresu problematyki handlu zagranicznego krajów europejskich wraz z prezentacją wybranych zagadnień z zakresu amerykanistyki.

Prof. KSW, dr Klemens Budzowski

Kraków, czerwiec 2004 roku

RADĘ NAUKOWĄ IV MIĘDZYNARODOWEJ
KONFERENCJI TWORZYLI:

- Prof. KSW, dr hab. Zbigniew Maciąg – Rektor Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
- Prof. dr hab. Jerzy Malec – Prorektor Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
- Prof. Anatolij Demiańczuk – Rektor Międzynarodowego Uniwersytetu w Równem, Ukraina,
- Prof. Sergij Jerochin – Rektor Narodowej Akademii Zarządzania w Kijowie, Ukraina,
- Dr Miklós Galó – Prorektor Nyíregyházi Foiskóla, Węgry,
- Prof. György Venter – Rektor Nyíregyházi Foiskóla, Węgry,
- Prof. KSW, dr Klemens Budzowski – Kanclerz Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
- Prof. KSW, dr hab. Bogusława Bednarczyk – Dziekan Wydziału Stosunków Międzynarodowych Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
- Prof. KSW, dr hab. Barbara Stoczewska – Dziekan Wydziału Prawa i Administracji Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
- Prof. KSW, dr hab. Stanisław Kilian – Dziekan Wydziału Nauk Politycznych i Komunikacji Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
- Prof. KSW, dr Dariusz Fatuła – Dziekan Wydziału Zarządzania i Marketingu Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
- Prof. KSW, dr Zofia Szarota – Dziekan Wydziału Nauk o Rodzinie Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
- Prof. dr hab. Stanisław Hryń – Dziekan Wydziału Malarstwa i Architektury Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego.

THE ACADEMIC BOARD OF THE
4RD INTERNATIONAL CONFERENCE INCLUDED:

- Professor Zbigniew Maciąg, Ph.D. – Rector of Andrzej Frycz Modrzewski Cracow College,
- Professor Jerzy Malec, Ph.D. – Vice-Rector of Andrzej Frycz Modrzewski Cracow College,
- Professor Anatoliy Demiańczuk, Ph.D. (Pedagogics) – Rector of the International University in Rowne, Ukraine,
- Professor Sergiy Jerochin – Rector of the “National Academy of Management” in Kiev, Ukraine,
- Miklós Galó, Ph.D. – Vice-Rector of Nyíregyházi Foiskóla, Hungary,
- Professor György Venter – Rector of Nyíregyházi Foiskóla, Hungary,
- Professor Klemens Budzowski, Ph.D. – Chancellor of Andrzej Frycz Modrzewski Cracow College,
- Professor Bogusława Bednarczyk, Ph.D. – Dean of the Faculty of International Relations at Andrzej Frycz Modrzewski Cracow College,
- Professor Barbara Stoczewska, Ph.D. – Dean of the Faculty of Law and Administration at Andrzej Frycz Modrzewski Cracow College,
- Professor Stanisław Kilian, Ph.D. – Dean of the Faculty of Political Science and Social Communication at Andrzej Frycz Modrzewski Cracow College,
- Dariusz Fatuła, Ph.D. – Dean of the Faculty of Management and Marketing at Andrzej Frycz Modrzewski Cracow College,
- Professor Zofia Szarota, Ph.D. – Dean of the Faculty of Family Studies at Andrzej Frycz Modrzewski Cracow College,
- Professor Stanisław Hryń, Ph. D. – Dean of the Faculty of Architecture and Fine Arts at Andrzej Frycz Modrzewski Cracow College.

**POLSKA I SPOŁECZEŃSTWO
W XXI WIEKU**

Sekcja: Handel zagraniczny i amerykanistyka

Magdalena Bałut

Przepisy antydumpingowe Stanów Zjednoczonych jako narzędzie protekcjonizmu handlowego

Przepisy prawa antydumpingowego już od wielu lat są przedmiotem kontrowersji i ożywionych dyskusji w ramach rund negocjacyjnych WTO. Ze względu na fakt, iż do stołu negocjacyjnego zasiadają przedstawiciele różnych krajów, mających różne tradycje handlowe i przejawiających odmienne stanowiska co do charakteru prawa antydumpingowego, osiągnięcie w tej sprawie konsensusu jest niezwykle trudnym wyzwaniem. Eksperti w dziedzinie prawa antydumpingowego, ekonomiści i prawnicy, jednogłośnie potwierdzają niedoskonałość obecnie obowiązujących przepisów¹ i postulują liczne zmiany przede wszystkim natury metodologicznej. W listopadzie 2001 r. rozpoczęła się kolejna runda negocjacji w ramach WTO (Doha, Katar), która podobnie jak poprzednie zmierza do pogodzenia interesów narodowych sygnatariuszy Porozumienia Antydumpingowego.

Negocjacje antydumpingowe WTO stają wobec silnego sprzeciwu Stanów Zjednoczonych, które uważają, że zmiany w obecnych przepisach spowodują osłabienie amerykańskiego prawa antydumpingowego i w ten sposób narażą przemysł krajowy na szkody wynikające z nieuczciwej konkurencji.

Obawy te zostały zawarte w przepisach „*Trade Promotion Authority*” (TPA) przyjętych przez Kongres w sierpniu 2002 r. Dokument ten zawierał wskazówki dla Prezydenta, sugerujące, aby w negocjacjach handlowych dążył on do „zachowania zdolności USA do rygorystycznego egzekwowania własnego prawa handlowego, włączając cła antydumpingowe i wyrównawcze (...), i unikania porozumień, które zmniejszają efektywność krajowych i zagra-

¹ *WTO Antidumping Agreement.*

nicznych reguł odnośnie nieuczciwego handlu, w szczególności dumpingu i subsydiowania (...)”²

Prawie identyczny zapis zawarty został w rezolucji Izby Reprezentantów 7 listopada 2001 r. w wigilię konferencji ministerialnej w Doha³, a w maju 2001 r. Prezydent otrzymał list podpisany przez 62 senatorów, który ostrzegał go przed zawieraniem jakichkolwiek porozumień handlowych osłabiających przepisy prawa antydumpingowego i każdego innego, które reguluje użycie instrumentów polityki handlowej.⁴

Nasuwa się tu dość istotne pytanie, czy tak paniczne reakcje polityków na ewentualną korektę przepisów antydumpingowych są odzwierciedleniem słusznej walki z nieuczciwymi praktykami handlowymi, czy raczej świadczą o protekcyjnym charakterze współczesnej polityki handlowej Stanów Zjednoczonych?

Okazuje się, że gdyby bliżej przyjrzeć się tymże przepisom, można dojść do wniosku, że zawierają one wiele błędów i niedociągnięć metodologicznych. Niejednokrotnie przyczyniają się one do nieuzasadnionych oskarżeń o dumping kierowanych w stronę przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność na warunkach uczciwej konkurencji.

Obecną podstawą prawną dla przepisów antydumpingowych jest wielokrotnie nowelizowany VII Rozdział Aktu o Taryfach Handlowych z 1930 r. Wniesione poprawki dotyczyły między innymi zasad postępowania administracyjnego i możliwie najściślejszego dostosowania prawa z 1930 r. do Porozumienia w Sprawie Antydumpingu i Subsydiowania (*Antidumping and Subsidies Agreements*), zawartego w ramach negocjacji Rundy Urugwajskiej (*Uruguay Round Agreements Act – URAA* z 8 grudnia 1994 r.).

² Trade Act of 2002, Public Law 107–210, sec. 2102(b)(14)(A).

³ House Con. Res. 262, 107th Cong., 1st sess., November 7, 2001. Interesującym jest fakt, iż w tym samym czasie prezydent został poinstruowany, by upewnić się, czy amerykański eksport nie jest przypadkiem przedmiotem nadużyć prawa antydumpingowego oraz czy nie jest nękany cłem wyrównawczym przez inne kraje.

⁴ B. Lindsey, D. Ikenson, *Reforming the Antidumping Agreement. A Road Map for WTO Negotiations*, CATO Institute, No. 21, Dec. 11, 2002 na www.cato.org z dn. 23.05.2004 r.

Dodatkową wykładnią prawa są regulacje ITA (*International Trade Administration*), która jako organ Departamentu Handlu (*Department Of Commerce*) administruje⁵ działalność antydumpingową i antysubsydiową.⁶

W amerykańskim prawie antydumpingowym dumping określany jest jako sprzedaż dóbr na rynku eksportowym po cenie niższej niż tzw. „wartość normalna” (*normal value*)⁷. Wartość normalna liczona jest albo w oparciu o cenę takiego samego lub podobnego towaru na porównywalnym rynku⁸ (najlepiej gdyby był to rynek krajowy eksportera), albo na bazie tzw. „wartości konstruowanej” (*constructed value*), która uwzględni koszty produkcji danego towaru oraz rozsądną sumę zysku.⁹

Postępowanie antydumpingowe może zostać wszczęte z własnej inicjatywy IA lub, co zdarza się najczęściej, na wniosek przemysłu krajowego, który został dotknięty szkodą powstałą w wyniku importu towaru po cenach dumpingowych. Petycje składane są równocześnie w biurze ITA i ITC (*International Trade Commission*)¹⁰, a postępowanie może zostać wszczęte, jeśli złożony wniosek popierają producenci krajowi wytwarzający nie mniej niż 25% całej krajowej produkcji towaru podobnego. Następnym krokiem jest obliczenie ogólnej wielkości produkcji krajowej, która jest udziałem wszystkich producentów, bez względu na to, czy opowiedzieli się oni za czy przeciwko wnioskowi. Jeżeli wniosek jest popierany przez producentów wytwarzających mniej niż 50% tej sumy, nie ma podstaw do wszczęcia postępowania.¹¹ Wszczęcie postępowania antydumpingowego leży w gestii Departamentu Handlu (*Department of Commerce*), zwanego dalej DOC.

⁵ Administracją działań antydumpingowych zajmuje się dokładniej IT (Import Administration) – jedna z 4 jednostek ITA.

⁶ *Import Administration Antidumping Manual*, 1997 na stronie internetowej: <http://ita.doc.gov> z dn. 23.05.2003 r.

⁷ Regulacje antydumpingowe zamieszczone są 19 U.S.C.1673–1673n oraz w 19 C.F.R 351.

⁸ Porównywalnym jest rynek krajów o podobnym poziomie rozwoju gospodarczego.

⁹ W przypadku krajów o gospodarce nierynkowej NME (*non-market economy*), Departament Handlu odrzuca ceny krajowe uznając, że nie są one wytworem rzeczywistych transakcji rynkowych – B. Linsey, *The U.S. Antidumping Law: Rhetoric versus Reality*, CATO Institute, No.7, August 16, 1999, s. 5 na www.cato.org z dnia 23.05.2004 r.

¹⁰ *The Tariff Act of 1930*; 19 U.S.C 1673a-1673h.

¹¹ *Ibidem*, 19 U.S.C 1673c(4)(A).

Aby nałożyć cło antydumpingowe, nie wystarczy stwierdzić istnienia dumpingu, należy również dowieść, że przemysł krajowy ponosi w związku z tym szkodę lub istnieje realne zagrożenie jej powstania, bądź też sprzedaż po cenach dumpingowych hamuje rozwój nowych gałęzi przemysłu Stanów Zjednoczonych. Organem administracji odpowiedzialnym za badanie konsekwencji importu towarów po cenach dumpingowych jest Międzynarodowa Komisja Handlu (*International Trade Commission*). ITC ma 45 dni od wszczęcia postępowania na stwierdzenie istnienia i rozmiaru ewentualnej szkody dla krajowych producentów (pozytywne rozpatrzenia w tym zakresie dotyczą 79% przypadków).¹² Po pozytywnych ustaleniach wstępnych ITC, DOC wysłała kwestionariusze do producentów i eksporterów sprzedających dany towar na rynku Stanów Zjednoczonych. Następnie dokonuje analizy i weryfikacji zebranych informacji i w ciągu 140 dni od wszczęcia postępowania dokonuje ustaleń wstępnych co do ewentualnego istnienia dumpingu. Od tego momentu DOC ma 75 dni na opracowanie ustaleń ostatecznych. Jeśli DOC potwierdzi istnienie dumpingu, a dzieje się tak w 94% spraw, ITC ma 45 dni na ogłoszenie decyzji końcowej odnośnie powstałej w wyniku dumpingu szkody (pozytywne określenie szkody dotyczy 83% spraw). Pozytywne orzeczenia obydwu organów, DOC i ITC, mają swój finał w nałożeniu cła antydumpingowego na okres 5 lat. Okres nałożenia cła może być dwukrotnie przedłużony (na kolejne 5 lat), jeśli po przeprowadzeniu postępowań rewizyjnych okaże się, że import wciąż dokonywany jest po cenach dumpingowych i przyczynia się do powstania szkody dla przemysłu krajowego.¹³

Ogromna skuteczność administracji amerykańskiej w zakresie nakładania cła antydumpingowego niekoniecznie jest dowodem na protekcyjnistyczny charakter prowadzonej polityki handlowej. Często zdarza się jednak, że stosowanie praktyk dumpingowych zostaje udowodnione niewinnemu eksporterowi, który kieruje się w swym postępowaniu zasadami uczciwej konkurencji. W jaki sposób dochodzi do tego typu sytuacji?

¹² B. Lindsey, D. Ikenson, *Antidumping 101. The Devilish Details of „Unfair Trade” Law*, CATO Institute, No. 20, November 21, 2002, s. 3 na www.cato.org z dnia 23.05.2004 r.

¹³ Por. *ibidem*, s. 3–5.

Jeśli towar eksportowany na rynek USA ma swój identyczny odpowiednik w kraju producenta, prawdopodobieństwo niesprawiedliwych oskarżeń jest niewielkie. Kontrowersje pojawiają się w sytuacji, kiedy na rynku krajowym eksporter nie występuje sprzedaż takiego samego produktu (co zdarza się notorycznie) lub sprzedaż ta jest niewystarczająca. W takim przypadku DOC porównuje średnią cenę towaru na rynku USA do średniej ceny towaru podobnego („*next most similar*” product). Praktycznie nie ma możliwości, żeby porównaniu zostały poddane towary podobne, ponieważ produkt zaproponowany przez DOC zawsze różni się od opisywanego przez respondenta kwestionariusza antydumpingowego. DOC charakteryzuje towar według przyjętej przez siebie nomenklatury produktowej (tzw. CONNUM – *control number*), która często daleko odbiega od specyficznej kodyfikacji indywidualnej dla każdego producenta.¹⁴ CONNUM zawiera od kilku do kilkudziesięciu cech produktów, których odpowiednie kombinacje pozwalają na zbudowanie modelu porównawczego wykorzystywanego w postępowaniach antydumpingowych. Tymi charakterystykami mogą być na przykład rozmiar (np. mały, duży) lub materiał, z którego wykonany jest produkt (np. guma, plastik). Stosując hipotetyczny model, DOC otrzymuje 4 kombinacje: mały gumowy, duży gumowy, mały plastikowy i duży plastikowy. Jeśli DOC uzna cechę rozmiaru za priorytetową dla danej sprawy, przy braku towaru identycznego na rynku krajowym eksportera, może stwierdzić, że towarem podobnym do „małego gumowego” jest „mały plastikowy”. Oczywiście przykład ten jest mocno przesadzony, jednakże uzmysławia dobitnie możliwość pojawienia się istotnych odchyleń w porównywaniu cech towarów podobnych. Rozwiązaniem problemu wydaje się bardzo precyzyjne porównywanie towarów w oparciu o wiele szczegółowych charakterystyk. Jednakże jeśli pojawi się dodatkowa cecha konkretyzująca charakterystykę rozmiaru (np. średni), sytuacja może jeszcze bardziej się skomplikować, bo który z towarów jest bardziej podobny do średniego, duży czy mały?¹⁵

Kolejnym problemem adekwatności przepisów antydumpingowych do rzeczywistych transakcji handlowych jest korygowanie cen dokonywane w celu możliwie jak najdokładniejszego pomiaru marginesu dum-

¹⁴ Ibidem, s. 5.

¹⁵ Przykład zaczerpnięty z B. Lindsey, D. Ikenson, *Antidumping 101. The Devilish Details of „Unfair Trade” Law*, op. cit., s. 5–6.

pingu. Sprzedaż i dostarczanie towaru na dwa różne rynki pociąga za sobą odmienne wydatki. Władze antidumpingowe dokonują licznych zmian cen faktycznych i porównują tzw. skorygowane ceny netto. Poprawki te dokonywane są w celu uwzględnienia różnic w kosztach transportu, cechach fizycznych, warunkach kredytowych, gwarancjach i innych kosztach sprzedaży. Jeśli chodzi o obniżki, rabaty, koszty transportu czy bezpośrednie koszty sprzedaży¹⁶, to są one potrącone jednocześnie od ceny eksportowej na rynku USA, jak i od ceny na rynku krajowym eksportera. Z kolei w kwestii kosztów pośrednich sprzedaży¹⁷ występuje dość istotna asymetria w korekcie cen, związana silnie ze strukturą łańcucha dystrybucji. Kiedy producent zagraniczny sprzedaje swoje towary bezpośrednio niezwiązanemu z nim konsumentowi na rynku eksportowym, nie dokonuje się żadnych zmian cen ze względu na koszty pośrednie. Jednakże gdy sprzedaż odbywa się za pośrednictwem powiązanego z eksporterem dystrybutora, koszty pośrednie zostają potrącone w całości od ceny eksportowej na rynku USA (konstruowana cena eksportowa – *constructed export price* – CEP).¹⁸ Korekta ceny rynku krajowego eksportera (zwana inaczej pokryciem równoważącym CEP – *CEP offset cap*)¹⁹ odbywa się tylko do wysokości kosztów pośrednich ponoszonych na rynku Stanów Zjednoczonych²⁰, a nadwyżka kosztów na rynku krajowym jest zwyczajnie pomijana (np.: koszty pośrednie na rynku eksportera = 10 jednostek, na rynku krajowym 12 jednostek. W tej sytuacji dokonuje się potrącenia cen o 10 jednostek, a różnica wynosząca 2 zostaje pominięta). Jeśli pośrednie koszty rynku eksportowego są większe niż rynku krajowego, wtedy obydwa rodzaje wydatków brane są pod uwagę. Jeśli jednakże ceny krajowe przewyższają ceny ustalone na rynku eksportowym, koszty pośrednie są pomijane. W rezultacie prowadzi to do zawy-

¹⁶ Np. koszty reklamy, gwarancji, serwisowania itp.

¹⁷ Koszty stałe działu sprzedaży oraz koszty promocji przedsiębiorstwa, marki itp.

¹⁸ B. Lindsey, D. Ikenson, *Reforming the Antidumping Agreement. A Road Map for WTO Negotiations*, op. cit., s. 21–22.

¹⁹ Korekta stosowana jest w oparciu o stosunek kosztów (koszty pośrednie podlegające potrąceniu / koszty całkowite) – por. B. Lindsey, D. Ikenson, *Antidumping 101. The Devilish Details of „Unfair Trade” Law*, op. cit., s. 20–21.

²⁰ Jeśli koszty pośrednie dla rynku krajowego producenta przewyższają koszty poniesione na rynku w USA – B. Lindsey, D. Ikenson, *Reforming the Antidumping Agreement. A Road Map for WTO Negotiations*, op. cit., s. 21–22.

zenia wartości normalnej, a co za tym idzie wyższego marginesu dumpingu. Nie istnieje racjonalne uzasadnienie takiej asymetrii. Polityka potrącania kosztów pośrednich oparta jest na całkowicie arbitralnym założeniu, że odsprzedaż przez pośrednika dotyczy już innego poziomu handlu, tak więc ceny tej sprzedaży włączają dodatkowe koszty. Pogląd ten może być z łatwością zanegowany, jeśli weźmie się pod uwagę sytuację, w której klientami pośrednika są wielcy krajowi dystrybutorzy, podczas gdy producent zagraniczny sprzedaje swoje towary małym lokalnym hurtownikom. W tym przypadku ceny rynku krajowego zawierają wyższe narzuty marży niż ceny eksportowe. Dlaczego więc zmiany wydatków pośrednich liczonych dla rynku krajowego powinny być ograniczone do sumy wydatków ponoszonych na rynku eksportera? Wydaje się, że pokrycie równoważące CEP jest wyraźnym przejawem protekcji handlowej występującej na rynku Stanów Zjednoczonych.

Z analizy przeprowadzonej przez Lindsey'a i Ikenson'a w 2002 r.²¹ wynika, że pokrycie równoważące (zastosowane w 11 postępowaniach na 18 badanych) spowodowało zawyżenie marginesu dumpingu średnio o 9,06%. Najbardziej ucierpieli przez to eksporterzy zwięzanych łożysk kulkowych z Japonii, dla których margines dumpingu wzrósł o 25,55% (duże łożyska) i o 15,84% (dla małych) oraz pamięci komputerowych DRAMs z Tajwanu (wzrost marginesu o 14,67%).

Oprócz praktyki niesymetrycznych potrąceń kosztów pośrednich od porównywanych cen w postępowaniach antydumpingowych, DOC stosuje tzw. potrącenia *CEP Profit*, odejmując dodatkowo od ceny eksportowej sumę zysku²². Działania te są uzasadniane faktem, iż w sytuacji cen CEP sprzedaż na rynku USA odbywa się na niższym poziomie handlu²³. Pojawiająca się asymetria w potrąceniach sumy zysku, podobnie jak *CEP offset cap*, nie posiada racjonalnego uzasadnienia swojego zastosowania, a ponadto znacząco przyczynia się do wypaczenia rzeczywistego obrazu handlu sztucznie zawyżając margines dumpingu.

²¹ Lindsey i Ikenson skupili się na analizie ostatnich 18 postępowaniań dumpingowych prowadzonych przez DOC w 2002r. – patrz B. Lindsey, D. Ikenson, *Antidumping 101. The Devilish Details of „Unfair Trade” Law*, op. cit., s. 14.

²² Podobnie jak w przypadku GEP offset cap pomija się korektę ceny na rynku krajowym.

²³ Blizszym ostatecznemu konsumentowi.

Jak wynika z badań Lindseya i Ikensona, potrącenie CEP Profit przyczyniło się do zawyżenia marginesu dumpingu średnio o 1,23%.²⁴ Okazuje się, że stosowanie tego rodzaju potrąceń przynosi w przypadku analizowanych spraw stosunkowo najmniejsze szkody przejawiające się we wzroście marginesu dumpingu. Najwyższe zniekształcenie faktycznej wartości dumpingu dotyczyło wspomnianych już zwięzanych łożysk kulkowych z Japonii i wynosiło 7,11%.

Korekta ceny nie jest związana jedynie ze sprzedażą eksportową danych towarów przez powiązanego pośrednika na rynku USA. Może zdarzyć się sytuacja, że na rynku krajowym eksporter nie występuje towar identyczny jak ten poddany postępowaniu antydumpingowemu. Dokonuje się wtedy porównania towarów podobnych, odejmując w obydwu przypadkach od ich ceny wartość zmiennych kosztów produkcji. Praktyka ta nazywana jest korektą różnic produktowych (*DIFMER – Difference – in – Merchandise Adjustment*) i podobnie jak wymienione wcześniej korekty CEP przyczynia się często do poważnych zniekształceń warunków transakcji. Błędy merytoryczne wynikają z założenia, że rozbieżności w cenach podobnych towarów w warunkach zdrowej konkurencji mają swoje źródło w różnych poziomach zmiennych kosztów produkcji. Aby wyjaśnić niepoprawność tego rozumowania, Lindsey podaje przykład postępowania antydumpingowego wszczętego przez USA w sprawie róż importowanych z Kolumbii z początku lat dziewięćdziesiątych.²⁵ Należy w tym miejscu dodać, że w postępowaniu dokonano porównania cen towaru eksportowanego do kraju trzeciego – w tym przypadku była to Kanada. Charakterystykami CONNUM wziętymi pod uwagę były: długość łodygi, rozmiar cebulki i kolor. Kolumbia eksportowała do USA stosunkowo drogie czerwone róże o długich łodygach i dużych cebulkach, z kolei na rynek Kanady sprzedawano tanie róże żółte, o krótkich łodygach i małych cebulkach. Ponieważ popyt na kwiaty jest sezonowy i okresy roku, kiedy wielkości popytu osiągają wartości szczytowe były odmienne dla rynków tych krajów (Walentynki w Stanach Zjednoczonych i Dzień Matki w Kanadzie), bardzo trudno było znaleźć towary względem siebie identyczne. Dlatego też DOC

²⁴ CEP Profit wykorzystano w 10 z 18 analizowanych postępowań antydumpingowych.

²⁵ Por. B. Lindsey, D. Ikenson, *Antidumping 101. The Devilish Details of „Unfair Trade” Law*, op. cit., s. 20.

uznał czerwone i żółte róże za towary podobne, wykorzystując w tym przypadku korektę DIFMER. Ze względu na zbliżone zmienne koszty produkcji (koszt cebulek, nawożenie, woda, gleba), suma potrąceń od ceny eksportowej dla USA i ceny rynku kraju trzeciego była niewielka (zwykle równa 0). W rezultacie margines dumpingu został skalkulowany w oparciu o porównanie tanich, żółtych róż, o krótkich łodygach z drogimi czerwonymi, o łodygach długich. Dodatkowo, postępowanie obejmowało okres maja, kiedy to popyt na róże w Kanadzie osiągał ponadprzeciętne rozmiary. Praktyka DIFMER powoduje istotne spłaszczenie problemu odnajdywania i porównywania towarów podobnych, a dodatkowo przyczynia się do zniekształceń rzeczywistości rynkowej. Oczywiście, jej zastosowanie leży w gestii DOC, który ma możliwość „odpowiedniego” doboru do modelu porównawczego alternatywnych produktów oraz charakterystyk priorytetowych dla nomenklatury CONNUM.

Po określeniu towarów, jakie powinny zostać wzięte pod uwagę w postępowaniu antydumpingowym, a przed pomiarem wysokości marginesu dumpingu, DOC poddaje sprzedaż na rynku krajowym eksportera specyficznym testom. Pierwszy z nich, nazywany *testem długości ramienia* (*Arm's-Length Test*), służy porównaniu warunków sprzedaży (głównie cen) proponowanych powiązanim i niepowiązanim z eksporterem konsumentom.²⁶ Zestawia się średnią cenę sprzedaży netto produktu sprzedawanego każdemu z powiązanych klientów oddzielnie ze średnią ceną netto proponowaną za ten towar wszystkim niepowiązanym konsumentom. Taki sam stosunek liczony jest dla każdej kombinacji towar-powiązany konsument. Ostatecznie dla każdego powiązanego kalkulowana jest średnia ważona i jeśli wynosi ona co najmniej 99,5%, uważa się, że dana suma sprzedaży przeszła pozytywnie test długości ramienia i może zostać włączona w kalkulację średnich cen na rynku krajowym eksportera. W przeciwnym wypadku (średnia < 99,5%), sprzedaż tychże towarów zostaje pominięta w kalkulacji cen rynku eksportera. Stosowanie testu długości ramienia nie posiada racjonalnego uzasadnienia w postępowaniach antydumpingowych. Jednakowo prawdopodobna jest sytuacja, kiedy to ceny oferowane konsumentowi powiązanemu mogą przewyższać ceny zaproponowane niepowiązanemu. Ma to miejsce np.

²⁶ Ibidem, s. 8.

wtedy, gdy kupującemu zależy na wykazywaniu wysokich kosztów (zmniejszenie kwoty płaconego podatku) lub wtedy, gdy sprzedający chce przedstawić wyższe przychody (przyciągnięcie inwestorów, poprawienie wartości giełdowej). W takim przypadku transakcje zawierane z powiązаныmi partnerami stają się priorytetowe.²⁷

W postępowaniach analizowanych przez Lindsey'a i Ikenson'a, test długości ramienia w 8 przypadkach zawyżył margines dumpingu, przy czym najpoważniejsze zniekształcenie dotyczyło blachy stali chromowanej pochodzącej z Japonii i wynosiło aż 52,60%.

W obecnych przepisach antydumpingowych sprzedaż podlega wykluczeniu, jeśli ceny dla powiązanych odbiorców są niższe niż ceny dla niepowiązanych, co przyczynia się w dużej mierze do podwyżki średniej ceny na rynku krajowym eksportera, a co za tym idzie do sztucznego zawyżenia marginesu dumpingu. Jeśli stosowana metodologia nie ma racjonalnego wytłumaczenia, a w konsekwencji sprowadza się do podwyższenia marginesu dumpingu, istnieje podejrzenie o działania protekcyjnistyczne ze strony Stanów Zjednoczonych.²⁸

Kolejnym testem wykorzystywanym przez DOC w odniesieniu do sprzedaży towarów na rynku krajowym eksportera jest tzw. test kosztowy (*cost test*) przeprowadzany w oparciu o CONNUM.²⁹ Dokonuje się porównania pomiędzy ceną sprzedaży dla każdej transakcji zawieranej na rynku krajowym producenta a całkowitym kosztem produkcji towaru o określonym numerze CONNUM sprzedawanym na rynku USA. Jeśli co najmniej 80% sprzedaży danego CONNUM (liczonej ilościowo) odbywa się na poziomie ceny netto lub powyżej kosztów produkcji, uznaje się, że sprzedaż ta przeszła pozytywnie test kosztowy i może zostać uwzględniona w porównywaniu średnich cen. Na bazie testu kosztowego, sprzedaż poniżej kosztów produkcji na rynku krajowym jest wyłączana z kalkulacji wartości normalnej. Innymi słowy, wszystkie ceny

²⁷ Ibidem, s. 12.

²⁸ Ze względu na fakt, iż w Porozumieniu Antydumpingowym WTO (*WTO Antidumping Agreement*) zastosowanie tego typu testu jest zabronione, DOC zastanawia się nad wprowadzeniem zmian polegających na wyłączeniu sprzedaży, jeśli średnia uplasuje się poniżej 98% lub powyżej 102% – 67 Fed.Reg. 53339, August 15, 2002.

²⁹ B. Lindsey, D. Ikenson, *Antidumping 101. The Devilish Details of „Unfair Trade” Law*, op. cit., s. 8.

eksportowe są porównywane tylko do najwyższych cen na rynku krajowym (tych powyżej kosztu produkcji).

Rzekomo test kosztowy stanowić ma ochronę przed producentami zagranicznymi korzystającymi ze sztucznych przewag konkurencyjnych wytworzonych na rynkach krajowych. Zakłada się, że sprzedaż poniżej kosztów produkcji możliwa jest dzięki istnieniu silnie chronionego rynku krajowego. Bariery handlowe i restrykcje wymierzone przeciwko zagranicznej konkurencji pozwalają na ustalenie wysokich cen, które predysponują krajowego producenta do pokrywania strat wynikających z zaniżonych cen eksportowych.³⁰ Idąc dalej tym śladem, różnica pomiędzy ceną eksportową a krajową może być jasnym dowodem na istnienie zamkniętego rynku eksportera, wskazując jednocześnie na stosowanie dumpingu. Jednakże niemożliwym jest ustalenie faktycznych różnic w cenach, jeśli pomija się przy kalkulowaniu wartości normalnej sprzedaż krajową odbywającą się poniżej kosztów. Ponadto istnienie sprzedaży poniżej kosztów na rynku eksportera wyklucza istnienie silnie chronionego rynku krajowego – co było warunkiem uzasadniającym stosowanie testu kosztów.³¹ Według badań Lindsey'a – Ikenson'a, 17 postępowań antydumpingowych miało sztucznie zawyżony margines dumpingu w wyniku zastosowania testu kosztowego (średnio o 59,69%). Najdotkliwiej konsekwencje stosowania testu kosztów odczuły Japonia (blacha chromowana) i Tajwan (pamięć komputerowa DRAMs), gdyż margines dumpingu w przypadku ich towarów wzrósł dwukrotnie.

Z przeprowadzonej przez Lindsey'a ankiety obejmującej postępowania w latach 1999–2002 wynika, że tylko 4 z 37 ustaleń, w których sprzedaż krajowa stała się bazą dla wartości normalnej, zawierały czyste porównanie cen krajowych i cen rynku USA.

Kolejną praktyką będącą jedną z najpoważniejszych przyczyn zniekształceń rzeczywistych warunków handlu jest *zerowanie* negatywnych marginesów dumpingu (*zeroing*). Krótko mówiąc, działanie to polega na pomijaniu w kalkulacji dumpingu negatywnych marginesów pojawiających się w sytuacji, gdy cena eksportowa na rynek Stanów Zjednoczo-

³⁰ Praktyka ta określana jest mianem subsydiowania krzyżowego (*cross subsidization*) i jest przejawem dyskryminacji cenowej III stopnia.

³¹ B. Lindsey, D. Ikenson, *Reforming the Antidumping Agreement. A Road Map for WTO Negotiations*, op. cit., s. 14–15.

nych przewyższa cenę rynku krajowego producenta. Zeroing jest oczywistą protekcyjną strategią maksymalizacji marginesu dumpingu stosowaną w bardzo szerokim zakresie przez DOC. Zasadę funkcjonowania praktyki zeroingu przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Metoda pomiaru marginesu dumpingu uwzględniająca zastosowanie zerowania

Kod towaru	Ceny netto dla rynku USA	Ceny netto na rynku krajowym eksportera	Margines jednostkowy	Sprzedawana ilość towaru na rynku USA	Wartość marginesu	Całkowita suma dumpingu ³²	Całkowita wartość
1	\$1,00	\$0,50	-\$0,50	100	-\$50	\$0 (zeroing)	\$100
2	\$1,00	\$1,00	\$0,00	100	\$0	\$0	\$100
3	\$1,00	\$1,00	\$0,00	100	\$0	\$0	\$100
4	\$1,00	\$1,00	\$0,00	100	\$0	\$0	\$100
5	\$1,00	\$1,50	\$0,50	100	\$50	\$50	\$100
Suma					\$0	\$50	\$500
Margines dumpingu 10%							

Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Lindsey, D. Ikenson, *Antidumping 101. The Devilish Details of „Unfair Trade” Law*, op. cit., s. 22.

Na obydwu rynkach objętych postępowaniem antydumpingowym sprzedawanych jest 5 towarów, przy czym na rynku USA ceny dla każdego z nich kształtują się na poziomie \$1,00. Na rynku krajowym eksportera sytuacja odnośnie cen przedstawia się odmiennie. Towary 2, 3 i 4 sprzedawane są po cenie \$1,00 podobnie jak na rynku USA, cena towaru 1 wynosi \$0,50, a towaru 5 \$1,50. Z danych wynika, że jedynie w dwóch przypadkach mamy do czynienia z marginesami dumpingu – dla towaru 1 margines równy – \$0.50 (gdyż cena eksportowa jest wyższa niż krajowa) i dla towaru 5 w wysokości \$0,50 (cena eksportowa < cena krajowa). Jak łatwo zauważyć, marginesy towarów 1 i 5 wzajemnie się zniosły i w konsekwencji całkowita wartość importu po cenach dumpingowych wyniosła 0. Jeśli DOC zastosowałby metodę zerowania przy obliczaniu wartości dumpingowanej sprzedaży, negatywny margines dla towaru 1 zostałby wyzerowa-

³² TOTPUDD (*total potentially uncollected dumping duties*) jest sumą pozytywnych marginesów dumpingu EMARGIN (“*extended*” *margin*).

ny i końcowa wartość importu po cenach dumpingowych równałaby się \$50,00 (dumping liczony procentowo wyniósłby 10%).

Z analizy przeprowadzonej przez Lindsey'a i Ikenson'a wynika, że zerowanie negatywnych marginesów dumpingu jest najbardziej drapieżną praktyką wykorzystywaną w stosunku do eksportera sprzedającego swoje towary na rynek USA. W niektórych przypadkach margines dumpingu wzrósł o ponad 200% (pamięci komputerowe Rams – Tajwan – 296,83%, zwięzane łożyska kulkowe – Japonia – 231,23%, grzyby konserwowe – Indonezja – aż 411,82 %). Średnio metoda zerowania przyczyniła się do wzrostu marginesu dumpingu o 86,41%.

WTO uznało praktykę zeroingu za szkodliwą i niezgodną z celami i priorytetami Porozumienia Antydumpingowego. W odpowiedzi na wniosek zgłoszony do organu rozstrzygania sporów odnośnie eksportu białej pościelowej z Indii do krajów UE w marcu 2001 r., WTO potraktowało zeroing jako strategię wypaczającą porównanie średnich cen towarów sprzedawanych na rynki objęte postępowaniem antydumpingowym³³. Interwencja ta okazała się bardzo skuteczna w przypadku polityki handlowej UE³⁴, jednakże jeśli chodzi o reakcje DOC na zalecenia organu WTO, to zostały one przyjęte dość „chłodno”. W Stanach Zjednoczonych zeroing nieprzerwanie stanowi istotny, acz kontrowersyjny składnik metodologii antydumpingowej.

Ostatnia kwestia dotyczy pominięcia w amerykańskim modelu pomiaru marginesu dumpingu możliwości fluktuacji cen w badanym okresie. Takie postępowanie często prowadzi do sytuacji, kiedy identyczne ceny na obydwu rynkach (eksportowym i krajowym) generują marginesy dumpingu. W tabeli 2 (na s. 27) podano hipotetyczny przykład dla zagranicznego eksportera sprzedającego ten sam produkt po jednakowych cenach na rynku krajowym i w Stanach Zjednoczonych.

Jeśli w ciągu badanego okresu jednego roku nastąpi zmiana cen, pojawiają się różnice w wartościach sprzedaży na obydwu rynkach, które mogą spowodować ustalenie różnych średnich cen rocznych.

³³ Appellate Body Report on European Communities-Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton –Type Bed Linen from India, WT/DS 141/AB/R, March 1, 2001.

³⁴ UE nie zrezygnowała całkowicie z jego wykorzystania, ale zaprzestała stosowania zeroingu, jeśli sprawa antydumpingowa dotyczyła porównania średnich cen sprzedaży.

W pierwszym półroczu cena ustalona została dla konsumentów krajowych i zagranicznych na poziomie \$2, po czym po 6 miesiącach spadła do \$1. Chociaż rynek krajowy wykazywał większe zapotrzebowanie (10 w pierwszym półroczu i 12 jednostek w drugim), popyt na rynku USA silniej zareagował na obniżkę cen³⁵ (wielkość sprzedaży wzrosła o 50%). Po obliczeniu średnich, rocznych cen dla rynku USA (\$1,33) i rynku krajowego eksportera (\$1,45) skalkulowano margines dumpingu przypadający na jednostkę towaru (\$0,12). Po przemnożeniu marginesu dumpingu przez ilość sprzedanych jednostek i obliczeniu udziału tej sumy w wartości sprzedaży otrzymano procentowy margines dumpingu równy 9,09%.³⁶

Powyższy przykład dowodzi, że nawet przy braku dyskryminacji cenowej pomiędzy rynkiem krajowym i zagranicznym, może pojawić się pozytywny margines dumpingu będący wynikiem fluktuacji cen w badanym okresie i różnic we wrażliwości popytu na zmiany ceny pomiędzy analizowanymi rynkami.³⁷

Dlatego śmiało można stwierdzić, że nie uwzględniania zmian cen w badanym okresie rodzi przypuszczenia odnośnie kultywowania protekcyjnych zachowań w polityce handlowej Stanów Zjednoczonych.

Zwolennicy prawa antydumpingowego w Stanach Zjednoczonych podkreślają jego pozycję wśród strategii ochrony rynku krajowego przed nieuczciwą zagraniczną konkurencją. Przeświadczeni są, że każda różnica w cenach rynku krajowego i eksportowego jest dowodem na istnienie silnie chronionego rynku producenta, który umożliwia mu korzystanie ze sztucznych przewag konkurencyjnych. Jednakże przedstawione wyżej błędy i niedociągnięcia metodologiczne dotyczące postępowań antydumpingowych dowodzą, że nie każda różnica w cenach jest podstawą do nałożenia ceł antydumpingowych.

³⁵ Popyt był bardziej elastyczny – współczynnik elastyczności cenowej popytu w USA w tym przypadku wynosi 1, dla kraju eksportera 0,4.

³⁶ Na podstawie marginesu dumpingu przedstawionego w procentach określa się wysokość cła antydumpingowego.

³⁷ Por. B. Lindsey, D. Ikenson, *Antidumping 101. The Devilish Details of „Unfair Trade” Law*, op. cit., s. 10.

Tabela 2. Mechanizm pojawiania się dumpingu w wyniku fluktuacji cen w badanym okresie

Miesiąc	Poziom cen	Rynek USA		Rynek krajowy	
		Ilość	Wartość (\$)	Ilość	Wartość (\$)
Styczeń	2	5	10	10	20
Luty	2	5	10	10	20
Marzec	2	5	10	10	20
Kwiecień	2	5	10	10	20
Maj	2	5	10	10	20
Czerwiec	2	5	10	10	20
Lipiec	1	10	10	12	12
Sierpień	1	10	10	12	12
Wrzesień	1	10	10	12	12
Październik	1	10	10	12	12
Listopad	1	10	10	12	12
Grudzień	1	10	10	12	12
Suma		90	\$120	132	\$192
Średnia cena			\$1,33		\$1,45
Margines jednostkowy					\$0,12
Margines dumpingu					9,09%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Lindsey, D. Ikenson, *Anti-dumping 101. The Devilish Details of „Unfair Trade” Law*, op. cit., s. 11.

Niejednokrotnie oskarżenia o dumping dotyczą eksporterów kierujących się zasadami zdrowej, wolnorynkowej konkurencji. Z tego powodu polityka antydumpingowa Stanów Zjednoczonych może rodzić uzasadnione podejrzenia odnośnie do stosowania przez rząd USA praktyk o charakterze protekcjonistycznym.

Bibliografia

Appellate Body Report on European Communities-Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton –Type Bed Linen from India, WT/DS 141/AB/R, March 1, 2001.

House Con. Res. 262, 107th Cong., 1st sess., November 7, 2001.

Lindsey B., Ikenson D., *Antidumping 101. The Devilish Details of „Unfair Trade” Law*, CATO Institute, No. 20, November 21, 2002, na www.cato.org z dnia 23.05.2004 r.

Lindsey B., *The U.S. Antidumping Law: Rhetoric versus Reality*, CATO Institute, No.7, August 16, 1999, na www.cato.org z dnia 23.05.2004 r.

Lindsey B., Ikenson D., *Reforming the Antidumping Agreement. A Road Map for WTO Negotiations*, CATO Institute, No. 21, Dec. 11, 2002, na www.cato.org z dn. 23.05.2004 r.

Mastel G., *Antidumping Laws and the U.S. Economy*, M.E. Sharpe, Armonk, NY, 1998.

Observation on the Distinction between Competition Laws and Antidumping Rules, Submission of the United States to the WTO Working Group on the Interaction of Trade and Competition Policy, Meeting of July 27-28, 1998.

The Tariff Act of 1930; 19 U.S.C 1673a–1673h.

Trade Act of 2002, Public Law 107–10, sec. 2102(b)(14)(A).

www.ita.doc.gov

www.cato.org

Summary

This article presents the methodology of the determination and measurement of the dumping margin used in U.S. antidumping rules. Many methodological quirks and biases were indicated that allow healthy competition to be designated as “unfair” practice and punished with often high antidumping duties. It turns out that U.S. antidumping law seems to be old-fashioned protectionism rather than statutes defending domestic producers from predatory foreign competition.

Problemy eksportu województwa małopolskiego

„Małopolska – regionem szans wszechstronnego rozwoju ludzi i nowoczesnej gospodarki; silnym aktywnością swych mieszkańców, czerpiącym z dziedzictwa przeszłości i zachowującym tożsamość w integrującej się Europie”.¹

Położone na południu Polski województwo małopolskie zajmujące powierzchnię 15107 km² (4,8% powierzchni kraju), należy do najęściej zaludnionych obszarów (214 osób/km²); charakteryzuje się największym w Polsce zróżnicowaniem środowiska przyrodniczego. Prawie 67% powierzchni województwa objęte jest ochroną prawną z uwagi na swoje walory środowiska przyrodniczego i krajobrazu (5 parków narodowych: Babiogórski, Gorczański, Ojcowski, Pieniński, Tatrzański i część Magurskiego, jedenaście parków krajobrazowych, dziesięć obszarów chronionego krajobrazu, 84 rezerваты przyrody, 4 zespoły przyrodniczo-krajobrazowe, 17 użytków ekologicznych i około 1800 pomników przyrody).²

Według wyników Narodowego Spisu Powszechnego z 20 maja 2002 roku, w województwie małopolskim zamieszkiwało 3232,4 tys. osób (w tym 51,4% kobiet), co stanowiło 8,5% ludności kraju. Malejący na przestrzeni lat przyrost naturalny doprowadził do istotnych zmian w strukturze ludności, zmniejszył się wskaźnik udziału ludności w wieku przedprodukcyjnym, zwiększył natomiast ludności w wieku produkcyjnym niemobilnym (44-59 kobiety i 44-64 mężczyźni). W miastach wojewódz-

¹ Strategia rozwoju województwa małopolskiego, Wydawca: Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2000, s.10.

² Województwo małopolskie 2002, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2003, s.11–14, także: Diagnostyka stanu województwa małopolskiego, Wydawnictwo Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego, Kraków październik 2000.

twą obserwuje się ujemny przyrost naturalny (-0,02), natomiast we wsiach dodatni (+2,8). Prawie 15,5% ludności województwa zamieszkującej miasta posiada wyższe wykształcenie, podczas gdy dla ludności wiejskiej wskaźnik ten wynosi zaledwie 4,0%. Wskaźnik bezrobocia rejestrowanego na koniec 2002 roku dla Polski kształtował się na poziomie 18,1%, podczas gdy w Małopolsce – 13,9% (jeden z najniższych w skali kraju). Najwyższy poziom bezrobocia notowano w powiecie nowosądeckim (22,2%), najniższy w Krakowie (8,4%).³

Kraków i województwo małopolskie są znaczącym ośrodkiem akademickim w Polsce; prawie 9,0% studentów (152 tys.) to studenci małopolscy, a 12,5% polskich nauczycieli akademickich (w tym ponad 1800 profesorów oraz docentów i prawie 3800 adiunktów) zatrudnionych jest w 13 państwowych i 13 niepaństwowych szkołach wyższych tego regionu.

Na terenie województwa małopolskiego występują zasoby surowców energetycznych takich jak węgiel kamienny (powiaty: chrzanowski, oświęcimski, wadowicki i suski), ropa naftowa i gaz ziemny (powiaty: gorlicki, limanowski, bocheński, proszowicki, tarnowski, dąbrowski), gaz metan (powiat oświęcimski), torf (Podhale); surowców chemicznych (złoża soli kamiennej w okolicach Wieliczki i Bochni), rud cynku i ołowiu (powiaty: olkuski i chrzanowski) oraz różnego rodzaju surowców skalnych (dolomitów, wapieni i margli dla przemysłu cementowego, kamieni drogowych i kruszyw naturalnych, piasków posadzkowych i formierskich itp.).⁴

Produkcja sprzedana przemysłu województwa małopolskiego stanowi prawie 7,0% krajowej produkcji przemysłowej. W strukturze sprzedaży przemysłu małopolskiego dominuje produkcja artykułów spożywczych i napojów, produkcja metali, maszyn i aparatury elektrycznej, wyrobów chemicznych i wyrobów z metali. Niektóre branże przemysłu małopolskiego dominują w skali kraju. Ponad 75,4% krajowej produkcji tkanin bawełnianych na koszule i bluzki barwne tkane, 74,0% drutów i przewodów izolowanych, 47,4% papierosów wytwarzanych z tytoniu, 34,7% pustaków i elementów stropowych ceramicznych, prawie 25,0% maszyn cyfrowych do automatycznego przetwarzania danych z jednostkami wejścia i wyjścia,

³ Ibidem, s.128.

⁴ Ibidem, s.15–16.

23,1% gazet, 17,7% tworzyw sztucznych polimeryzowanych, 17,4% tkanin z wełny czesankowej, 14,3% cegły wypalanej z gliny, 11,6% koksu i półkoksu oraz 10,4% tarcicy iglastej wytwarzane jest przez przemysł zlokalizowany w województwie małopolskim.⁵

Największymi z punktu widzenia przychodów ze sprzedaży przedsiębiorstwami województwa małopolskiego są: PHS S.A. Huta im. Tadeusza Sendzimira w Krakowie, Scandinavian Tobacco S.A. Myślenice, Zakład Energetyczny Kraków, Tele-Fonika Kable S.A. Kraków, Delphi Automotive Systems sp. z o.o. Kraków, Rafineria Trzebinia S.A., Zakłady Azotowe w Tarnowie Mościcach S.A., Can Pack S.A. Kraków, Firma Chemiczna Dwory S.A. Oświęcim, Rafineria Nafty Głimar S.A., Grupa Kęty S.A., Grupa Valeo Zielonki, Stalprodukt S.A. Bochnia.

Na terenie województwa małopolskiego działa ponad 30 banków komercyjnych posiadających blisko 400 placówek. Dwa banki PBH PBK S.A. oraz Deutsche Bank 24 S.A. mają swoje siedziby w Krakowie. Niemiecki HVB Group, właściciel BPH PBK S.A., jest największym inwestorem zagranicznym na terenie Małopolski. Wartość inwestycji zagranicznych w województwie małopolskim na koniec 2002 roku przekroczyła kwotę 4,7 miliarda USD (piąte miejsce w kraju).⁶ Na terenie Małopolski działa około 2300 przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Wartość kapitału zagranicznego zainwestowanego w przeliczeniu na jednego mieszkańca kształtująca się na poziomie około 1500 USD jest niższa od przeciętnej krajowej.

Kapitał zagraniczny zainwestowany został w Małopolsce przede wszystkim w pośrednictwo finansowe (BPH PBK S.A.), hotele i restauracje (Accor, Ibis, Novotel, Sheraton, Radisson SAS), przetwórstwo przemysłowe (Philip Morris, Pliva, Carlsberg, Donnelly, Delphi), transport i łączność (Netia, Sita) handel i naprawy (Carrefour, Real, Makro Cash & Carry, Selgros, Tesco, Plus, Ahold), budownictwo (Vesuvius, Leier, niemiecki Hochtief, brytyjski

⁵ Dane Urzędu Statystycznego w Krakowie – tablice tematyczne P-01/P-01m sprawozdawczości statystycznej pod nazwą: „Produkcja wyrobów w województwie w 2000, 2001 oraz 2002 roku. Województwo Małopolskie 2002, op. cit., s. 152–154.

⁶ Por. K. Budzowski, *Inwestycje zagraniczne w województwie krakowskim*, [w:] *Wybrane problemy handlu międzynarodowego 1997*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE Kraków 1997, także K. Budzowski, *Ekonomika handlu zagranicznego*, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2003.

Tarmac, koncern Braas), zaopatrzenie w energię (amerykański PSEG, francuski Electricité de France, Aral, BP) oraz w obsługę nieruchomości i firm (CBC, CB Lubicz, Globe Trade Center, Tishman SP). Gros kapitału zagranicznego zainwestowano w Krakowie i miejscowościach w pobliżu Krakowa i Wieliczki. W ostatnim okresie obserwuje się zainteresowanie kapitału zewnętrznego inwestycjami w zachodniej i południowej części województwa małopolskiego.

W województwie małopolskim dominuje kapitał pochodzenia europejskiego. Ponad jedna trzecia zainwestowanego kapitału pochodzi z Republiki Federalnej Niemiec (inwestycje w bankowości) oraz USA (inwestycje w przemyśle). Dużymi inwestorami są także firmy francuskie, brytyjskie, holenderskie oraz chorwacka firma Pliva (farmaceutyki).

Przyciągnięciu kapitału do Małopolski służyć ma rozbudowany system instytucji otoczenia biznesu⁷, a także umowy bilateralne zawarte przez władze wojewódzkie z:

- 1) Krajem Związkowym Turynii,
- 2) Hrabstwem Fionii,
- 3) Regionem Toskanii,
- 4) Regionem Rhone-Alpes,
- 5) Hrabstwem Kopenhagi,
- 6) Regionem Preszowskim,
- 7) Regionem Żylińskim.

Położone w południowej części Polski, graniczące ze Słowacją, województwo małopolskie, mimo iż jest relatywnie dużym ośrodkiem produkcyjnym, a przede wszystkim naukowym, posiadającym odpowiednią infrastrukturę transportową (autostrada A4, międzynarodowe drogi szybkiego ruchu E40-Zgorzelec–Medyka, E77-Gdańsk–Chyżne, E462-Głogoców–Bielsko-Biała i Cieszyn, lotnisko międzynarodowe w Balicach, rozbudowaną sieć linii kolejowych, w tym kilka kolejowych stacji granicznych), w niewielkim stopniu uczestniczy w handlu międzynarodowym.

Wprawdzie wartość eksportu województwa małopolskiego wzrosła o prawie 80% w latach 1999–2002 (wzrost z 1,25 miliarda USD do 2,23 miliarda USD), a dynamika eksportu województwa była wyższa od śred-

⁷ Por. K. Budzowski, *Otoczenie biznesu w Krakowie*, [w:] *Metropolitalne funkcje Krakowa*, pod red. naukową J. Purchli, MCK w Krakowie, Kraków 1998, s. 141–150.

niej krajowej, to w dalszym ciągu eksport *per capita* w wysokości około 700 USD (w 2002 r.) w województwie jest niższy od polskiego eksportu na jednego mieszkańca w 2003 roku (ca 1360 USD) oraz kilkakrotnie niższy od eksportu *per capita* w Słowacji i wielokrotnie niższy niż w krajach Unii Europejskiej. Tempo wzrostu eksportu Małopolski w przeliczeniu na jednego mieszkańca w ostatnich kilku latach jest niestety nieco niższe niż średniej krajowej.

Tabela 1. Eksport województwa małopolskiego

Rok	Masa (w tonach)	Wartość eksportu (w mln)	
		PLN	USD
2001	2414820,5	7367,610	1795,891
2002	2313019,5	9128,111	2236,507
2003	2154435,0	11574,399	2973,297

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego.

W 2003 roku eksport województwa małopolskiego osiągnął wartość 2973 milionów USD (wzrost o 33% w stosunku do roku poprzedniego). Za granicę wyeksportowano towary, których łączna masa przekroczyła 2,1 miliona ton (tabela 1).

W strukturze eksportu Małopolski dominowały wyroby klasyfikowane w sekcji XVI PCN; maszyny i urządzenia mechaniczne stanowiące 30,4% całkowitego eksportu województwa, metale nieszlachetne i wyroby z nich (sekcja XV PCN – 16,4% eksportu), sprzęt transportowy (sekcja XVII PCN – 6,5%), produkty przemysłu chemicznego (sekcja VI PCN – 6,3%), tworzywa sztuczne (sekcja VII PCN – 7,3%), przetwory spożywcze (sekcja IV PCN – 5,7%) oraz sprzęt transportowy (sekcja XVII PCN – 6,5%) (tabela 2).

Tabela 2. Struktura towarowa eksportu Małopolski (wg sekcji CN)

SEKCJA PCN	Masa w t.	WARTOŚĆ EKSPORTU (w mln)					
		PLN			USD		
		2002	2001	2002	2003	2001	2002
I. Zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego	15582,7	97,025	98,566	179,333	23,694	24,144	46,144
II. Produkty pochodzenia roślinnego	59288,6	113,031	96,951	177,698	27,528	23,747	45,694
III. Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu	7081,7	2,377	4,167	3,870	0,580	1,021	0,995
IV. Przetwory spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu	83646,9	452,869	520,976	654,503	110,389	127,713	168,300
V. Produkty mineralne	293533,6	149,577	211,229	244,878	36,402	51,732	62,968
VI. Produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych	587713	696,484	671,149	724,032	169,861	164,568	186,179
VII. Tworzywa sztuczne i kauczuk oraz wyroby z nich	116994	523,111	605,272	847,306	127,618	148,358	217,878
VIII. Skóry i wyroby z nich	2939,1	166,249	162,721	188,929	40,526	39,824	45,582
IX. Drewno i wyroby z drewna	81004,3	252,325	259,816	325,670	61,470	63,609	83,744
X. Ścier drzewny, papier, tektura i wyroby	53152,4	223,794	348,916	548,709	54,521	85,417	141,096
XI. Materiały i wyroby włókiennicze	6183,9	436,859	403,985	520,748	106,466	99,056	133,906
XII. Obuwie, nakrycia głowy; parasole, laski, sztuczne kwiaty; wyroby z włosów ludzkich	1775,8	97,041	91,262	71,086	23,601	22,254	18,279

Tabela 2. Struktura towarowa eksportu Małopolski (wg sekcji CN)
(ciąg dalszy)

XIII. Wyroby z kamienia, gipsu i cementu, azbestu, miki, wyroby ceramiczne, szkło i wyroby ze szkła	112575	325,607	378,465	444,019	79,314	92,752	114,176
XIV. Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i wyroby; sztuczna biżuteria, monety	6,3	3,849	3,191	5,633	0,922	0,788	1,449
XV. Metale nieszlachetne i wyroby z nich	616665	1658,90	1916,93	1897,149	404,257	469,270	487,837
XVI. Maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	221475	1594,72	2518,16	3515,628	388,825	617,209	904,016
XVII. Sprzęt transportowy	25461,2	285,027	495,907	755,753	69,474	121,628	194,336
XVIII. Przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne,	469,7	33,071	48,543	82,999	8,087	11,887	21,343
XIX. Broń i amunicja	1,0	3,418	0,959	0	0,828	0,241	0
XX. Wyroby różne – meble, prefabrykаты budynków, zabawki itp.	27431,0	249,722	285,758	384,653	60,903	70,027	98,911
XXI. Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki; produkty gdzie indziej nieklasyfikowane	37,2	2,535	5,166	1,803	0,615	1,248	0,464
RAZEM	231302	7367,61	9128,11	11574,399	1795,89	2236,50	2973,297

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CIHZ.

W 2002 roku w eksporcie Małopolski (w stosunku do 2001 roku) miał miejsce dynamiczny wzrost eksportu takich wyrobów, jak: dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki, tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego, sprzęt transportowy, maszyny i urządzenia mecha-

niczne, sprzęt elektryczny, ścier drzewny, papier, tektura i wyroby, przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne, produkty mineralne. W tym okresie wyeksportowano z Małopolski około 616 tys. ton wyrobów przemysłu metalowego, około 587 tys. ton produktów chemicznych, prawie 300 tys. ton produktów przemysłu mineralnego oraz około 220 tys. ton wyrobów przemysłu mechanicznego i elektrycznego.

Największymi eksporterami województwa małopolskiego (tabela 3) w przemyśle elektromaszynowym są takie firmy, jak:⁸ SGL Carbon Nowy Sącz, Andoria i Andoria Mot z Andrychowa, FSE Tamel Tarnów, ZM Tarnów, Optimus i Optimus IC z Nowego Sącza, Igloo, Cold, CeBeA Bochnia, Georyt Kraków, HSK Data Ltd Kraków, Eden Springs z Krzeszowic, Ferro Skawina, Krakowska Fabryka Armatur; w przemyśle metalowym: Tele-Fonika Kable, Polskie Huty Stali S.A. Huta T. Sendzimir, Grupa Can Pack, Grupa Kęty, Mostostal Kraków, ZGH Bolesław, Cemal Gorlice, Mikrut Gorlice; w przemyśle chemicznym: Azoty Tarnów, Dwory Oświęcim, ZCh Alwernia, Pliva Kraków, Miraculum, Arkop Bukowno, Krak Plastik, Unimil, Gumipol Chełmek; w przemyśle spożywczym: Maspex Wadowice, Tymbark, Bahlsen Skawina, ZPC Wawel, ZPC Skawa, Philip Moris, FOB Fabiol; w przemyśle motoryzacyjnym; Delphi Automotive Systems, Valeo Autosystemy, Bumar Fablok; w przemyśle papierniczym: R.R. Donnelley, w przemyśle włókienniczym: Vistula, Madro, AZPB Andropol Andrychów.

W pierwszej połowie 2003 roku największym małopolskim eksporterem była firma Delphi Automotive Systems Poland sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie (dostawca, dystrybutor i producent części zamiennych dla przemysłu motoryzacyjnego). W eksporcie województwa małopolskiego dużą rolę odgrywają przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego (Zakłady Azotowe w Tarnowie, Firma Chemiczna Dwory w Oświęcimiu, Zakłady Chemiczne Alwernia) oraz hutnictwa żelaza i stali (Huta im. T. Sendzimir wchodząca w skład ISPAT-Polskie Huty, będącego od 5.03.2004 r., własnością LNM Holdings) i przetwórstwa metali kolorowych (Grupa Kęty S.A.).

⁸ *Polityka i strategia rozwoju eksportu dla województwa małopolskiego (zarys)*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków, Dokument Roboczy 1 z 1.09.2003 r. s. 46–51.

Poza listą 100 największych polskich eksporterów znaleźli się tacy małopolscy eksporterzy, jak: (BP Polska sp. z o.o. – 26 na liście największych polskich firm, House of Prince Poland S.A. Myślenice – poz. 79, Slovnaft Polska S.A. Kraków – poz. 89, Rafineria Trzebinia – poz. 122, Maspex Wadowice – poz. 154, Rafineria Nafty Glimar S.A. – poz. 183, Mix Electronics S.A. Kraków – poz. 315, Sambud-2 sp. z o.o. – poz. 325, International Paper-Klucze S.A. – poz. 372, Optimus S.A. Nowy Sącz – poz. 380, ComArch S.A. Kraków – poz. 432, Wawel S.A., Vistula S.A. czy firmy budowlane (Naftobudowa S.A. Kraków) itp.

Tabela 3. Najwięksi eksporterzy z Małopolski (w mln PLN)

Lp.*	Nazwa firmy	PKD	Eksport w I połowie 2003	Eksport w 2002 r.	Główny rynek	Udział eksportu w sprzedaży (w %)
12	Delphi Automotive Systems Poland sp. z o.o.	3130	439,9	879,7	b.d.	86
26	Tele-Fonika KFK S.A. Myślenice	3130	242,8	485,6	b.d.	45
43	Zakłady Azotowe w Tarnowie-Mościcach S.A.	2414	253,7	507,3	b.d.	61
58	SGL Carbon S.A. Nowy Sącz	3162	99,7	199,4	b.d.	74
63	Can Pack S.A. GK Kraków	2872	229,8	459,6	b.d.	49
8	PHS S.A. W tym Huta im. T. Sendzimir	2710	1400,0 b.d.	2348,7 365,2	b.d. b.d.	35 15
83	Firma Chemiczna Dwory S.A.	2416	138,3	228,2	RFN	32
94	Stalprodukt S.A. Bochnia	2732	112,2	182,8	RFN	36

*-miejsce na liście 100 największych polskich eksporterów w 2003 roku.

Źródło: Lista 500 największych polskich przedsiębiorstw, „Polityka” nr 18 (2450) z 01.05.2004 r., Lista 500 największych przedsiębiorstw w Polsce, „Gazeta Bankowa” nr 16(756) z 21.04.2003 r., Liderzy eksportu, „Gazeta Bankowa” nr 44(784) z 3.11.2003 r., Lista 100 największych eksporterów do UE, „Gazeta Bankowa” nr 44(731) z 29.10.2002 r., oraz szacunki własne.

Głównymi eksporterami województwa małopolskiego są spółki prawa handlowego; znaczącymi eksporterami regionu są także spółki osobowe, spółdzielnie pracy (w przemyśle odzieżowym) i indywidualni producenci (przemysł obuwniczy, skórzany, eksport produktów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego oraz przetwórstwo spożywcze).

Tabela 4. Całkowity eksport województwa małopolskiego – zestawienie według rodzaju transportu

Rodzaj transportu	MASA (w tonach)		Wartość eksportu (w mln)					
	2002	2003	PLN			USD		
			2001	2002	2003	2001	2002	2003
MORSKI	481532,2	396941,8	593,78	661,79	768,288	144,96	162,16	197,095
KOLEJOWY	588830,3	387496,5	736,12	747,65	532,553	179,25	183,16	136,436
DROGOWY	1175779,	1313593,	5918,4	7541,5	10019,01	1442,5	1847,7	2570,000
LOTNICZY	807,5	1389,0	91,873	100,55	124,020	22,403	24,667	31,821
POZOSTAŁY	66031,2	54985,4	27,423	76,180	130,554	6,757	18,700	33,600
NIEZNANY	38,7	28,6	0,000	0,351	0,021	0,0	0,086	0,005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CIHZ.

Największy udział w obsłudze małopolskiego eksportu należał do transportu drogowego (tabela 4). Jego udział w roku 2001 wzrósł z 43,7% do 50,83 % w 2002 roku. W roku 2003 wynosił on już 60,97%. Zmniejszył się natomiast w 2003 roku udział transportu morskiego (w roku 2002 udział ten wynosił 20,8%, a w roku 2003 tylko 17,2%) i transportu kolejowego (w 2003 roku wynosił niecałe 18%, podczas gdy rok wcześniej 25,46%). Transport lotniczy obsługuje tylko 0,06% eksportu Małopolski.

Najważniejszym partnerem handlowym Małopolski są kraje Unii Europejskiej. W 2003 r. na rynek Unii Europejskiej (UE 15) trafiły towary o łącznej wartości prawie 1,784 miliarda USD. W porównaniu z rokiem 2001 wartość towarów sprzedanych do państw UE zwiększyła się o 68% (tabela 5).

Tabela 5. Eksport Małopolski do krajów Unii Europejskiej

Kraj	MASA (w tonach)		Wartość eksportu (w mln)					
			PLN			USD		
	2001	2002	2001	2002	2003	2001	2002	2003
UE 15								
Austria	76306,9	73856,6	233,101	241,661	258,164	56,750	59,271	66,384
Belgia	33957,3	42685,3	221,661	268,265	338,226	54,100	65,751	86,972
Dania	26228,2	30867,9	139,562	170,704	232,274	33,936	41,762	59,727
Finlandia	12420,8	9002,1	27,417	37,513	47,017	6,680	9,207	12,090
Francja	54562,6	87473,1	398,143	574,267	820,308	97,045	140,711	210,936
Grecja	2889,2	2554,1	15,254	18,893	27,847	3,738	4,639	7,161
Hiszpania	17879,6	42953,9	60,720	109,394	165,823	14,818	26,803	42,640
Holandia	36089,6	37112,7	188,608	219,172	271,903	45,995	53,648	69,918
Irlandia	965,7	2632,6	9,735	19,686	39,853	2,373	4,834	10,245
Luksemburg	468,6	1532,8	3,994	10,343	14,821	0,967	2,525	3,810
Niemcy	993810,7	656758,1	2171,909	2625,900	3221,503	529,313	643,315	828,384
Portugalia	1526,6	1683,7	6,605	13,393	18,145	1,614	3,295	4,666
Szwecja	29646,6	30415,4	205,543	275,481	457,991	50,127	67,528	117,769
W. Brytania	78620,4	88199,7	245,737	483,437	563,774	59,941	118,380	144,970
Włochy	111056,7	120429,4	429,309	437,486	462,996	104,781	107,287	119,056
Razem	1476430	1228157	4357,305	5505,602	6940,645	1062,185	1348,965	1784,718
NOWI CZŁONKOWIE UE (UE 9)								
Czechy	263489,8	305233,5	411,972	561,450	618,027	100,394	137,490	158,920
Estonia	1730,0	2305,3	14,798	21,722	37,020	3,597	5,317	9,520
Litwa	33522,3	33155,5	226,568	249,402	318,687	55,206	61,098	81,948
Łotwa	6984,6	6991,9	42,215	56,994	73,276	10,328	13,992	18,842
Słowacja	94968,7	113446,1	260,608	279,354	555,631	63,502	68,525	142,876
Słowenia	17843,6	19511,5	58,079	74,174	112,729	14,087	18,155	28,987
Węgry	40740,1	47817,2	198,452	296,307	409,594	48,331	72,628	105,324
Malta	37,9	95,2	0,234	0,398	0,347	0,057	0,097	0,089
Cypr	111,0	139,1	0,335	0,480	1,082	0,083	0,117	0,278
Razem	459428	528695,3	1213,264	1540,286	2126,393	295,590	377,423	646,784

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CIHZ.

W ciągu ostatnich kilku lat największym partnerem handlowym małopolskich firm są firmy niemieckie (48% eksportu do UE) oraz przedsiębiorstwa francuskie i brytyjskie (tabela 5 i 6). Przedsiębiorstwa małopolskie wyeksportowały w 2003 roku do 9 krajów kandydujących do Unii towary o łącznej wartości 646 milionów USD (21,7% eksportu województwa). Najważniejszym partnerem w tej grupie była Republika Czeska. W roku 2003 wyeksportowano tam towary o wartości 158 mln USD, podczas gdy eksport Małopolski na Maltę wyniósł zaledwie 89 tys. USD.

Małopolskie towary eksportowane do krajów UE dostarczane są przede wszystkim przy wykorzystaniu transportu drogowego (tabela 6, s. 43). Około 90% eksportu z Małopolski dostarczane jest transportem drogowym, blisko 5% transportem kolejowym, nieco mniej drogą morską i niespełna 1% transportem lotniczym.

Mimo stosunkowo dużego potencjału produkcyjnego, Małopolska jest relatywnie niewielkim eksporterem. W eksporcie regionu dominują duże przedsiębiorstwa. Dla małych i średnich firm rynek wewnętrzny jest alternatywą dla eksportu. Dynamika eksportu Małopolski jest w dalszym ciągu niewielka, co przejawia się także w bardzo niskim eksporcie na jednego mieszkańca.

W ostatnich latach eksport stał się jednym z motorów polskiej gospodarki. Dobre wyniki w handlu zagranicznym osiągnięte zostały mimo zjawisk recesyjnych na głównych rynkach importujących polskie produkty. Przedsiębiorstwa małopolskie nie wykorzystały sprzyjających warunków dla eksportu (zwłaszcza poziomu kursu złotówki do euro i dolara amerykańskiego).

Rynek zagraniczny odgrywa ważną rolę dla firm działających w takich branżach, jak: przemysł motoryzacyjny, elektronika, budownictwo, przemysł chemiczny. Najwięksi małopolscy eksporterzy prowadzą działalność gospodarczą w branżach w znacznym stopniu uzależnionych od rynku zewnętrznego.

Stosunkowo duży eksport w przemyśle ciężkim wynika ze struktury produkcji województwa. W ostatnim okresie wysoką dynamikę eksportu zaczynają wykazywać firmy działające w branży informatycznej, zwłaszcza eksportujące oprogramowanie.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w niewielkim stopniu przyczyniły się do zwiększenia eksportu (choć największy eksporter regionu jest firmą z kapitałem zagranicznym). Kapitał zagraniczny w regionie jest przede wszystkim zainwestowany w takich dziedzinach, jak: bankowość, pośrednictwo finansowe, handel hurtowy, hotelarstwo, handel detaliczny i usługi.

Tabela 6. Wartość małopolskiego eksportu do wybranych krajów europejskich według rodzaju transportu (tys. USD)

KRAJ	Morski		Kolejowy		Drogowy		Lotniczy	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Austria	97,417	51,224	2245,445	1938,370	55456,511	61888,855	1429,438	2211,700
Belgia	1227,013	2723,525	529,093	677,733	63851,049	83193,654	118,371	213,487
Dania	3512,636	12756,051	427,523	14,843	36222,456	45160,448	1599,330	1670,710
Finlandia	3476,114	5076,542	-	-	5519,431	6764,034	195,297	210,922
Francja	1371,856	299,908	352,220	508,709	136460,903	207487,095	2054,854	2186,472
Grecja	15,186	35,496	66,089	766,039	4408,810	6063,803	146,431	302,073
Hiszpania	8750,124	7322,275	37,758	778,674	17665,931	33374,988	262,014	972,245
Holandia	17,752	166,920	50,940	123,536	53272,439	68306,225	301,313	522,292
Irlandia	1308,937	4968,326	168,900	400,717	3088,902	4721,703	267,305	158,776
Luksemburg	-	-	-	-	2423,845	3771,822	98,655	48,696
Niemcy	4274,458	4413,332	35592,582	4973,488	593407,578	806406,472	2304,087	3326,849
Portugalia	48,693	102,789	-	-	3195,989	4490,527	50,793	81,692
Szwecja	17372,338	21260,966	2575,113	1788,012	47334,556	94176,648	161,398	214,538
Wielka Brytania	10406,972	6270,461	390,672	901,264	106118,354	154291,723	1385,084	162,624
Włochy	98,957	185,891	19188,241	15019,993	86871,506	101887,836	886,794	1738,406
RAZEM	51978,453	65633,71	61624,576	27891,38	1215298,260	1681985,833	11261,164	14021,48

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CIHZ.

W 2003 roku pod auspicjami Urzędu Marszałkowskiego opracowana została *Małopolska Strategia Rozwoju Eksportu* (MSRE) określająca główne kierunki działań na lata 2004–2006 oraz wstępne założenia na lata 2007–2013.⁹ Strategia ta zakłada średnioroczny wzrost eksportu do 2006 roku na poziomie 20%, co powinno pozwolić na osiągnięcie 1,4 tys. USD eksportu *per capita* w Małopolsce już w 2006 r., oraz średnioroczny

⁹ *Polityka i strategia rozwoju eksportu dla województwa małopolskiego (zarys)*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków, Dokument Roboczy 1 z 1.09.2003 r.

wzrost eksportu w granicach 10-20% w latach 2007–2013 w celu osiągnięcia 4,7-5,1 tys. USD na mieszkańca Małopolski w 2013 roku.

Strategia przewiduje także systematyczny wzrost eksportu realizowanego przez małe i średnie firmy województwa, wzrost liczby firm eksportujących oraz podwojenie liczby instytucji wspierających przedsiębiorczość w regionie. Wzrost pozycji Małopolski jako eksportera wymagać będzie zróżnicowania struktury eksportu, zwiększenia ilości firm eksportujących, podniesienia jakości wytwarzanych produktów oraz pomocy publicznej dla małych i średnich firm podejmujących działalność na rynku zagranicznym.

Bibliografia

Budzowski K., *Otoczenie biznesu w Krakowie*, [w:] *Metropolitalne funkcje Krakowa*, pod red. naukową J. Purchli, MCK w Krakowie, Kraków 1998.

Budzowski K., Świerczyńska J., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w polskim handlu zagranicznym*, [w:] *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa i gospodarki*, Prace naukowe nr 930, pod red. J. Rymarczyka i W. Michalczyka, AE Wrocław 2002.

Diagnoza stanu województwa małopolskiego, Wydawnictwo Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego, Kraków październik 2000.

Polityka i strategia rozwoju eksportu dla województwa małopolskiego (zarys), Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków, Dokument Roboczy z 1.09.2003 r.

Strategia rozwoju województwa małopolskiego, Wydawca: Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2000.

Województwo małopolskie 2002, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2003.

Summary

This article is short analysis of situation of export in Małopolska region in years 2001–2003. It includes information concerning: value of exports, freight structures, types of transport.

Geographic analysis presented here is concentrated on countries that are currently part of the European Union.

Małgorzata Czerwińska

**Zmiany w kodeksowych regulacjach obrotu towarowego
z zagranicą (elementy kalkulacyjne) po akcesji Polski
do Unii Europejskiej**

Na obszarze Unii Europejskiej są stosowane wspólne przepisy celne, co wynika z faktu, że kraje członkowskie tworzą unię celną.

Zgodnie z systemem prawnym obowiązującym na obszarze UE regulacje prawne wydane w formie rozporządzeń obowiązują wszystkie państwa członkowskie i powinny być stosowane bezpośrednio. Zasadą także jest to, że muszą być one opublikowane w unijnym Dzienniku Ustaw, czyli w „Official Journal” w języku obowiązującym w danym państwie. Podstawowym źródłem unijnego prawa celnego były i nadal są traktaty, czyli pierwotne źródła prawa, w tym Traktat Rzymski, przewidujący m. in. utworzenie unii celnej i realizację wspólnej polityki handlowej.

Drugim źródłem unijnego prawa celnego są akty prawa wtórnego, czyli decyzje organów Wspólnot – Rady i Parlamentu oraz Komisji, w randze rozporządzeń. Są to przepisy, które od 1 maja zaczęły być stosowane wprost również w Polsce. Najważniejsze z zakresu regulacji obrotów z zagranicą to rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiające Kodeks Celny (Dz. Urz. WE Nr L 302/1992), nazywane dalej WKC oraz przepisy wykonawcze do Wspólnotowego Kodeksu Celnego, tj. rozporządzenie Komisji (EWG) Nr 2454/93 z dnia 7 lipca 1993 r., zwane dalej WKCW.

Ponadto, wspomnieć należy o równie istotnych pozostałych regulacjach wspólnotowych, obejmujących problematykę celną, np. dotyczącą zwolnień celnych (rozporządzenie Rady (EWG) Nr 918/83 z 28 marca 1983 r. – Dz. Urz. WE L 105, wspólną taryfę celną, regulacje wprowadzające środki pozataryfowe.

Kolejnym źródłem unijnego prawa celnego są międzynarodowe umowy celne (handlowe), zawierane przez WE i jej kraje członkowskie, takie jak: WTO/GATT'94, EOG, umowy wolnohandlowe itp.

Obok wspomnianych przepisów unijnych w Polsce funkcjonują uzupełniające je regulacje krajowe. Przepisy unijne dają bowiem państwom członkowskim szereg delegacji umożliwiających swobodne kształtowanie wybranych instytucji celnych, z zastrzeżeniem, że nie mogą być sprzeczne z Kodeksem Celnym.

Do regulacji polskich należy zaliczyć dwa akty prawne. Jest to ustawa z dnia 19 marca 2004 roku Prawo celne (Dz. U. nr 68 poz. 622) oraz Przepisy wprowadzające ustawę – Prawo celne, czyli tzw. ustawa wprowadzająca z 19 marca 2004 r. (Dz. U. nr 68, poz. 623). Polskie przepisy krajowe odnoszą się w szczególności do kontroli celnej, właściwości i struktury organów celnych oraz postępowania celnego, przedstawicielstwa w sprawach celnych (agencje celne).

Regulacje obrotu towarowego z zagranicą w Unii Europejskiej zawarte są zatem przede wszystkim we Wspólnotowym Kodeksie Celnym. (WKC). Kodeksowe elementy kalkulacyjne to: taryfa celna i inne instrumenty taryfowe, wartość celna i pochodzenie towarów. Elementy kalkulacyjne to składniki, za pomocą których naliczane są należności celne przywzowowe i należności celne wywzowowe odnoszące się do towarów będących przedmiotem obrotu towarowego z zagranicą. Prawidłowe ich zastosowanie umożliwia ustalenie wymiaru cła, podatku akcyzowego i podatku VAT, zatem mają one kluczowe znaczenie zarówno dla budżetu państwa, jak i firm dokonujących obrotu towarowego z zagranicą.

Inne regulacje, często również o znaczeniu fiskalnym, znajdują się nie tylko w Kodeksie Celnym, ale w regulacjach okołocelnych, pozataryfowych. Zaliczyć do nich można m. in. cła antydumpingowe czy antysubsydyjne, automatyczną rejestrację obrotów, kontyngent, dopłatę do wywozu czy opłatę wywzowową.

Celowe i praktyczne wydaje się odróżnienie kodeksowych elementów kalkulacyjnych (tak zresztą były nazwane w polskim kodeksie celnym),

określanych mianem elementów taryfowych¹, od elementów pozataryfowych, nazywanych inaczej administracyjnymi².

Taryfa celna Wspólnot Europejskich i inne instrumenty taryfowe

Podstawą konstrukcji każdej taryfy celnej jest nomenklatura towarowa, czyli usystematyzowany wykaz towarów. Istotą nomenklatury towarowej jest nie tylko sklasyfikowanie towarów będących przedmiotem obrotu towarowego, ale przede wszystkim stworzenie przejrzystego i jednoznacznego systemu, pozwalającego zidentyfikować dany towar poprzez przypisanie określonego kodu cyfrowego. To z kolei ma duże znaczenie w handlu międzynarodowym, gdyż umożliwia eliminację nieporozumień językowych, poprzez identyfikację danego towaru niezależnie od jego opisu słownego. Nomenklatura powinna być zupełna i przejrzysta. Pierwsza cecha oznacza, że powinna obejmować wszystkie towary, które występują w obrocie międzynarodowym; przejrzystość natomiast uzyskuje się poprzez podział towarów na odpowiednie grupy i podgrupy.

W polskiej taryfie celnej (stosowanej do dnia akcesji) towary zostały sklasyfikowane zgodnie z Polską Scaloną Nomenklaturą Towarową Handlu Zagranicznego (*Polish Combined Nomenclature – PCN*), opartą na ośmiocyfrowej Nomenklaturze Scalonej (*Combined Nomenclature – CN*), obowiązującej w krajach Wspólnoty.³ Zatem w chwili wprowadzenia

¹ W polskim kodeksie celnym, obowiązującym do 31 kwietnia 2004 r. to Tytuł II – Elementy kalkulacyjne: Dział I – Taryfa celna, inne środki taryfowe i klasyfikacja towarów, Dział II – Pochodzenie towarów, Dział III – Wartość celna towarów. We WKC to również Dział II – Elementy służące do naliczania należności celnych przywzowowych oraz innych środków przewidzianych w wymianie towarowej: Rozdział 1 – Taryfa celna Wspólnot Europejskich i klasyfikacja taryfowa towarów, Rozdział 2 – Pochodzenie towarów, Rozdział 3 – Wartość celna towarów.

² Por. W. Czyżowicz (red.), *Przewo celne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 75 i nast.

³ Nomenklatura Scalona wywodzi się z tzw. Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (Harmonized Commodity Description and Coding System – HS). Międzynarodowa Konwencja w sprawie HS została podpisana 14 czerwca 1983 r., ale weszła w życie dopiero 1 stycznia 1989 roku. Podstawą HS jest sześciocyfrowy kod bazujący na czterocyfrowej identyfikacji 1241 pozycji, zgrupowanych w 96 działach, podzielonych z kolei na XXI sekcji. Na podstawie HS kraje Unii Europejskiej (ówczesnej EWG) stworzyły bardziej szczegółową (rozbudowaną o dodatkowe dwie cyfry, obejmującą większą liczbę pozycji) ośmiocyfrową Nomenklaturę Scaloną. Polska stosunkowo szybko wprowadziła tę nomenklaturę, bo jeszcze

wspólnotowej taryfy celnej w zakresie nomenklatury towarowej nie nastąpiły istotne zmiany.

Drugim elementem taryfy celnej są stawki celne. W związku z podpisanymi przez Polskę umowami wielostronnymi i bilateralnymi dotyczącymi liberalizacji wymiany handlowej, w polskiej taryfie celnej istniało kilka grup stawek celnych.

Pierwsza grupa stawek to stawki autonomiczne, czyli takie, których poziom jest dowolnie kształtowany przez państwo. Stawki takie mogą być stosowane do towarów nie pochodzących z państw członkowskich WTO i nie objętych klauzulą najwyższego uprzywilejowania, chyba że stawki autonomiczne są niższe od podstawowych albo stawki podstawowe nie zostały określone. Cła według stawek autonomicznych pobierane są także wówczas, gdy pochodzenie towarów nie zostało wystarczająco udokumentowane dla zastosowania stawek konwencyjnych.

Druga grupa stawek to stawki konwencyjne (podstawowe). Ich wysokość została wynegocjowana z krajami w ramach Rundy Urugwajskiej, zatem wynikały one z zawartych przez Polskę porozumień na forum GATT/WTO. Stosowano je wobec towarów pochodzących z krajów WTO lub z krajów, którym Polska przyznała klauzulę najwyższego uprzywilejowania (łącznie ok. 150 krajów). Aby stawka konwencyjna mogła być zastosowana, niezbędne jest ustalenie kraju pochodzenia towaru – w tym przypadku stosuje się reguły tzw. niepreferencyjnego pochodzenia towaru.

W przypadku stawek konwencyjnych istotne postanowienia Rundy Urugwajskiej dotyczą ich związania (konsolidacji). Terminem tym określa się zobowiązanie kraju do niepodwyższania stawek celnych. Cła na 96% pozycji taryfowych w grupie towarów przemysłowych w Polsce zostały związane, co oznacza, że nie można ich podwyższać bez udzielenia re-

przed podpisaniem Układu Europejskiego. Rada Ministrów przyjęła ją 23 lipca 1991 r. (Dz. U. Nr 67, poz. 288 ze zm.), weszła w życie 1 sierpnia 1991r. Już niedługo niezbędna okazała się modyfikacja i z dniem 1 kwietnia 1994 roku weszła w życie tzw. Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego – PCN (Rozporządzenie RM z 14 grudnia 1995 r. w sprawie Polskiej Scalonej Nomenklatury Towarowej Handlu Zagranicznego (PCN) (Dz. U. Nr 150, poz.733 ze zm.). Od poprzedniej, polskiej CN, różni się tym, że w kodzie wprowadzono dodatkową dziewiątą cyfrę. Osiem pierwszych cyfr kodu jest zgodnych z kodem CN, natomiast dziewiąta, ostatnia cyfra jest wykorzystywana na potrzeby statystyki krajowej, umożliwiając tym samym wprowadzenie dodatkowej pozycji.

kompensat finansowych wszystkim partnerom handlowym. Obniżenie ceł poniżej poziomu wynikającego z harmonogramu redukcji jest możliwe; powinno się wiązać z uzyskaniem wzajemnych koncesji (ustępstw) od członków WTO⁴. Uzyskanie rekompensat może nastąpić tylko w trakcie negocjacji wielostronnych członków WTO – zatem tylko w czasie rund negocjacyjnych. Jednocześnie obniżona stawka konwencyjna (jeśli jest stosowana) staje się stawką bazową dla redukcji stawek obniżonych. Jedynie w stosunku do 4% pozycji celnych Polska swobodnie kształtowała wysokość stawek celnych; były to m.in. pojazdy samochodowe (dział 87 CN), paliwa płynne oraz przędze i tkaniny lniane. W grupie artykułów rolnych dokonano tzw. Taryfikacji, to znaczy zastąpienia cłami (po przeliczeniu na nie) narzędzi para- i pozataryfowych, zwłaszcza opłat wyrównawczych, minimalnych cen importowych. Wszystkie stawki celne na produkty rolne na polskiej liście koncesyjnej zostały związane.

Trzecia grupa stawek to stawki preferencyjne DEV i LDC. Stosowane były odpowiednio dla towarów pochodzących z pozaeuropejskich krajów i regionów rozwijających się, dla których PKB per capita jest niższy niż w Polsce (stawki DEV) lub dla towarów pochodzących z krajów i regionów najsłabiej rozwiniętych (stawki LDC). Były to stawki niższe od stawek podstawowych; stawki DEV zwykle na poziomie 0,7 stawki konwencyjnej, a stawki LDC są najczęściej zerowe (oczywiście jeśli zostały określone). W przypadku stawek preferencyjnych niezbędne jest również ustalenie kraju pochodzenia towaru — w tym przypadku według reguł preferencyjnego pochodzenia towaru.

Ostatnia kolumna stawek to stawki obniżone, mające zastosowanie w przypadku towarów pochodzących z krajów, z którymi Polska zawarła umowy o tworzeniu stref wolnego handlu, a zatem z Unii Europejskiej, krajów EFTA, CEFTA, Litwy, Łotwy, Estonii, Wysp Owczych, Izraela i Turcji, Chorwacji. Umowy te, najogólniej mówiąc, przewidywały utworzenie (do 2002 roku) stref wolnego handlu towarami przemysłowymi z tymi krajami bądź grupami krajów. Handel artykułami rolnymi podlegał jedynie częściowej i selektywnej liberalizacji.

⁴ *Raport o stanie handlu zagranicznego w roku 1998*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1999.

W polskiej taryfie celnej występowały również stawki ryczałtowe w wysokości 3,5% łącznej wartości celnej. Stawki te były stosowane na towary przywożone w celach niehandlowych, jeśli ich wartość nie przekraczała 350 EUR, w dwóch przypadkach: przesyłkach otrzymywanych przez osoby fizyczne z zagranicy od osób fizycznych albo towarów przywożonych w bagażu osobistym podróżnego.⁵

Z dniem 1 maja 2004 r. nastąpiło zniesienie ceł i ograniczeń ilościowych na artykuły rolne w handlu wzajemnym z krajami Unii Europejskiej (cła na towary przemysłowe zostały zniesione na mocy Układu Europejskiego z dniem 1 stycznia 2002 roku). Oczywiście, zniesienie ceł i ograniczeń ilościowych dotyczy również wymiany z dziewięcioma krajami, które również razem z Polską stały się członkami UE.

Przystępując do Unii Europejskiej Polska przyjęła Wspólną Taryfę Celną (Common Customs Tariff – CCT) i jej rozszerzoną, tzw. użytkową wersję, czyli Zintegrowaną Taryfę Celną Wspólnot Europejskich – TARIC (Integrated Tariff of the European Communities), która jest najważniejszym środkiem ochrony rynku wewnętrznego Wspólnoty.

TARIC – jak wcześniej wspomniano – opiera się na Nomenklaturze Scalonej – CN, pełniącej funkcje nomenklatury statystycznej i taryfowej. Zawiera stawki celne, a także opis traktowania celnego (w tym również preferencyjnego) importu z państw trzecich, łącznie z kontyngentami i plafonami taryfowymi oraz zawieszzeniami cła.

Zawartość bazy danych TARIC publikowana jest na łamach Dziennika Urzędowego Wspólnot Europejskich – seria C, raz do roku. Natomiast głównym zadaniem TARIC jest automatyczna transmisja ustawodawstwa UE do administracji krajowych państw członkowskich, w tym do publikowania swoich własnych taryf użytkowych.

Od zakończenia liberalizacji stawek celnych, wynikającej z postanowień Rundy Urugwajskiej, tj. od 2001 roku, Wspólna Taryfa Celną zawiera jedną kolumnę stawek celnych, tj. stawki konwencyjne. Stosuje się je do towarów pochodzących z krajów należących do WTO lub tych, którym została przyznana KNU. Ponadto stosowane są obniżone stawki celne wynikające z unijnego systemu preferencji celnych przyznanych w ramach GSP (Rozpo-

⁵ Podobne rozwiązania są stosowane we Wspólnotowej taryfie celnej. Jednak nie mają one większego znaczenia dla rozważań zawartych w tym artykule, dlatego też zostaną pominięte.

ządzenie Rady (WE) Nr 2501/2001 z 10 grudnia 2000 r. „o stosowaniu systemu generalnych preferencji taryfowych w okresie od 1 stycznia 2002 r. do 31 grudnia 2004 r.), zmienione rozporządzeniem Rady (WE) Nr 815/2003 z 8 maja 2003 oraz Rozporządzeniem Rady Nr 2331/2003 z dnia 23 XII 2003 r., które wejdzie w życie 1 stycznia 2005 r. Łącznie jest to 179 krajów, w tym 49 krajów najsłabiej rozwiniętych (LDC), z tym że z kolei 40 spośród tych ostatnich to tzw. kraje AKP (Afryki, Karaibów i Pacyfiku)⁶. Unijny system GSP przyznaje produktom importowanym z krajów najmniej rozwiniętych (LDC) bezcłowy dostęp do rynku Wspólnoty z wyjątkiem broni, amunicji, bananów, ryżu, cukru. Natomiast dla pozostałych beneficjentów GSP przewiduje obniżki stawek celnych, opierając się na wrażliwości produktów. Ponadto istnieje możliwość przyznania dodatkowych obniżek celnych krajom, które spełniają określone kryteria, takie jak m. in.: przestrzeganie przepisów dotyczących prawa pracy, zwalczanie przemytu narkotyków, podejmowanie działań na rzecz ochrony środowiska.

Ponadto są stosowane również stawki preferencyjne, wynikające z zawartych przez UE umów o wolnym handlu z krajami EFTA, CEFTA (Bułgaria, Chorwacja, Rumunia), ACP, krajami Basenu Morza Śródziemnego: Algieria, Egipt, Jordania, Liban, Maroko, Syria, Tunezja, Izrael oraz RPA i Chile.

Przyjęcie wspólnotowej taryfy celnej oznacza jednocześnie przyjęcie poziomu wspólnotowych stawek konwencyjnych, a w szczególności obniżenie średniego poziomu stawek celnych KNU na wyroby przemysłowe importowane do Polski. Dla większości wyrobów przemysłowych cła w Polsce były wyższe niż w Unii. Największe różnice ceł (20–35 punktów procentowych) występowały na takie grupy towarów, jak: samochody osobowe i towarowe, ciągniki, zegarki ręczne, skóry, len, mikrofony. Kolejna zmiana warunków dostępu do polskiego rynku będzie polegała na związaniu wszystkich ceł na wyroby przemysłowe (dotyczy to niektórych wyrobów przemysłu petrochemicznego, samochodów i części do samochodów, przędzy i tkanin lnianych, szkła, ciągników rolniczych i ryb). Jak wcześniej wspomniano, Polska związała cła na większość towarów przemysłowych i na wszystkie rolne. Średnia związa-

⁶ Lista beneficjentów systemu GSP zawarta jest w Aneksie I do wspomnianego rozporządzenia z 2001 r.

nych ceł dla wszystkich towarów wyniosła 19,9%, w tym 55,5% dla towarów rolnych i 10,1% dla towarów przemysłowych. Faktyczny poziom ochrony celnej w Polsce był jednak niższy i średnia stosowanych stawek KNU (wg klasyfikacji przyjętej w WTO) kształtowała się następująco: 15,9% dla wszystkich towarów, 34,2% dla towarów rolnych i 11,1% dla towarów przemysłowych. Należy pamiętać, że większość obrotów handlowych odbywała się na zasadach preferencyjnych; dotyczyło to krajów UE, CEFTA, EFTA. Przy imporcie z tych krajów średnia stawka celna wyniosła 6%, import z krajów rozwijających się obciążony był stawką 14,1%, a z krajów najmniej rozwiniętych – 9,9%.⁷ Oznaczało to znaczne zmniejszenie poziomu protekcji celnej w Polsce w porównaniu ze stawkami KNU. Generalnie jednak, jak wynika z porównania taryfy polskiej i unijnej, poziom protekcji celnej w Polsce był wyższy niż we Wspólnocie.

Według wyliczeń Sekretariatu WTO w 1999 roku średnia arytmetyczna stawka celna dla wszystkich towarów we wspólnej taryfie celnej wynosiła 6,9%, przy czym średnia stawka celna na towary rolne była na poziomie 17,3%, na towary przemysłowe (wyłączając produkty naftowe) 4,5%, a na produkty naftowe 2,9%.⁸

Poza taryfą celną wysokość rzeczywiście płaconego przez importerów cła regulują także pozostałe narzędzia taryfowe takie, jak: kontyngenty taryfowe i plafony taryfowe, zawieszenia poboru cła. Instrumenty te były wykorzystywane w praktyce polskiej przed akcesją, z tym że od 1 maja zmieniają się zasady ich ustanawiania.

Kontyngenty taryfowe (celne – *tariff quota*) to ilość towaru, która w okresie kontyngentowym może być dopuszczona do obrotu po stawkach celnych niższych niż normalnie obowiązujące na dany towar (w taryfie celnej). Obniżka cła dotyczy zatem jedynie określonej ilości bądź wartości importowanego towaru. Wprowadzenie kontyngentów celnych oznacza, że w odniesieniu do tej samej grupy towarów obowiązywać mogą różne stawki celne, niższe dla towarów sprowadzanych w kontyngencie a wyższe poza nim. Istnieją dwa rodzaje kontyngentów taryfowych: jedne wprowadzane na mocy umów międzynarodowych (traktatowe), drugie z uwagi na potrzeby gospodarki narodowej (kontyngenty gospodarcze).

⁷ <http://kigeit.org.pl/programy/mg>

⁸ *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, IKCHZ, Warszawa 200, s. 248.

Kontyngenty gospodarcze służą realizacji celów polityki gospodarczej czy społecznej krajów. Kontyngenty te są często związane z programami restrukturyzacji gospodarki (kontyngenty restrukturyzacyjne) lub ustalane interwencyjnie w celu stabilizacji rynku wewnętrznego, głównie na artykuły rolne. Tego rodzaju kontyngentami są objęte surowce, materiały komponenty nie produkowane w kraju, a także niektóre maszyny i urządzenia inwestycyjne, towary dla celów wojskowych, policyjnych, więziennictwa, obsługi granicznej. Kontyngenty gospodarcze oddziałują na wzrost krajowej produkcji i zwiększenie konkurencyjności towarów eksportowanych (kontyngenty proeksportowe).

Na rok 2004 (wszystkie obowiązują do 31 kwietnia) w Polsce ustanowione zostały kontyngenty gospodarcze m.in. na niektóre towary przeznaczone dla potrzeb przemysłu farmaceutycznego, elektronicznego i telekomunikacyjnego, len przeznaczony dla przemysłu tekstylnego, pojazdy samochodowe o napędzie hybrydowym z silnikiem elektrycznym, niektóre towary na potrzeby przemysłu technicznego, niektóre oleje techniczne dla potrzeb przemysłu chemicznego, paliwa do eksploatacji jednostek pływających transportu wodnego, niektóre surowce do produkcji żywności bezglutenowej, niektóre towary wykorzystywane przy rehabilitacji osób dotkniętych autyzmem.

Traktatowe kontyngenty taryfowe wynikają z realizacji zobowiązań określonych w umowach o preferencyjnym handlu. Tym rodzajem kontyngentów są objęte przywożone z zagranicy niektóre artykuły rolne. Kontyngenty takie, najczęściej ilościowe, wynikają ze zobowiązań na forum WTO. W przypadku Polski obejmowały one wszystkie towary zgłoszone przez Polskę na tzw. listę koncesyjną; wielkość tych kontyngentów jest określona. W 2000 roku ich wielkość wzrosła do 5% konsumpcji krajowej z lat 1986–1988. Ponadto obowiązowały kontyngenty wynikające z podpisanych przez Polskę umów o wolnym handlu. Listę traktatowych kontyngentów taryfowych obowiązujących w Polsce w 2004 roku (do końca kwietnia 2004 r.) przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Towary, na które zostały ustanowione w Polsce traktatowe kontyngenty taryfowe w 2004 r.

Kraj	Najważniejsze towary objęte kontyngentem taryfowym
Czechy i Słowacja	Niektóre cukry, ekstrakty słodowe, piwo, wina, wódki, likiery i pozostałe napoje spirytusowe, wyroby tytoniowe
Węgry	Sery, ziemniaki, cebula, szalotka, groch mrożony, jabłka, cukier, wina, wódki, likiery i pozostałe napoje spirytusowe, tytoń
Rumunia	Miód, cukier, wina
Słowenia	Mięso i podroby jadalne, mleko, śmietana, mięso wołowe, wieprzowe, baranie, kielbasy, sery, jabłka, soki owocowe, piwo, wino
Bułgaria	Sery, pomidory (do końca marca), ogórki (do końca lutego), cebula, kukurydza, groch, kapusta, marchew, piwo, wino, tytoń
Chorwacja	Podroby mięsne, czekolada, przetwory spożywcze zawierające kakao, piwo, wino
Estonia	Mięso wołowe, wieprzowe, mięso i podroby jadalne z drobiu, mleko, śmietana, sery, miód, owoce, kawa, kielbasy, cukier i wyroby cukiernicze, czekolada, pierniki, gofry, ogórki, soki owocowe, sosy, zupy, buliony, dżemy, woda mineralna, karma dla zwierząt
Izrael	Ryby, kwiaty cięte, ziemniaki, pomidory (do końca marca), szczypiorek, kapusta pekińska, papryka, zioła, kukurydza, daktyle, owoce cytrusowe, guma do żucia, czekolada, chałwa, masło orzechowe, orzeszki ziemne, soki owocowe, wina
Turcja	Sery, pory, ogórki (do końca lutego), niektóre warzywa, owoce, herbata, liście laurowe, olej słonecznikowy, ryby, wyroby cukiernicze, makarony, dżem, orzeszki ziemne, owoce cytrusowe, soki owocowe, drożdże, piwo, wina
Wyspy Owcze	Mięso, podroby, karma dla zwierząt
UE	Mięso wieprzowe, drób i podroby jadalne, masło, sery, ogórki, truskawki, mąka, słód, kielbasy, wyroby cukiernicze, pierniki, herbatniki, wafle, woda mineralna, wina, wódki, likiery, pszenica, otręby
WTO	Drób domowy żywy, mięso drobiowe, wołowe, wieprzowe, mleko, masło, żółtka jaj, miód, kwiaty cięte, ogórki, jabłka, tymianek, liście laurowe, pszenica, mąka, skrobia, soki i ekstrakty roślinne, olej rzepakowy i rzepikowy, cukier, pomidory, ziemniaki, sosy, wina, alkohol ctylowy, wódki i likiery, otręby, tytoń, wyroby tytoniowe, kleje

Źródło: opracowanie własne na podstawie załączników do rozporządzeń ustanawiających kontyngenty traktatowe na rok 2004,
http://clo.mg.gov.pl/html/kt_pdf.html.

Zasady rozdysponowania kontyngentów taryfowych zostały określone w polskim kodeksie celnym. Są one zbieżne z obowiązującymi regulacjami unijnymi w tym zakresie. Rozdysponowanie kontyngentu taryfowego dokonuje się w jeden z następujących sposobów:

- wg kolejności dokonania zgłoszenia do procedury dopuszczenia do obrotu („first come, first served”),
- proporcjonalnie do wielkości wnioskowanych,
- proporcjonalnie do wartości obrotów zrealizowanych przez osobę wnioskującą,
- w drodze przetargu.

W przypadku unijnych kontyngentów taryfowych zasadnicze znaczenie dla sposobu ich rozdysponowania ma rodzaj towaru, na który te preferencyjne środki taryfowe są ustanawiane. Towary te można podzielić umownie na towary rolno-spożywcze oraz – umownie zwane – przemysłowe (nazwa ta jest umowna, gdyż do tej grupy towarów zalicza się też ryby).

Kontyngenty taryfowe na towary przemysłowe administrowane są bezpośrednio na granicy według zasady „kto pierwszy, ten lepszy”. Kontyngenty te obsługiwane są przez organ celny; jest to system bezlicencyjny. Gdyby jednak UE wprowadziła w jakimś przypadku obowiązek uzyskania pozwolenia, to wnioski o ich uzyskanie należałoby kierować do Departamentu Administrowania Obrotem Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej.

Importer, który zamierza skorzystać z kontyngentu, zobowiązany jest do wpisania jego numeru w dokumencie SAD (pole 39). Tak wypełniony SAD będzie traktowany przez służby celne jako wniosek o skorzystanie z kontyngentu. Informacje z poprawnie złożonych wniosków są pobierane przez system zarządzania kontyngentami taryfowymi TQS, którego pierwszym ogniwem jest jednostka centralna administracji celnej w Ministerstwie Finansów. Zbierane są wszystkie wnioski z danego dnia do godz. 8.00 dnia następnego, a następnie przekazane do Komisji Europejskiej, a ściślej do Dyrekcji Generalnej ds. Ceł i Podatków (DG TAXUD). Po zaliczeniu towarów informacja zwrotna jest kierowana do Ministerstwa Finansów. Ministerstwo przekazuje organom celnym otrzymane informacje do godz. 10.00 dnia następnego. Urząd celny informuje nie-

zwłocznie importerów o zaliczeniu towaru na poczet kontyngentu taryfowego.⁹

Z kolei system rozdysponowania kontyngentów taryfowych oparty na licencjach (pozwolenia przywozu) może być realizowany na trzy sposoby¹⁰:

- 1) według kolejności wpłynięcia wniosku, przy czym liczy się kolejność w Komisji Europejskiej, chociaż same wnioski są składane najpierw w państwach członkowskich;
- 2) proporcjonalnie do wielkości wnioskowanych;
- 3) według tradycyjnych kierunków importu (w tym przypadku ogólna wielkość kontyngentu taryfowego jest dzielona na dwie części, z których jedna jest przeznaczona dla importerów tradycyjnych, a druga dla tzw. importerów nietradycyjnych; kwota przeznaczona dla importerów tradycyjnych jest dzielona proporcjonalnie do realizowanych wielkości importu w przyjętym okresie odniesienia, kwota przeznaczona dla importerów nietradycyjnych jest dzielona według kolejności wpłynięcia wniosku).

Kontyngenty na towary rolno-spożywcze (objęte Wspólną Polityką Rolną oraz towary przetworzone nieobjęte załącznikiem i do Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską – tzw. towary z grupy non-aneks I) są zarządzane za pomocą licencji.¹¹ W każdym rozporządzeniu ustanawiającym kontyngent taryfowy jest określony sposób jego rozdysponowywania (licencje lub rejestracja na granicy przez organ celny).

Kolejnym instrumentem taryfowym są plafony taryfowe (*tariff ceiling*). Jest to elastyczna forma kontyngentu taryfowego. Plafon taryfowy to według polskiego kodeksu celnego określona ilość lub wartość towaru, która była dopuszczona na polski obszar celny, z zastosowaniem niższej stawki celnej. Ilość ta lub wartość mogła być przekroczona przed terminem zamknięcia plafonu. Zatem w rozporządzeniu o ustanowieniu pla-

⁹ Taki system rozdziału kontyngentów był stosowany w Polsce przed akcesją, z tym że wniosek był kierowany przez organ celny do ministra właściwego do spraw gospodarki i to Minister Gospodarki decydował o zaliczeniu bądź nie danej ilości lub wartości towaru na poczet kontyngentu taryfowego.

¹⁰ <http://clo.mg.gov.pl>

¹¹ W Polsce wnioski są składane – podobnie jak przed akcesją – w Agencji Rynku Rolnego.

fonu taryfowego podaje się wielkość towarów i stawki obowiązujące w ramach plafonu.

Nowelizacja polskiego kodeksu celnego wprowadziła od 1 stycznia 2003 r. kilka istotnych zmian w zakresie plafonów taryfowych. I tak na przykład procedura zamknięcia plafonu została zastąpiona, zgodnie z zasadami obowiązującymi w Unii Europejskiej, możliwością podwyższenia poziomu stawek celnych w ramach plafonu taryfowego. Przekroczenie wielkości, na jaką jest ustanawiany plafon, nie oznacza zatem automatycznego zamknięcia możliwości importu po niższych stawkach celnych. Istnieje natomiast możliwość:

- podwyższenia poziomu stawek celnych w ramach ustanowionego plafonu taryfowego,
- przywrócenia stawek celnych określonych w taryfie celnej.

Rozdysponowanie plafonu następuje według kolejności dokonania zgłoszenia do procedury dopuszczenia do obrotu.

Przed 1 maja 2004 r. w Polsce obowiązywały plafony taryfowe na przywóz niektórych towarów rolnych pochodzących z Republiki Czeskiej, z Republiki Estońskiej i z Republiki Słowackiej, wprowadzone rozporządzeniem Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 grudnia 2003 r. (Dz. U. nr 226, poz. 2243).

Ostatnim instrumentem z zakresu narzędzi taryfowych jest zawieszenie poboru ceł w całości i części (*tariff suspension*). Mechanizm tego środka polega na jednostronnym wprowadzeniu preferencji celnych przy imporcie określonych towarów. W praktyce oznacza to albo wstrzymanie na określony czas poboru ceł, albo pobór ceł w kwocie niższej. Obniżka ta obejmuje wszystkie towary w okresie obowiązywania zawieszenia niezależnie od kraju pochodzenia towaru. Nie wymaga administrowania ani za pomocą licencji, ani za pomocą systemu bezlicencyjnego. W zawieszeniu nie jest ustanawiana ilość ani wartość towarów.

W Polsce instrument ten był stosowany od dawna, m. in. na surowce, komponenty, półprodukty bądź dobra inwestycyjne, które nie są produkowane w kraju albo są produkowane w niewystarczającej ilości. Zastosowanie zawiesznień umożliwiła wówczas obniżenie kosztów produkcji wyrobów gotowych. W Polsce zawieszenia poboru ceł obejmowały m. in.: wybrane produkty rolne, które nie są u nas produkowane/nie występują ze względów klimatycznych, dużą grupę towarów przemysłu pa-

pierniczego/poligraficznego, surowce jak np. nie występujące rudy glinu, aluminium, fosforu żółtego, niektórych towarów dla przemysłu tekstylnego, petrochemikaliów.

Zawieszenia ustanowione na rok 2004 Rozporządzeniem Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej w sprawie zawieszenia pobierania ceł od niektórych towarów (Dz. U. nr 226, poz. 2235), znowelizowane 23 lutego 2004 roku (Dz. U. nr 31, poz. 268), obowiązywało do 31 kwietnia 2004 roku. Po tej dacie obowiązują zawieszenia poboru cła stosowane w UE.. Zawieszenie poboru cła oznacza import towarów na obszar celny Unii Europejskiej po niższych stawkach celnych. Są one ustanawiane na mocy Rozporządzenia Rady (WE) nr 1255/1996 zmienione Rozporządzeniem Rady (WE) nr 2285/2003 z 22 grudnia 2003 r.

Jak wynika z przedstawionych rozważań dotyczących instrumentów taryfowych zarówno przed akcesją, jak i po 1 maja 2004 r. są stosowane te same instrumenty polityki handlowej. Podstawowa zmiana dotyczy przede wszystkim zasad ich ustanawiania.

Włączenie Polski w struktury unijne jest równoznaczne z przystąpieniem naszego kraju do unii celnej, a to z kolei oznacza rezygnację z narodowych uprawnień dotyczących kształtowania polityki handlowej i przekazania ich instytucjom Wspólnoty Europejskiej. W szczególności oznacza to właśnie zmiany w zakresie ustanawiania autonomicznych zawiesznień poboru cła i kontyngentów taryfowych (gospodarczych). Celem ich ustanawiania jest przede wszystkim umożliwienie przedsiębiorcom dokonywanie zakupu towarów, surowców, materiałów, komponentów, nie produkowanych w kraju, we Wspólnocie lub produkowanych w niewystarczającej ilości lub nieodpowiedniej jakości, z wyłączeniem produktów finalnych (gotowych). Ponieważ zawieszenia czy kontyngenty taryfowe oznaczają zmniejszenie wpływów do budżetu z racji niższych ceł, dlatego też ich wprowadzenie musi stymulować aktywność gospodarczą całej Wspólnoty tak, aby zrównoważyć straty budżetu. Ważne jest zapewnienie, że ustanowione zawieszenia i kontyngenty taryfowe pozwolą przedsiębiorstwom na kreowanie pełnego zatrudnienia i uzyskiwanie komponentów do produkcji towarów zaawansowanych technologicznie. Zatem zawieszenia ceł obejmują surowce, produkty, komponenty niedostępne we Wspólnocie, dobra przetworzone, ale wykorzystywane w kolejnych procesach powodujących powstanie warto-

ści dodanej, dobra inwestycyjne wykorzystywane do produkcji towarów, które nie stanowią zagrożenia dla firm istniejących we Wspólnocie.

Szczególnej ochronie podlega zatem produkcja w krajach Unii. Każdy produkt zgłoszony do objęcia go kontyngentem jest sprawdzany pod względem dostępności w Unii i porównany z ewentualnymi substytucyjnymi produktami wspólnotowymi. Przy takiej analizie brane są pod uwagę właściwości techniczne, chemiczno-fizyczne, wymagania jakościowe, sposób działania, przeznaczenie. Nie bierze się natomiast pod uwagę różnic cenowych między towarem importowanym a towarem produkowanym we Wspólnocie.

Wszystkie wspólnotowe kontyngenty taryfowe określane są dodatkowo statusem krytyczności. Status krytyczny/niekrytyczny zależy od tego jak przebiegało rozdysponowanie danego kontyngentu w przeszłości. Status krytyczny oznacza, że w każdym przypadku udzielania preferencji jest pobierane zabezpieczenie kwoty wynikającej z długu celnego.

Jak wynika z art. 308C rozporządzenia Komisji Nr 2453/92, „kontyngent jest uważany za niekrytyczny po dokonaniu pierwszego rozdzielnia, jeżeli w odniesieniu do identycznych produktów posiadających identyczne pochodzenie, w ciągu ostatnich dwóch lat i przez okres co najmniej sześciu miesięcy istniał kontyngent celny i nie został wyczerpany przed ostatnim dniem roboczym siódmego miesiąca obowiązywania kontyngentu oraz ilość nowo otwartego kontyngentu nie jest mniejsza niż ilości kontyngentowe w okresie poprzednich dwóch lat”.¹²

Procedura ustanawiania zawiesznień poboru ceł i kontyngentów taryfowych w Unii Europejskiej rozpoczyna się w każdym państwie członkowskim, u przedsiębiorcy, który przygotowuje wniosek o zawieszenie cła lub o kontyngent taryfowy i przesyła go do właściwego urzędu centralnego w swoim kraju (najczęściej jest to ministerstwo do spraw gospodarki).¹³ Aby wypełnić warunki narzucone przez Komisję Europejską,

¹² C. Sowiński, *Administrowanie obrotem towarami z zagranicą – zarys systemu Unii Europejskiej*, część 2, Monitor Celny 10/2002.

¹³ W Polsce wnioski o ustanowienie zawiesznień lub kontyngentów taryfowych, jak również ewentualne sprzeciwy należy kierować do Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej. Analizą tych wniosków zajmuje się specjalny Zespół do Spraw Środków Taryfowych. W skład tego zespołu wchodzi przedstawiciele Ministrów Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Finansów, Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Spraw Zagranicznych, Infrastruktury oraz

wniosek taki musi (między innymi) być złożony nie później niż do końca stycznia (dla regulacji ustanawiających zawieszenia lub kontyngenty taryfowe wchodzących w życie 1 stycznia następnego roku) lub do końca lipca danego roku (dla regulacji wchodzących w życie 1 lipca następnego roku). Następnie odbywa się procedura analizy tego wniosku w państwie członkowskim, która polega na sprawdzeniu poprawności wniosku (w zakresie klasyfikacji taryfowej, właściwości towaru itp.), sprawdzeniu czy spełnia on wcześniej określone warunki oraz innych czynnościach administracyjnych. Jeżeli kryteria formalne akceptacji wniosku zdefiniowane w Komunikacie Komisji Europejskiej nie są spełnione, wniosek jest odrzucany. Jednocześnie w gestii państwa członkowskiego leży decyzja, które wnioski zostaną przesłane do Komisji Europejskiej.

Przekazanie wniosku do Komisji Europejskiej następuje nie później niż do 15 marca lub do 15 września roku poprzedzającego wprowadzenie środków, o których mowa. Następnie pracownicy Komisji dokonują analizy nadesłanych wniosków, równocześnie rozsyłając informacje o wszystkich propozycjach do pozostałych państw członkowskich.

W kwietniu i listopadzie każdego roku Komisja zwołuje pierwsze spotkanie Grupy do spraw Aspektów Ekonomicznych Taryf Celnych (Economic Tariff Questions Group); wtedy także zapadają wstępne ustalenia. Po tym pierwszym spotkaniu grupy roboczej urzędy centralne w każdym z państw członkowskich ogłaszają do publicznej wiadomości zainteresowanych przedsiębiorców informację o wszystkich nowych wnioskach.

Drugie spotkanie grupy roboczej ma miejsce w czerwcu i grudniu każdego roku. Do tego czasu państwa członkowskie i ich przedsiębiorcy mogą zgłaszać sprzeciwy do propozycji nowych zawieszeń lub kontyngentów taryfowych. Natomiast w czasie końcowego, trzeciego spotkania grupy roboczej, które odbywa się w lipcu i styczniu każdego roku przygotowywane są projekty nowelizacji rozporządzeń w sprawie zawieszeń i kontyngentów taryfowych. Są one następnie poddawane wewnętrznym

Przesów Głównego Urzędu Statystycznego i Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, oraz ewentualnie przedstawiciele innych resortów czy eksperci z dziedzin omawianych w ramach prac zespołu. Najważniejszym zadaniem Zespołu do Spraw Środków Taryfowych jest podjęcie decyzji, które wnioski wysłać do Komisji Europejskiej.

procedurom Komisji Europejskiej, na które Komisja rezerwuje sobie około 8 tygodni.

Ostatecznie w listopadzie i maju każdego roku Rada (kwalifikowaną większością głosów) podejmuje decyzję o przyjęcia projektów. Publikacja rozporządzeń w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich następuje w grudniu i czerwcu, a ich wejście w życie odpowiednio 1 stycznia lub 1 lipca danego roku.¹⁴

W związku z tym, że część kontyngentów jest niewykorzystana lub wykorzystana w niewielkim stopniu, a koszty administrowania tymi kontyngentami przewyższają korzyści wynikające z ich niewielkiego wykorzystania, Komisja Europejska zaproponowała państwom członkowskim likwidację tych kontyngentów taryfowych, które są wykorzystywane w stopniu mniejszym niż 20%, z dniem 1 stycznia 2005 r.

Reguły pochodzenia towarów

Kolejnym elementem kalkulacyjnym jest pochodzenie towarów. Reguły pochodzenia towarów służą określaniu szczegółowych zasad przynależności towarów do konkretnego kraju lub regionu. Warunki uzyskiwania przez towary określonego pochodzenia oraz sposoby jego dokumentowania określone są według reguł preferencyjnego bądź niepreferencyjnego pochodzenia towarów.

W związku z tym, że podstawowe zasady regulacji dotyczących preferencyjnego i niepreferencyjnego pochodzenia towarów są uregulowane umowami międzynarodowymi (Porozumienie w sprawie Stosowania Reguł Pochodzenia Towarów WTO/GATT⁹⁴ lub wynikają z umów o SWH), są one identyczne w Polsce i w krajach Wspólnoty. Harmonizacja niepreferencyjnych reguł pochodzenia dotyczy wszystkich krajów należących do WTO. W wyniku podpisania w Marakeszu Porozumienia Ustanawiającego Światową Organizację Handlu oraz związanego z nim Wielostronnego Porozumienia Handlowego, kraje zobowiązały się również do przestrzegania Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia, sta-

¹⁴ C. Sowiński, *Administrowanie obrotem towarami z zagranicą – zasady systemu Unii Europejskiej*, część 2, op. cit. oraz część 3, Monitor Celny 11/2002, ponadto <http://clo.mg.gov.pl/html/KomUE.html>

nowiącego jeden z jego załączników. Natomiast reguły pochodzenia preferencyjnego są określane w zawieranych umowach handlowych.

Wspólnota stosuje – jak wspomniano – dwa systemy pochodzenia towarów: niepreferencyjne i preferencyjne. Zgodnie z postanowieniami Kodeksu celnego niepreferencyjne pochodzenie towarów określa się w celu wyboru stawek ogólnego stosowania: konwencyjnej, autonomicznej, stawek zawieszonych oraz stawek celnych w ramach ogólnych kontyngentów i plafonów taryfowych (innych niż traktatowe), a także innych środków polityki handlowej (cła antydumpingowe i wyrównawcze). Preferencyjne pochodzenie towarów określa się natomiast w przypadku handlu w ramach porozumień preferencyjnych oraz preferencji udzielonych przez wspólnotę państwom trzecim autonomicznie (kraje AKP, preferencje w ramach systemu GSP).¹⁵ Reguły preferencyjne są bardziej restrykcyjne od niepreferencyjnych.

Przyjmuje się, iż w celu ustalania zarówno preferencyjnego, jak i niepreferencyjnego pochodzenia towarów, za towary pochodzące z danego kraju uznaje się produkty całkowicie uzyskane w tym kraju albo towary, do wytworzenia których użyto innych produktów, pod warunkiem, że zostały one poddane w tym kraju wystarczającemu przetworzeniu. Do towarów całkowicie uzyskanych w danym kraju należą m. in.: produkty mineralne tam wydobyte, zebrane rośliny, zwierzęta urodzone i wyhodowane jak i produkty od nich, produkty rybołówstwa morskiego wydobyte poza morzem terytorialnym kraju przez statki w nim zarejestrowane i pływające pod jego banderą, czy wreszcie towary wytworzone wyłącznie z towarów, o których mowa wyżej lub z ich pochodnych na dowolnym etapie wytwarzania.

Dla potrzeb ustalania warunków tzw. wystarczającego pochodzenia należy spełnić jedno z następujących kryteriów:

1. Kryterium zmiany pozycji taryfy celnej – oznacza ono, że uzyskany produkt finalny został poddany wystarczającemu przetworzeniu, poprzez zmianę pozycji w taryfie (produkt finalny jest kla-

¹⁵ W taryfie unijnej nie ma stawek celnych dla towarów z krajów DEV i LDC, występują stawki dla krajów AKP – jest to 77 krajów Afryki, Karaibów i Pacyfiku; stosowany jest także – jak wcześniej wspomniano – system preferencyjnych stawek GSP. Por. T. Lyons, *Uwagi do systemów GSP i ACP w prawie celnym Wspólnot Europejskich*, Monitor Prawa Celnego 2003, nr 8.

syfikowany w innej pozycji systemu HS niż pozycje użytych materiałów niepochodzących) – tzw. „skok taryfowy”.

2. Kryterium technologiczne, określające minimalne czynności, jakie muszą być wykonane na materiałach niepochodzących, aby produkt finalny nabral statusu towaru pochodzącego.
3. Kryterium procentowe, które określa maksymalny dopuszczalny udział półproduktów w cenie *ex works* produktu finalnego.¹⁶
4. Kryterium mieszane łączy kilka powyższych kryteriów; tak może być np. w przypadku produktów włókienniczych z sekcji XI.

Należy zaznaczyć, że na zmianę pochodzenia towarów nie mają wpływu proste czynności – tzw. czynności niewystarczające do nadania pochodzenia, takie jak np.: wietrzenie, suszenie, wentylacja, chłodzenie, zmiany opakowań, znakowanie produktów i ich opakowań etykietami, proste operacje konfekcjonowania, proste łączenie produktów w celu złożenia produktu kompletnego, ubój zwierząt.

Preferencyjne pochodzenie towarów podlega systemowi kumulacji, pozwalającemu partnerom handlowym na używanie swoich komponentów i produktów do wytwarzania finalnego wyrobu, który uzyskuje status towaru „pochodzącego”, czyli mogącego korzystać z preferencji. Przy czym, jeśli chodzi o kraje GSP i Wspólnotę, jest to kumulacja dwustronna. Natomiast w przypadku krajów EFTA, CEFTA, Turcji (od 1999 roku) z dniem 1 lipca 1997 r. wprowadzono tzw. kumulację paneuropejską (wielostronna).

Dokumentem potwierdzającym pochodzenie towarów uprawniające do korzystania ze stawek preferencyjnych (GSP) jest: deklaracja na fakturze (jeśli wartość przesyłki, dla której taka deklaracja jest sporządzana, nie przekracza 3 000 EUR) bądź świadectwo pochodzenia sporządzone na formularzu A. Świadectwo pochodzenia FORM A zachowuje swoją ważność przez 10 miesięcy od daty wydania przez władze kraju korzystającego.¹⁷

¹⁶ W przypadku krajów AKP ten udział wynosi 15%, a w przypadku krajów korzystających z preferencji GSP – 10%.

¹⁷ Z obowiązku dokumentowania preferencyjnego pochodzenia zwolnione zostały towary mające charakter drobnych upominków o wartości do 500 Euro i w przypadku bagażu podróznego o wartości do 1200 Euro.

Aby towar mógł korzystać z preferencyjnych stawek celnych (kraje, z którymi zostały zawarte umowy o wolnym handlu oraz kraje AKP), pochodzenie również musi być właściwie udokumentowane. Dokumentem takim jest świadectwo przewozowe EUR 1, wystawiane przez władze celne danego kraju na pisemny wniosek eksportera lub jego przedstawiciela. Rolę świadectwa pochodzenia pełnić może również deklaracja eksportera na fakturze, specyfikacji wysyłkowej lub innym dokumencie handlowym, jeśli jest sporządzona przez upoważnionego eksportera bądź przez każdego eksportera dla każdej przesyłki o wartości nie przekraczającej 6 000 EUR. Zarówno deklaracja na fakturze, jak i świadectwo przewozowe EUR 1 zachowują swoją ważność przez 4 miesiące.

Wartość celna towaru

Ostatnim (ale nie najmniej ważnym) elementem kalkulacyjnym jest wartość celna. Wartość celna stanowi podstawę do obliczenia należności celnych (w przypadku cel ad valorem).

Metody ustalania wartości celnej towarów w Polsce (podobnie jak we Wspólnocie) były zgodne z Kodeksem Wartości Celnej GATT, stąd zmiany po przyjęciu przez nasz kraj wspólnotowego Kodeksu celnego są niewielkie. W definicji nie pojawia się już obszar celny polski i port polski, a jedynie obszar celny Wspólnoty.¹⁸

Najczęściej stosowanym sposobem ustalania wartości celnej jest metoda wartości transakcyjnej. Stąd wartość celną towarów stanowi wartość transakcyjna, czyli cena faktycznie zapłacona lub należna za towary sprzedane w celu wywozu na obszar celny Wspólnoty, powiększona o poniesione przez kupującego i nie ujęte w niej koszty: transportu i ubezpieczenia przywożonych towarów oraz opłaty załadunkowe i manipulacyjne związane z transportem przywożonych towarów do miejsca wprowadzenia na obszar celny Wspólnoty¹⁹, a ponadto koszty prowizji i pośrednictwa, z wyjątkiem

¹⁸ Zasady określania wartości celnej towarów zostały określone w art. 18, 28–36 WKC oraz w art. 141–181a i w załącznikach 23–29 WKCW.

¹⁹ Miejscem wprowadzenia na obszar celny Wspólnoty może być port wyładunku lub port przeładunku pod warunkiem, że przeładunek potwierdzony został przez organy celne tego portu, w przypadku transportu, pierwszy urząd celny w transporcie kolejowym, drogą wodną śródlądową lub transportem drogowym, wreszcie przekroczenie granicy lądowej w pozostałych przypadkach. Natomiast koszty transportu lotniczego są wliczane do wartości celnej według tyczałtowych stawek procentowych. Por. artykuły

pro wizji od zakupu pojemników, o ile na potrzeby celne są traktowane łącznie z towarem, honorariów, tantiem autorskich i opłat licencyjnych, dostarczonych przez kupującego bezpłatnie lub po obniżonej cenie materiałów, części, narzędzi, a także prac technicznych, projektowych, wykonanych poza polskim obszarem celnym.

Nie wlicza się natomiast do wartości celnej (o ile można je wyodrębnić z ceny należnej lub faktycznie zapłaconej za towar) kosztów transportu przywożonych towarów po ich przybyciu do miejsca wprowadzenia na obszar celny Wspólnoty. Są sytuacje, gdy wartość transakcyjna nie może być przyjęta za wartość celną; na przykład gdy: istnieją ograniczenia w dysponowaniu lub użytkowaniu towaru, sprzedaż lub cena towaru są uzależnione od warunków lub spełnienia świadczeń, których wartości nie można ustalić; kupujący lub sprzedawca są ze sobą powiązani, chyba że powiązanie to nie miało wpływu na wysokość ceny; jakkolwiek część dochodu z dalszej odsprzedaży przypada bezpośrednio lub pośrednio sprzedawcy; w przypadku zakwestionowania przez organ celny wiarygodności przedstawionych przez importera dokumentów – (art. 181a Postanowień Wykonawczych do KC Wspólnot Europejskich).

W przypadku gdy wartość transakcyjna nie może być uznana za wartość celną, podstawę wymiaru cła stanowi wartość transakcyjna identycznego lub podobnego towaru, przywiezionego w zbliżonym czasie z zagranicy, a gdy nie ma takich towarów, wartość celną ustala się metodami zastępczymi.²⁰

Uwagi końcowe

Elementy kalkulacyjne, takie jak taryfa celna, taryfowe środki polityki handlowej, reguły pochodzenia towarów i wartość celna, mają decydujące znaczenie przy ustalaniu wysokości cła i należności podatkowych

163–166 i załącznik 25 PWKC – Rozporządzenie Komisji EWG Nr 2454/93 z dn. 2 lipca 1993 z późn. zm., ustanawiające przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny.

²⁰ Powszechne przyjęcie wartości transakcyjnej za podstawę ustalania wartości celnej nastąpiło – jak wspomniano – wraz z przyjęciem w ramach Rundy Tokijskiej GATT Kodeksu Wartości Celnej. Wcześniej kraje EWG stosowały tzw. brukselską definicję wartości celnej – cena cif w imporcie towarów, natomiast USA, Kanada, Australia, Nowa Zelandia – cenę fob w imporcie.

w imporcie. To z kolei przesądza o opłacalności transakcji importowej, ma więc istotne znaczenie przy podejmowaniu decyzji importowych.

Zaznaczyć należy, że po 1 maja 2004 roku zaszły stosunkowo niewielkie zmiany w zakresie przepisów obowiązujących w Polsce. Istotne różnice dotyczą wysokości stawek celnych. W Unii Europejskiej średni poziom stawek celnych jest niższy niż w Polsce, większa jest także liczba krajów objętych preferencjami celnymi. Z preferencji celnych korzystają nawet niektóre kraje europejskie (m. in. kraje WNP, Albania); w Polsce towary pochodzące z tych krajów były objęte stawkami konwencyjnymi. Wspólnota zawarła bowiem dotychczas szereg umów handlowych z krajami trzecimi. Większość z nich ma charakter preferencyjny.

W ujęciu statystycznym zmian warunków polskiego importu, okazuje się, że dla przeważającej większości, bo aż 84% wartości importu towarów z krajami trzecimi zostaną zachowane istniejące dotychczas obciążenia celne. W przypadku pozostałych 16% wartości importu akcesja Polski do UE oznaczać będzie dwukierunkową zmianę warunków importu. Obciążenia celne dotyczące ok. 10% importu ulegną redukcji średnio o 9,5%. Natomiast obciążenia celne dla ok. 6% importu wzrosną średnio niewiele, o niecałe 3%.²¹

Jeśli natomiast chodzi o skutki fiskalne dla Polski to akcesja spowoduje znaczną redukcję i tak już coraz mniejszych wpływów z ceł do budżetu krajowego. Prawie 70% dotychczasowego importu stanowią obroty z krajami poszerzonej Unii. Nie są one już objęte systemem celnym, zatem w tym przypadku nie stosuje się żadnych instrumentów polityki handlowej, w tym ceł. Cło będzie pobierane tylko w przypadku importu towarów z krajów trzecich.

Ponadto cło nie będzie już w całości zasilać budżetu państwa, gdyż 75% pobranego cła musi być odprowadzone do budżetu Wspólnoty.²² Pewnego rodzaju rekompensatą mogłyby być wzrost wpływów związanych z odprawą w Polsce towarów importowanych ze wschodu do Unii.

²¹ J. Chuderski, *Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do Unii Europejskiej – Wspólna Taryfa Celna*, Monitor Prawa Celnego 2003, nr 9.

²² W ostatnich latach wpływy budżetowe z ceł i podatków (VAT i akcyzy) stanowiły w polskim budżecie ok. 30–32% dochodów, z czego z ceł i opłat celnych ok. 5%, w UE wpływy z ceł i opłat celnych (bez podatków) stanowiły ok. 15% budżetu. W. Czyżowicz (red.), *Prawo celne*, op. cit., s. 78.

Odprawy celne mogą być dokonywane w dowolnym państwie członkowskim w zależności od wyboru importera. Wszystko zależy od sprawności działania i szybkości obsługi w polskich urzędach celnych.

Bibliografia

Chuderski J., *Warunki i żądania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do Unii Europejskiej – Wspólna Taryfa Celna*, Monitor Prawa Celnego 2003, nr 9.

Lyons T., *Uwagi do systemów GSP i ACP w prawie celnym Wspólnot Europejskich*, Monitor Prawa Celnego 2003, nr 8.

Prawo celne, W. Czyżowicz (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004.

Sowiński C., *Administrowanie obrotem towarami z zagranicą – zarys systemu Unii Europejskiej*, część 2, Monitor Celny 2002, nr 10.

Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa, E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec (red.), IKCHZ, Warszawa 2001.

Summary

Calculative elements according to the Code include: customs tariffs and other tariff instruments, the customs value and the rules of origin. Calculative elements are defined as the components which are used to calculate the import and export duties, imposed on the goods which are traded internationally. The proper use of these components enables to calculate the assessment of a custom duty, an excise tax and the Value Added Tax, therefore they are of the key importance for the national budget as well as for companies involved in the international trade. Becoming a member of the European Union, Poland accepted The Com-

mon Customs Tariff and its extended version, so called version in use, The Integrated Tariff of the European Communities TARIC, which is the most important measure of protecting the Community's internal market. Apart from tariffs, the amount of duty which is effectively paid by importers is determined by other tariff measures, such as: tariff quotas and tariff ceilings and tariff suspensions. These instruments had been in use in the Polish practice before the accession, but the rules of their settlement have changed from May 1st.

Henryk Czubek

Model wzrostu sprzedaży

indukowany ubezpieczeniem kredytu eksportowego

Wstęp

Wśród wielu instrumentów wspomagania i intensyfikacji wymiany handlowej z zagranicą dokonywanej przez małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) w Polsce można wyróżnić ofertę opracowaną przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKKE).¹

Sztandarowym produktem w tym zakresie jest ubezpieczenie należności z zagranicy zawierane w ramach kontraktu o nazwie Europolisa. Szczególna właściwość tego instrumentu polega na dopasowaniu do potrzeb zabezpieczenia należności eksportowych zgłaszanych przez sektor MSP. Interesującym wyzwaniem analitycznym jest niewątpliwie oszacowanie potencjalnego wpływu, jaki oferta ubezpieczenia typu Europolisa mogła wywrzeć na podejmowane przez MSP działania eksportowe.

Celem przedstawionego opracowania jest określenie warunków brzegowych istotnych przy podejmowaniu przez MSP decyzji o wykorzystaniu ubezpieczenia typu Europolisa.²

Warunki wyjściowe

Z jednej strony występuje oferta kontraktu ubezpieczenia należności eksportowych, gdzie cena do zapłacenia przez MSP ustalona jest w zależności od wielkości kontraktu, który chce ubezpieczyć.

Poniżej podajemy szczegóły oferty sformułowanej przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. Warunki KUKKE są następujące:

¹ Por.: *Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do Unii Europejskiej*, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa 2003.

² Por.: K. J. Alsem et al, *Insurability of export credit risks*, Faculty of Economics, University of Groningen, Holandia 2003.

- ubezpieczeniu podlegają należności eksportowe od kontrahentów z 27 krajów OECD (z wyłączeniem Meksyku i Turcji) oraz dodatkowo należności od kontrahentów z Litwy, Łotwy i Estonii;
- okres kredytowania wynosi maksymalnie 180 dni;
- dla jednego kontrahenta wyznaczony jest dopuszczalny limit w wysokości 60.000 Euro;
- wymagany jest udział własny eksportera w zabezpieczeniu ryzyka braku płatności od kontrahentów zagranicznych w wysokości 15%;
- do korzystania z oferty ubezpieczenia w ramach Europolisy uprawnieni są eksporterzy, których łączna sprzedaż dla zagranicy nie przekracza w ciągu roku kwoty 800.000 Euro;
- opłata z tytułu ubezpieczenia płacona jest z góry na rok w odniesieniu do ustalonych limitów dla każdego z zagranicznych kontrahentów oddzielnie;
- wielkość ponoszonej opłaty z tytułu zawieranej umowy ubezpieczenia typu Europolisa ustalana jest w zależności od zakresu, do którego należy wartość ubezpieczanego kontraktu i jest to ukazane w tabeli 1. Dodatkowym aspektem rozwoju sytuacji w zakresie oferty KUKKE w obszarze ubezpieczenia typu Europolisa jest dokonana od 1 kwietnia 2004 r. zmiana kwotowania wartości brzegowych poszczególnych limitów z USD na Euro i ustalanie wielkości ponoszonej opłaty w walucie Euro, a nie tak, jak to było do tej pory, w PLN. W tabeli 1 zawarto zestawienie opłat ponoszonych przez eksporterów przed i po zmianie taryfy.

Z drugiej strony MSP posiada określony w swojej kalkulacji eksportowej zakres przewidywanej do zrealizowania marży, która nie powinna zostać uszczuplona przez poniesienie kosztu opłaty z tytułu wykupienia ubezpieczenia typu Europolisa.

Tabela 1. Porównanie warunków opłat za wykupienie Europolisy KUKKE oferowanej przed i po 1.04.2004 r.

przedziały limitów kredytowych		wielkość składki		składka/średnia wartość limitu	
dolna granica [do 1.04.2004 r. (USD), od 1.04.2004 (EUR)]	górną granicą [do 1.04.2004 r. (USD), od 1.04.2004 (EUR)]	stara składka za 12 miesięcy (PLN)	nowa składka za 12 miesięcy (EUR)	stare warunki przed 1.04.2004 r.	nowe warunki po 1.04.2004 r.
1000	5000	520	104	4,3%	3,5%
6000	10000	870	125	2,7%	1,6%
11000	15000	1420	199	2,7%	1,5%
16000	20000	1980	315	2,8%	1,8%
21000	25000	2740	435	3,0%	1,9%
26000	30000	3300	598	2,9%	2,1%
31000	35000	3850	725	2,9%	2,2%
36000	40000	4410	851	2,9%	2,2%
41000	45000	5170	978	3,0%	2,3%
46000	50000	5730	1126	3,0%	2,3%
51000	55000	6280	1253	3,0%	2,4%
56000	60000	6830	1380	2,9%	2,4%

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z www.kuke.com.pl.

Analiza opcji

Rozważmy więc opcje, jakie stoją przed odpowiednią firmą z sektora MSP.³

Opcja I

MSP eksportuje bez odroczenia płatności i realizuje określony poziom marży. Tylko pewna część potencjalnych kontrahentów jest klien-

³ Por.: G. Dewit, *Intervention in risky export markets: insurance, strategic action or aid?*, „European Journal of Political Economy”, Vol. 17 (2001), s. 575–592.

tami eksportera, gdyż pozostali nie są zainteresowani dokonywaniem zakupów w formie płatności gotówkowej.

Opcja Ha

MSP zawiera kontrakt z dotychczasowym klientem na warunkach odroczenia płatności o 180 dni i płaci opłatę w zależności od wysokości kontraktu.

Opcja IIb

MSP zawiera kontrakt z całkowicie nowym klientem, oferując mu towar na zasadzie odroczonej płatności. Nowy klient nie stałby się kontrahentem, gdyby nie było możliwości dokonania zakupu na warunkach kredytowych.

W przypadku pierwszym firma ma pewność, że otrzyma zapłatę, ale krąg jej klientów jest ograniczony tylko do podmiotów skłonnych dokonywać zakupów za gotówkę.

W przypadku IIa zgadza się na odroczenie zapłaty, zabezpieczając się wykupieniem ubezpieczenia, ale równocześnie oczekuje, że pozwoli jej to na osiągnięcie wyższego zysku, czyli marża będzie większa.

Wzrost marży będzie jednak częściowo pochłonięty przez konieczność poniesienia opłaty z tytułu wykupienia Europolisy.

Powstaje więc pytanie, od czego może być uzależniony ewentualny wzrost marży z tytułu odroczenia płatności oraz w jaki sposób ma to związek z ewentualnym kosztem opłaty z tytułu wykupienia ubezpieczenia typu Europolisa.

W ramach opcji IIb kluczowym jest określenie stopnia skłonności nowych klientów do stania się nabywcami towarów dostarczanych przez eksportera na warunkach płatności kredytowej.

Punkty równowagi modelu

Najpierw rozważymy⁴, co może warunkować decyzję o wykupieniu ubezpieczenia w przypadku opcji IIa. Kluczową kwestią w tym względzie jest określenie wielkości opłaty z tytułu wykupu ubezpieczenia i porównanie jej z możliwym do osiągnięcia wzrostem marży. Przekształcając zawarte w tabeli 1 dane kwotowe na wielkości procentowe otrzymujemy względne obciążenie kontraktu płatnościami z tytułu

⁴ Por.: J. Lazarek, *Komputerowa analiza ubezpieczeń kredytów handlowych*, WSIIZ, Bielsko-Biała, 1999, (praca dyplomowa inżynierska).

wykupienia ubezpieczenia. Wyniki tego przekształcenia pokazane są w dwóch ostatnich kolumnach tabeli 1.

Teraz należy zwrócić uwagę na możliwość wzrostu cen w powiązaniu z wydłużeniem terminu płatności dla odbiorców. Wyznacznikiem górnej granicy tego wzrostu jest stopa procentowa stosowana przy rozliczeniach z tytułu kredytu kupieckiego. Oczywiście jest ona zróżnicowana w zależności od rodzaju transakcji i towaru, który jest przedmiotem wymiany z zagranicą. Na pewno nie może ona jednak być mniejsza niż pewna minimalna stopa wyznaczana przez rynek międzybankowy.

W celu porównania i przy uwzględnieniu faktu, że tabela opłat KUKK skonstruowana jest w oparciu o walutę EUR, należy zastosować tutaj poziom 6-miesięcznej stopy EURIBOR. Ponieważ przejście na kwotowanie przez KUKK oferty Europolisy w walucie EUR dokonało się od dnia 1.04.2004, to okres uwzględniony w niniejszej analizie obejmuje zasadniczo dwa pierwsze miesiące II kwartału 2004 r. Po pierwsze należy zauważyć, że w ani jednym z 39 dni, mieszczących się w obrębie rozpatrywanego okresu, stawka EURIBOR nie przekroczyła nawet najniższego poziomu względnego obciążenia kontraktu płatnościami z tytułu wykupienia ubezpieczenia. Ten najniższy poziom odnotowany jest dla kontraktów o limicie wartości zawartym pomiędzy 11000 EUR a 15000 EUR i wynosi 1,5%. Stawka EURIBOR dla depozytów 6-miesięcznych (już po przeliczeniu z rozliczenia rocznego na półroczne) kształtowała się w badanym okresie w przedziale od 0,97% do 1,08% z wartością średnią 1,05% i odchyleniem standardowym 0,02%.⁵ Oznacza to, że dla eksportera poruszającego się w ramach opcji IIa i dokonującego kalkulacji swojej oferty całkowicie w oparciu o walutę EUR nie było opłacalne korzystanie w tym okresie z ubezpieczenia typu Europolisa. Nie mógł on bowiem podnieść swojej ceny eksportowej na tyle, aby rekompensowało to zwiększone koszty transakcji związane z koniecznością opłaty za wykupienie Europolisy. Górną granicą takiego wzrostu cen, powiązanego z przejściem w zasady płatności z terminów gotówkowych na 6-miesięczny okres kredytowania, mogło być właśnie oprocentowanie depozytów EURIBOR o tym samym terminie zapadalności.

⁵ Źródło: <http://www.money.pl/picniadze/depozyty/walutowearch/> (28.05.2004).

Można się zastanowić, jaki wpływ miało przejście przez KUKĘ na kwotowanie swojej oferty w EUR. Przerzucono tym samym całkowicie na ubezpieczającą się firmę ryzyko zmian kursowych, ale jak widać z wyliczeń, mogło to działać na odpowiednie MSP w sposób zniechęcający do ewentualnego korzystania z ubezpieczenia typu Europolisa.

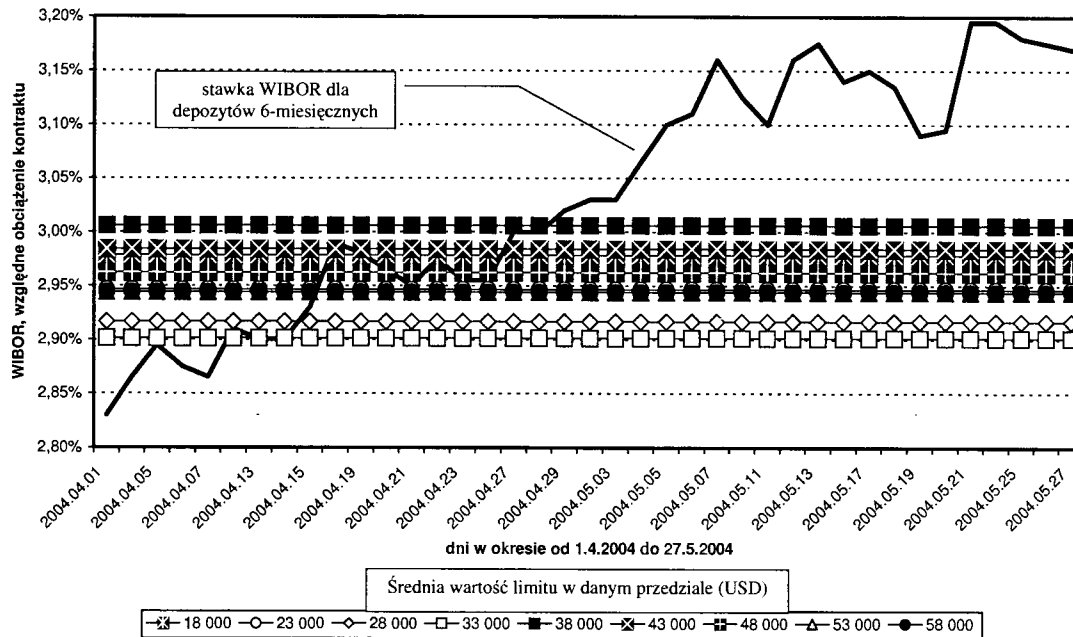
Inne wnioski można wyciągnąć stosując ten sam typ analizy w odniesieniu do tego samego okresu, ale posługując się zasadami, jakie obowiązywały w KUKĘ przed 1 kwietnia 2004 r. Granice limitów były wtedy ustalane w USD, a opłata za wykupienie Europolisy była wyznaczona w PLN. W takim przypadku można zastosować 6-miesięczną stawkę depozytów WIBOR jako punkt odniesienia dla względnego obciążenia kontraktu płatnościami z tytułu wykupienia ubezpieczenia. Względne obciążenie jest ustalane jako opłata (podana w PLN) właściwa dla danego przedziału limitów kredytowych odniesiona do średniej właściwej dla rozpatrywanego przedziału limitów, przeliczona po kursie 1 USD = 4 PLN na polską walutę.

Wyniki porównania pokazane są na wykresie 1. Zmienność stawki WIBOR w badanym okresie zawierała się w przedziale od 2,83% do 3,20% przy poziomie średniej 3,03% i odchyleniu standardowym 0,11%.⁶ Ponieważ względne obciążenie prowizją z tytułu wykupienia Europolisy dla trzech wartości średnich limitów, tzn. dla 3000 USD, 8000 USD i 13000 USD, było w rozpatrywanym okresie poniżej zakresu zmienności stawki WIBOR, nie zostały one uwzględnione na wykresie 1.

Dokonując interpretacji wykresu 1 można stwierdzić, że w przypadku utrzymania po 1 kwietnia 2004 r. wcześniejszych zasad ustalania odpłatności za wykup Europolisy taka decyzja stawałaby się z biegiem czasu coraz bardziej opłacalna dla firm z sektora MSP pod warunkiem, że realizowałyby transakcję o wartości powyżej 15.000 USD. Od końca kwietnia opłacalność takiej decyzji jest już dostatecznie duża dla każdego przedziału limitu kredytowego powyżej 15000 USD. Najszybciej potencjalna opłacalność zostałaby osiągnięta dla przedziału limitu kredytowego o średniej 33000 USD, a najpóźniej dla przedziału o średniej limitu w wysokości 38000 USD.

⁶ Źródło: <http://www.money.pl/pieniadze/depozyty/zlotowearch/> (28.05.2004).

Wykres nr 1
Porównanie WIBOR (6-miesiący) z względnym obciążeniem kontraktu z tytułu prowizji od wykupu Europolisy



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z „<http://www.kuke.com.pl>” i „<http://www.money.pl/pieniadze/depozyty/zlotowearch/>”

W ramach opcji IIB firma ma przed sobą dylemat, który sprowadza się do oszacowania stopnia skłonności potencjalnych kontrahentów-nabywców do zawarcia transakcji na warunkach odroczonej płatności przy założeniu, że cena jest wyższa, niż to miałyby miejsce przy zapłacie natychmiastowej.

Zależność tą można próbować określić za pomocą następującego wzoru:

$$G = f(t, \Delta p)$$

gdzie:

G – oznacza wzrost sprzedaży z tytułu zawarcia transakcji z odroczo-
nym terminem płatności z nowymi kontrahentami,

t – średni czas kredytowania oferowany nowym kontrahentem,

Δp – oznacza zmianę średniej ceny w kontrakcie pomiędzy płatnością
na warunkach kredytowych i płatnością na warunkach gotówkowych.

Można łatwo stwierdzić, że funkcja **f** jest rosnąca dla zmian w wielko-
ści **t** i malejąca dla zmian w wielkości **Δp** . Niestety oszacowanie dokład-
nego przebiegu funkcji **f** musi być dokonywane w ramach prowadzenia
analizy uwarunkowań i wyników działalności eksportowej sporządzanej
indywidualnie przez każde przedsiębiorstwo funkcjonujące w tym obsza-
rze. Ewentualna agregacja na poziomie nawet pojedynczych branż, nie
mówiąc już o globalnych uwarunkowaniach funkcjonowania MSP
w obszarze całego krajowego eksportu, byłaby obciążona zbyt dużym
ryzykiem błędu i nie miałyby jakiegokolwiek praktycznego znaczenia.

Dodatковым skomplikowaniem jest brak pewności co do wyklucze-
nia tezy o zależności pomiędzy zmianą cen **Δp** a długością czasu kredy-
towania **t**. Może się bowiem okazać, że należy dokonać analizy funkcji
złożonej.

Tak więc zakładając zarówno wpływ okresu kredytowania (dodatni),
jak i zmiany poziomu cen jednostkowych (ujemny) na wielkość realizo-
wanej sprzedaży, można przedstawić hipotetyczny przebieg takiej zależ-
ności w postaci trójwymiarowej powierzchni wyznaczonej na wykresie 2
(na s. 80). Wykres ten pokazuje linie siatki takiej powierzchni (domnie-
manej), gdzie wartość poszczególnych przyrostów przychodów ze sprze-
daży eksportowej zaznaczanych na osi pionowej jest określona przez
wzajemne powiązanie odmierzanych na osiach poziomych wzrostów
ceny jednostkowej w kontrakcie i okresu kredytowania. Można przy-

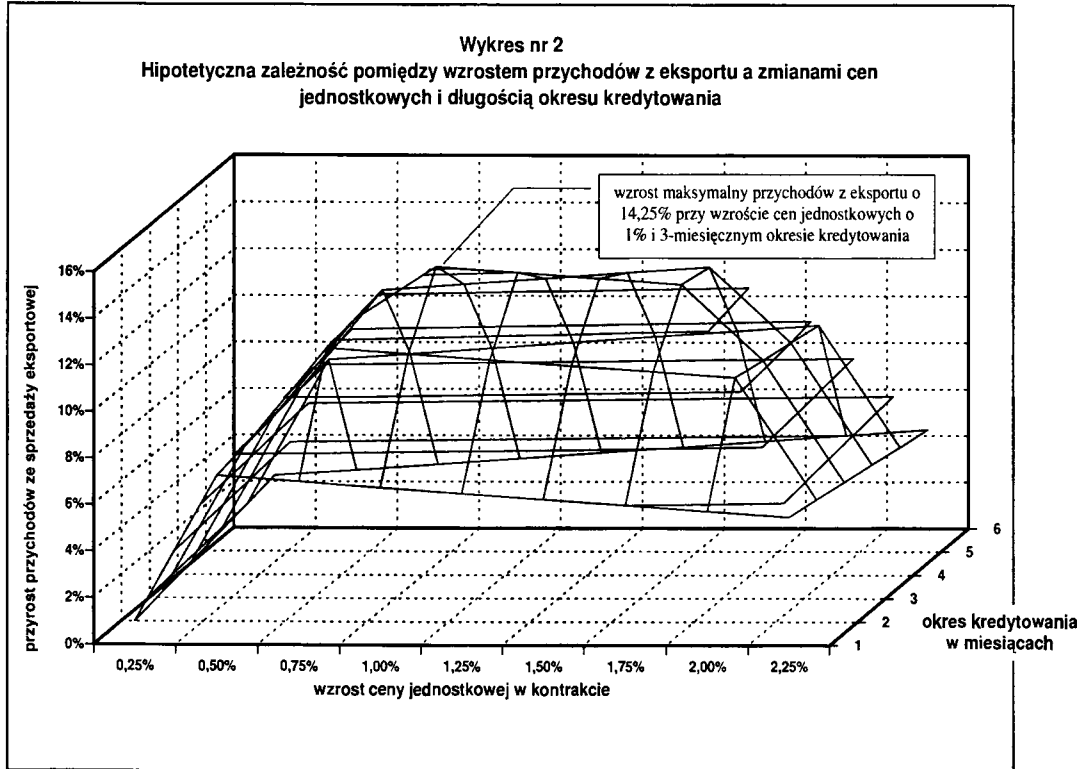
puszczać, że taka funkcja będzie osiągała swoje maksimum pośrodku potencjalnej zmienności cen jednostkowych i zakresu dopuszczalnego okresu kredytowania. Należy bowiem mieć świadomość, że ewentualny wpływ wzrostu długości okresu kredytowania na wielkość przyrostu przychodów ze sprzedaży będzie zawsze niwelowany koniecznością zapłacenia wyższych cen jednostkowych. Także, na odwrót, ewentualny wzrost przychodów z eksportu, powodowany zwiększeniem popytu na skutek mniejszych cen jednostkowych, będzie tłumiony przez konieczność szybszego regulowania przez kontrahentów zagranicznych faktur otrzymanych od krajowego eksportera.

Ograniczenia analizy

W przedstawionym rozumowaniu zakłada się, że w określonym momencie nastąpi przejście eksportera z zakresu pola opcji I do zakresu pola opcji II. Z jednej strony, patrząc na warunki Europolisy, jest to uzasadnione, gdyż eksporter musi realizować dla zagranicy pewną minimalną kwotę dostaw, aby móc ubiegać się o objęcie ubezpieczeniem typu Europolisa. Oznacza to, że w momencie zero teoretycznie wszystkie kontrakty eksportera powinny być realizowane na warunkach gotówkowych.

Równocześnie trzeba sobie jednak zdawać sprawę, że istniejące na rynku eksportowym warunki konkurencji pomiędzy dostawcami krajowymi i dostawcami z innych krajów mogą wymuszać niezależnie od woli pojedynczego eksportera konieczność oferowania towarów z odroczonym terminem zapłaty, nawet przy braku wykupienia polisy ubezpieczeniowej.

Może to bowiem być warunek niezbędny dla jakiegokolwiek obecności na rynku eksportowym i dostawca jest zmuszony do dostosowania się do tych warunków. Tym samym jego ewentualna decyzja o wykupieniu polisy będzie opierała się na dwóch rodzajach przesłanek. Pierwszą będzie chęć zmniejszenia dyskomfortu i ryzyka zawieranych już kontraktów dostaw towarów na rynki zagraniczne. Drugą może być chęć zdobycia nowych kontrahentów przez oferowanie jeszcze dogodniejszych warunków płatności, np. zwiększenie okresu kredytowania z 2 do 6 miesięcy, ale już przy wykorzystaniu zabezpieczenia typu Europolisa.



Źródło: hipotetyczne obliczenia własne

Motywy, jakie przyświecają eksporterom przy wykorzystaniu zabezpieczenia kredytów eksportowych, mogą więc być bardzo zróżnicowane i każdy z nich wart jest szczegółowego przeanalizowania.⁷

Wnioski

Przeprowadzone analizy, które opierają się zarówno na materiale empirycznym, jak i na opracowanym modelu teoretycznym określającym wpływ warunków ubezpieczenia typu Europolisa na działania firm z sektora MSP, pokazały przede wszystkim złożoność związków, jakie mogą występować wrozpatrywanej dziedzinie.

Przedstawione opracowanie dotyczy jedynie pewnego wąskiego zakresu relacji na linii stosunków pomiędzy instytucją ubezpieczeń kredytów eksportowych a jej klientami – eksporterami i jest klasycznym zagadnieniem z dziedziny tzw. równowagi cząstkowej. Jednak właśnie poprzez uszczegółowienie zagadnienia możliwe jest przedstawienie pewnych konkretnych zaleceń w odniesieniu do reguł decyzyjnych istotnych z punktu widzenia pojedynczej firmy.

Można więc określić, że z perspektywy eksportera stosunkowo istotna może być wielkość opłaty koniecznej do poniesienia przy wykupie ubezpieczenia typu Europolisa, a miernikiem, jaki może być używany w tym względzie, jest wielkość oprocentowania depozytów na rynku międzybankowym. Kluczową kwestią staje się sprawa, po czyjej stronie leżeć będzie ryzyko kursowe związane z wykupieniem polisy ubezpieczeniowej. Ze względu na zróżnicowanie poziomów oprocentowania depozytów wg stawek WIBOR i EURIBOR wykupienie ubezpieczenia w ramach Europolisy może być mało korzystne dla eksportera, który chce zmienić warunki dostaw swoim starym klientom i zamiast sprzedawać im po niższej cenie, ale za gotówkę, będzie dążył do sprzedaży po wyższej cenie, ale z odroczonym terminem płatności.

Z kolei eksporter nastawiony na zdobycie całkowicie nowych klientów poprzez zachęcenie ich wydłużonymi terminami płatności musi dokonać, na bazie swoich wcześniejszych doświadczeń, wiarygodnych szacunków, czy oczekiwany wzrost sprzedaży będzie na tyle znaczący, aby opłacało się po-

⁷ Por.: J. Kukiełka, *Ubezpieczenie kredytu*, Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 1994.

nieść koszty wykupienia polisy ubezpieczeniowej. Trzeba bowiem uwzględnić dwie przeciwstawne tendencje mające wpływ na podejmowanie decyzji przez zagranicznych kontrahentów. Z jednej strony będą oni zachęcani wydłużonym terminem płatności, ale z drugiej strony będą zmuszeni płacić wyższe ceny niż przy płatności gotówkowej. Odpowiedź na to pytanie może być kluczowa dla powodzenia całej akcji promocji towarów na zagranicznych rynkach.

Pamiętając o przedstawionych ograniczenia związanych z prowadzeniem tego typu analiz można założyć, że zaprezentowany schemat analizy stanowi potencjalne narzędzie do określania optymalnej ścieżki wykorzystywania instrumentów związanych z finansowaniem transakcji handlu zagranicznego. Dostosowanie tego schematu do uwarunkowań poszczególnej firmy powinno leżeć w obszarze zainteresowań odpowiednich służb marketingowo-finansowych. Jego skuteczne wdrożenie i wykorzystanie będzie dawało szansę na uzyskanie przewagi w dziedzinie właściwej organizacji i techniki wymiany z zagranicą, prowadzonej przez przedsiębiorstwa aktywne w tym obszarze działalności gospodarczej.

Bibliografia

Alsem K. J. et al, *Insurability of export credit risks*, Faculty of Economics, University of Groningen, Holandia 2003.

Dewit G., *Intervention in risky export markets: insurance, strategic action or aid?*, „European Journal of Political Economy”, Vol. 17 (2001).

Kukielka J., *Ubezpieczenie kredytu*, Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 1994.

Lazarek J., *Komputerowa analiza ubezpieczeń kredytów handlowych*, WSIIZ, Bielsko-Biała 1999, (praca dyplomowa inżynierska).

Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do Unii Europejskiej, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa 2003.

Summary

There are many tasks to be fulfilled by the use of the export credit insurance. Beside of the most important which is to secure the export organization against the risk of the foreign client's default the very important issue is the possibility to relate the use of the extended commercial credit terms with size of the margin earned on the given contract. The paper pays attention to the explanation of the relations between the size of the premiums charged for the special form of the short-term insurance cover named Europolisa by the Polish national export credit insurer – KUKKE and the inflicted changes in the margin earned on the given export contract. It includes the basic form of the model describing the starting situation of the bargaining positions between the exporter and KUKKE. Next the possible outputs to be derived from the starting situation are discussed. Finally the general method for the establishment of the model equilibrium points are presented. It gives the thumb rule for the decision making of the exporter interesting in finding the potential gains and losses of insuring a given contract. At the end of the paper the limitations of the applied analysis are presented and discussed.

Paweł Drobny

Rola instrumentów ubezpieczeniowych w handlu zagranicznym Polski

Na początku XXI wieku obserwujemy postępujące zjawiska globalizacji w wymiarze światowym i internacjonalizacji w wymiarze krajowym. Konsekwencją tych procesów jest rozszerzenie i pogłębienie znaczenia wymiany międzynarodowej. Zjawiska te dotyczą także Polski.

W pierwszych dniach obecności Polski w Unii Europejskiej gospodarka przeżywa ożywienie – boom gospodarczy. Najszybciej rozwijają się branże sprzedające dużą część swoich produktów za granicę. Oznacza to, że eksport jest głównym, choć nie jedynym, motorem napędzającym polską gospodarkę.

Rozwój eksportu jest dla każdej gospodarki celem bardzo ważnym. Dlatego też wspieranie inicjatyw związanych ze zdobywaniem, utrzymaniem się i umacnianiem pozycji krajowych podmiotów gospodarczych na rynkach zagranicznych leży w interesie nie tylko samych przedsiębiorców, ale także władz państw, z których pochodzą. Wśród ekonomistów takie podejście może budzić mieszane uczucia, gdyż zniekształca ono istotę wolnej konkurencji, która charakteryzuje gospodarkę rynkową. Dlatego podejmowane są kroki zmierzające do ujednoczenia zasad środków promocji. W ramach Organizacji Współpracy i Rozwoju Ekonomicznego (OECD) przyjęto w 1978 r. porozumienie w sprawie Wytucznych dla Oficjalnie Wspieranym Kredytów Eksportowych, zwane też Consensussem OECD. Porozumienie dotyczy pomocy państwa w zakresie transakcji średnio- i długoterminowych (tzn. takich, w których okres spłaty wynosi co najmniej 2 lata). W 1997 r. strony porozumienia przyjęły tzw. Pakiet

Knaepena, czyli kierunkowe wskazówki dla ustalania składek.¹ Zarówno Consensus, jak i Pakiet Knaepena zostały włączone do systemu prawnego Unii Europejskiej i na ich podstawie 7 maja 1998 r. wydana została Dyrektywa 98/29/EC harmonizująca przepisy dotyczące ubezpieczeń kredytów eksportowych w transakcjach średnio- i długoterminowych. Komisja Europejska zajęła się także określeniem dopuszczalnej ingerencji państwa w ubezpieczenia kredytów krótkoterminowych w eksporcie. W 1997 oraz w 2001 r. wydano w tej materii Komunikaty, w których zdefiniowano dozwolony zakres ingerencji państwa w ubezpieczenia takich kredytów.

Formy wspierania eksportu można najogólniej podzielić na działania o charakterze:

- 1) politycznym,
- 2) instytucjonalnym,
- 3) ekonomiczno-finansowym.

Najważniejszą rolę w polityce proeksportowej odgrywają instrumenty o charakterze ekonomiczno-finansowym², takie jak: ulgi i ułatwienia o charakterze fiskalnym, ulgi i ułatwienia o charakterze kredytowym, ubezpieczenie i gwarantowanie kredytów i należności eksportowych z udziałem środków budżetowych oraz działania o charakterze informacyjnym i promocyjnym organizowane i finansowane przez państwo.

Finansowanie transakcji eksportowej wiąże się zawsze z dwoma etapami: cyklem produkcyjnym i cyklem rozliczeniowym. W obu przypadkach niezbędne jest zaangażowanie zarówno kapitału własnego, jak i kapitału zewnętrznego. Kredytowanie eksportu jest więc nieodłącznym elementem handlu zagranicznego.

Transakcje kredytowe obarczone są jednak wysokim ryzykiem. Aby je ograniczyć, stosuje się różne metody, m.in.: unikanie ryzyka, kontrolę ryzyka, pozostawienie ryzyka na własny rachunek, transfer ryzyka lub dystrybucję ryzyka. Istnieje jeszcze jedna metoda zabezpieczenia transakcji kredy-

¹ Polska przystąpiła do Consensusu OECD 10 marca 1999 r., natomiast w zakresie Pakietu Knaepena korzystała z dwuletniego okresu przejściowego, który skończył się 31 marca 2002 r. Od 1 kwietnia 2002 r. stawki za ubezpieczenie kredytów eksportowych wspomagane przez Skarb Państwa są harmonizowane z Pakietem Knaepena.

² H. T. Bednarczyk, *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*, PWN 2000, s. 25 oraz *Międzynarodowe transakcje ekonomiczne*, pod red. B. Bernasia, Warszawa 2002, s. 173–75.

towej, to jest ubezpieczenie ryzyka. Skupia ona w sobie kilka wyżej wymienionych metod. Produktem, który wychodzi naprzeciw potrzebie zabezpieczenia ryzyka kredytowego, są ubezpieczenia finansowe.

Zgodnie z załącznikiem do ustawy o działalności ubezpieczeniowej z 1990 r. ubezpieczenia finansowe dzielą się na ubezpieczenia kredytu i gwarancje ubezpieczeniowe. W szerszym ujęciu do ubezpieczeń finansowych zalicza się także ubezpieczenie strat finansowych³.

Ubezpieczenie kredytu ustawodawca podzielił na:

- ogólnej niewypłacalności,
- kredyt eksportowy,
- spłaty rat,
- kredyt hipoteczny,
- kredyt rolniczy.

Podział ten jest uważany za bardzo nieracjonalny, gdyż sporządzony został w oparciu o różne kryteria.⁴ W nauce prawa znajdziemy różne podziały ubezpieczenia kredytu. Jeden z nich opiera się na rodzaju ubezpieczanego kredytu.⁵ Przyjmując takie kryterium, wyróżnia się:

- ubezpieczenie kredytu finansowego (bankowego),
- ubezpieczenie kredytu towarowego (kupieckiego),
- ubezpieczenie spłaty należności (leasingowych, faktoringowych, ratalnych),
- ubezpieczenie kredytu zaufania.

Polska nie ma długich tradycji historycznych w zakresie ubezpieczenia transakcji eksportowych. Próby powołania odpowiednich podmiotów do prowadzenia tego rodzaju działalności były podjęte w okresie międzywojennym i powojennym⁶, jednak żaden z projektów nie został zrealizowany. Dopiero przemiany społeczno-gospodarcze, jakie nastąpiły po 1989 r., stworzyły szersze możliwości rozwoju tego typu ubezpieczeń. Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej zezwoliła na prowadzenie działalności w zakresie ubezpieczeń finansowych, ale wyłącznie po uzyskaniu zezwolenia Ministra Finansów. Kiedy po 1990 r. nastąpiło

³ Więcej na ten temat: R. Pacud, *Zakres ubezpieczenia finansowego*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych”, 2001 nr 8, s. 25–28.

⁴ Por. J. Monkiewicz, *Podstawy ubezpieczeń*, Tom II, Warszawa 2003, s. 281.

⁵ E. Kowalewski, *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Bydgoszcz–Toruń 2002, s. 363.

⁶ H. T. Bednarczyk, op. cit., s. 152.

otwarcie rynku polskiego na współpracę z podmiotami zagranicznymi, powołano do życia wyspecjalizowaną instytucję finansową, która miała zająć się zabezpieczeniem portfela należności eksportowych. Tą instytucją jest Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKÉ) S.A.

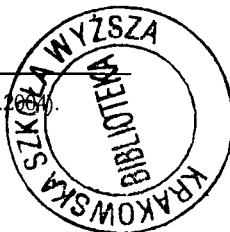
KUKÉ S.A. jest spółką akcyjną. Ponieważ eksport ma ogromne znaczenie w gospodarce naszego kraju, większościowy pakiet akcji pozostaje w rękach Skarbu Państwa oraz Narodowego Banku Polskiego. Podobne instytucje istnieją w krajach Unii Europejskiej: w Niemczech jest to Euler Hermes Kreditversicherungs-AG i PwC Deutsche Revision AG, we Francji – COFACE (Compagnie Française du Commerce Extérieur), a na Węgrzech – MEHIB (Magyar Exporthitel Biztosító Rt.)

Początkowo zadaniem KUKÉ S.A. była asekuracja ryzyka handlowego w eksporcie do krajów rozwiniętych (skupionych w OECD). Działalność tej instytucji ma jednak szerszy zakres. Misją KUKÉ S.A. jest wspieranie – ubezpieczeniami i gwarancjami – eksporterów i instytucji finansujących eksport krajowych towarów i usług, poprzez stworzenie instytucji przyjaznej polskiemu eksporterom, sprawnej i elastycznej, dostosowującej działalność do ich potrzeb, a jednocześnie silnej finansowo i wiarygodnej dla partnerów w kraju i za granicą.⁷ Pomimo wyznaczenia tak szlachetnych celów przez dłuższy okres swej działalności KUKÉ S.A. była krytykowana za brak skuteczności. Ostatnie trzy lata stanowią pewien przełom.

KUKÉ S.A. prowadzi działalność na dwóch płaszczyznach. Z jednej strony prowadzi działalność komercyjną polegającą na ubezpieczeniu ryzyka handlowego wynikającego z kontraktów realizowanych w kredycie krótkoterminowym, a z drugiej strony – działalność powierzona jej przez państwo polegającą na ubezpieczaniu ryzyka niehandlowego i średnio- oraz długoterminowego ryzyka handlowego. W ramach tej drugiej działalności KUKÉ S.A. występuje w imieniu własnym, ale wspierane jest przez Skarb Państwa poprzez gwarantowanie wypłat należnych odszkodowań.

Na arenie międzynarodowej KUKÉ S.A. angażuje się w prace w ramach OECD, Unii Berneńskiej, Credit Allianz, a także współpracuje z agencjami ubezpieczeń kredytów eksportowych, m.in. z COFACE

⁷ www.kuke.com.pl (23.05.2005).



z Francji, MEHIB z Węgier, Uzbekinvest z Uzbekistanu, z Ingosstrakh z Rosji.

Korporacja bierze udział w posiedzeniach następujących grup roboczych działających w ramach OECD⁸:

- Grupy „Working Party on Export Credits and Credit Guarantees” – grupy roboczej OECD zajmującej się ustalaniem wspólnej polityki w zakresie kredytów eksportowych o okresie spłaty dwóch lub więcej lat, ubezpieczanych przez agencje działające ze wsparciem lub na rachunek rządów krajów członkowskich tej organizacji;
- Grupy „The Participants to the Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits” – w zakresie prac tej Grupy znajdują się zagadnienia dotyczące m.in. finansowania eksportu w oparciu o stałą stopę procentową CIRR oraz nowego systemu stawek za ubezpieczenie kontraktów eksportowych finansowanych kredytem o okresie spłaty dwóch lub więcej lat;
- Grupy „Working Group of Experts on Premia and Related Conditions”;
- Grupy „Sub-Group of Country Risk Experts”.

Z kolei współpraca w ramach Unii Berneńskiej polega na wymianie zarówno doświadczeń płatniczych związanych z dłużnikami, jak i technik ubezpieczeniowych oraz przyjętych przez agencję stanowisk odnośnie ubezpieczenia obrotów z poszczególnymi krajami.

Dzięki współpracy w ramach struktury Credit Allianz, KUKA S.A. ma dostęp do pełnego zakresu usług związanych z wymianą informacji o dłużnikach, ubezpieczaniu krótkoterminowych należności oddziałów międzynarodowych koncernów działających na rynkach członków organizacji oraz posiada dostęp do programów reasekuracyjnych.

Natomiast współpraca z zagranicznymi agencjami kredytów eksportowych oparta jest na bazie dwustronnych porozumień o współpracy. Umożliwia to prowadzenie wspólnych działań ubezpieczycieli, szczególnie wtedy, gdy eksporterzy pochodzący z krajów stron porozumienia uczestniczą w realizacji tego samego projektu na rynku kraju trzeciego, a także ułatwia wymianę informacji o podmiotach polskich i z kraju zagranicznego partnera. Współpraca ta polega też na zawieraniu z ubezpieczycielami z innych krajów umów regulujących

⁸ www.kuke.com.pl (23.05.2004).

wzajemne zobowiązania reasekuracyjne, co wspomaga polskich eksporterów, którzy angażowani są jako podwykonawcy do międzynarodowych konsorcjów realizujących projekty na terenie trzeciego kraju.

Miara udziału KUKÉ S.A. W realizacji polityki proeksportowej jest stosunek eksportu objętego ubezpieczeniem do całości eksportu, co ilustruje tabela 1.

Tabela 1. Wartość ubezpieczonego przez KUKÉ S.A. eksportu w latach 1996–2002

Rok	Wartość eksportu ubezpieczonego na rachunek własny KUKÉ S.A. (mln USD)	Udział ubezpieczonych od ryzyka handlowego transakcji eksportowych w stosunku do eksportu (%)	Wartość obrotu eksportowego ubezpieczonego na rachunek Skarbu Państwa (mln USD)	Udział w eksporcie ogółem (%)
1996	303,00	1,24	51,28	0,21
1997	350,00	1,36	21,80	0,08
1998	446,80	1,58	84,94	0,30
1999	507,20	1,85	190,69	0,60
2000	589,52	1,86	265,51	0,80
2001	613,29	1,70	108,55	0,30
2002	707,00	1,72	167,30	0,41

Źródło: obliczenia własne na podstawie raportów KUKÉ S.A. z lat 1999, 2000, 2002.

Można zauważyć, że wartość eksportu ubezpieczonego w ramach działalności komercyjnej KUKÉ S.A. jest znacznie wyższa niż w przypadku współpracy ze Skarbem Państwa. Udział ubezpieczeń w eksporcie jest jednak wciąż bardzo mały. Mimo to wyraźnie widać, że od roku 2000 zwiększyła się aktywność Korporacji w zakresie ubezpieczeń w eksporcie, co ma związek z jego wzrostem. W pierwszym kwartale 2004 r. KUKÉ S.A. ubezpieczyła 3,26% eksportu, mierzonego wartością obrotów. Oznacza to wzrost w porównaniu z I kwartałem 2003 r., gdy ubez-

pieczano 2,78% eksportu.⁹ W I kwartale 2004 r. wartość ubezpieczonego obrotu, która obejmuje zarówno działalność komercyjną spółki, jak i działalność na rachunek Skarbu Państwa, wyniosła już 676 mln USD.¹⁰

Ponieważ KUKA S.A. w ramach swojej działalności ubezpiecza eksport na rachunek Skarbu Państwa, na to ubezpieczenie ustawa budżetowa określa co roku kwoty limitu. W latach 2002 i 2003 limit ten wynosił 6,5 mld zł i wykorzystano go w ok. 30%. W 2004 roku limit wynosi 9,5 mld zł i z tego limitu wykorzystano już 6,5 mld zł.¹¹

Ożywienie w zakresie ubezpieczeń kredytów eksportowych widoczne jest również w ilości wystawionych polis. Według wstępnych informacji w 2003 r. KUKA S.A. wystawiła 1286 polis dotyczących eksportu, to jest o 24% więcej niż w roku 2002, natomiast zmalała o 11%, a więc do poziomu 249, polis liczba ubezpieczeń krajowych.¹² Ma to związek z planowaną już od pewnego czasu przebudową portfela zmierzającą do zwiększenia udziału ubezpieczeń i gwarancji eksportowych oraz ograniczenia udziału ubezpieczeń krajowych.

W strukturze geograficznej ubezpieczeń widać dominujące znaczenie krajów wysoko rozwiniętych, co przedstawia rysunek 1.

50% ubezpieczonego obrotu dotyczy krajów Unii Europejskiej (por. rys. 2, s. 93). Jednak w porównaniu z 2001 r. ich udział obniżył się o 3,3%. Wzrósł natomiast udział ubezpieczeń należności od kontrahentów z Litwy, Łotwy i Estonii.

Z kolei w strukturze geograficznej ubezpieczonego obrotu w zakresie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń krótkoterminowych dominowała w 2002 r. Rosja (por. rys. 3, s. 94). Ogółem ubezpieczenia należności od dłużników z krajów WNP stanowiły 81% w porównaniu do 73% w roku 2001.¹³

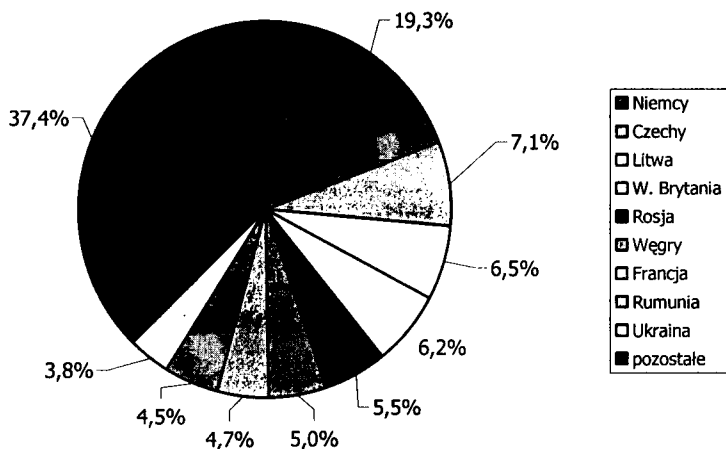
⁹ www.biznespolska.pl (25.05.2004).

¹⁰ www.ebroker.pl (06.05.2004).

¹¹ www.biznes.onet.pl (28.05.2004).

¹² www.rynkizagr.webpark.pl (25.05.2004).

¹³ Raport KUKA S.A. za rok 2002, s. 17.



Rys. 1. Struktura geograficzna ubezpieczonego w 2002 r. obrotu eksportowego

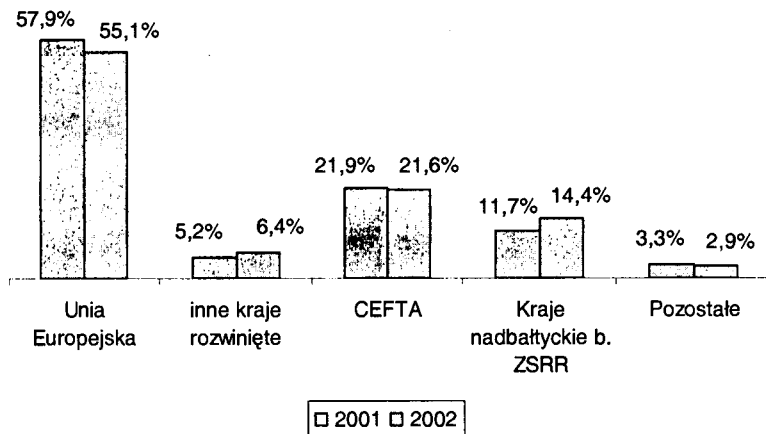
Źródło: Raport KUKKE S.A. za rok 2002, s. 10.

Mimo wzrostu zainteresowania rynkiem ubezpieczeń kredytów eksportowych, największym problemem dla polskich producentów jest niebezpieczny rynek wschodni.

W Polsce, obok KUKKE S.A., instytucją ubezpieczającą kredyty eksportowe na wschodzie Europy jest Euler Hermes. Skala jego zaangażowania w eksport do krajów Wschodu jest jednak niewielka, dlatego KUKKE S.A. Na wyżej wymienionym terytorium w zasadzie nie ma w tym zakresie konkurencji.

Rynek wschodni jest bardzo atrakcyjny i pełny możliwości dla polskich eksporterów. W 2002 r. wzrósł o 18,8% eksport do krajów b. ZSRR, w tym do Rosji o 25,8%, a na Ukrainę o 17,7%. W sumie udział krajów b. ZSRR w strukturze polskiego eksportu wzrósł z 10% w 2001 r. do 10,4% w 2002 r. i wyniósł 4,28 mld USD. Wynik ten był gorszy od rekordowego poziomu z 1997 r. tylko o 0,18 mld USD, co świadczy o odbudowie pozy-

cji eksporterów na tym rynku. 4 lutego 2003 r. Rada Ministrów przyjęła „Założenia polityki handlowej wobec rynków wschodnich na lata 2003–2004. Program Odzyskania Rynków Wschodnich”.

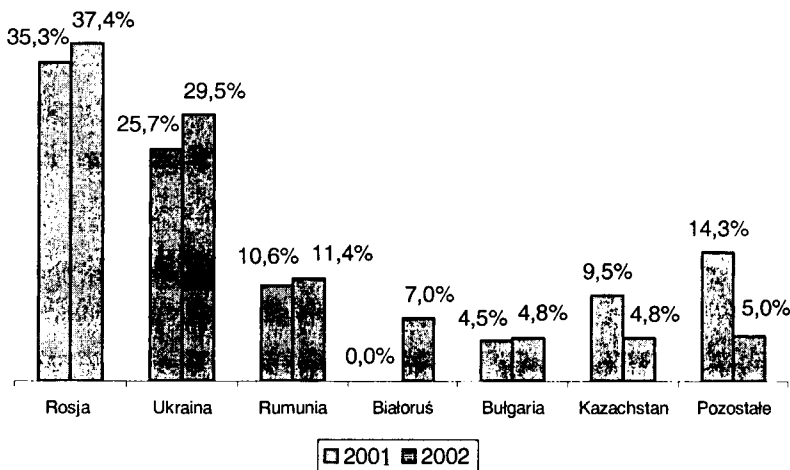


Rys. 2. Struktura geograficzna ubezpieczonego obrotu w 2002 r. wg ugrupowań krajów

Źródło: Raport KUKE S.A. za rok 2002, s. 11.

Celem programu jest stworzenie warunków dla przywrócenia (wariant minimalny) i zwiększenia (wariant rozwojowy) gospodarczej pozycji Polski na rynkach wschodnich – Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP). Środkami realizacji tego programu są:

- upowszechnianie informacji wśród polskich podmiotów gospodarczych o programach KUKE S.A., dotyczących ubezpieczeń, gwarancji i innych instrumentów finansowych;
- rozszerzenie operatywnej współpracy między KUKE S.A. a właściwymi instytucjami krajów WNP w zakresie wymiany informacji na temat wiarygodności partnerów handlowych oraz reasekuracji projektów eksportowych i inwestycyjnych.



Rys. 3. Struktura geograficzna ubezpieczonego obrotu w zakresie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń krótkoterminowych
 Źródło: Raport KUKE S.A. za rok 2002, s. 17.

Realizując te założenia KUKE S.A. oferuje eksporterom tzw. „Pakiet na Wschód”, na który składa się:

- „Polisa na Wschód” – zapewnia przedsiębiorcom ochronę należności pieniężnych od dłużników zagranicznych z tytułu kontraktów eksportowych, których zapłata jest realizowana w kredycie krótkoterminowym do 2 lat. Należności te objęte są ochroną ubezpieczeniową do wysokości 90%. Dodatkowo Korporacja zapewnia eksporterowi fachową ocenę sytuacji finansowej kontrahenta, co pozwala już na wstępnym etapie dostosować warunki realizowanej transakcji do możliwości odbiorcy. Polisa ta chroni należności eksportera przed gamą ryzyka określanego jako nierynkowe. Adresatem tej polisy są przedsiębiorcy realizujący sprzedaż cykliczną, jak i pojedyncze wysyłki do kontrahentów z rynków wschodnich, m.in.: Armenii, Azerbejdżanu, Bia-

lorusi, Bułgarii, Kazachstanu, Kirgistanu, Mołdawii, Mongolii, Pakistanu, Federacji Rosyjskiej, Turkmenistanu, Ukrainy, Uzbekistanu, Wietnamu oraz innych;

- program „Kredyty eksportowe do Federacji Rosyjskiej” – program ten jest adresowany do banków krajowych i zagranicznych, finansujących kontrakty eksportowe o wartości nie przekraczającej 10 mln USD, realizowane przez polskich przedsiębiorców z kontrahentami rosyjskimi oraz do polskich przedsiębiorców, dokonujących eksportu krajowych towarów i usług na rynek rosyjski w ramach kontraktów o wartości nie przekraczającej 10 mln USD, finansowanego kredytem o okresie spłaty od 1 roku do 5 lat;
- gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia kontraktów eksportowych, kredyt dla nabywcy/kredyt dostawcy dla polskich eksporterów oraz banków polskich i zagranicznych, finansujących średnio- i długoterminowe kontrakty eksportowe realizowane przez polskich przedsiębiorców na rynkach wschodnich;
- „Polisa na Nowe Rynki” – gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu, dla polskich przedsiębiorstw, które zamierzają rozpocząć lub rozwinąć eksport towarów lub usług na nowe rynki;
- „Bezpieczne Inwestycje” – gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich za granicą dla polskich przedsiębiorstw, które planują inwestycje w postaci nakładów pieniężnych, rzeczowych lub wartości niematerialnych i prawnych;
- program „Rosja Nasz Partner Handlowy” – gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie wiarygodności przysługujących z tytułu kontraktów eksportowych realizowanych z kontrahentami z Federacji Rosyjskiej dla polskich eksporterów realizujących sprzedaż w kredycie na rynek rosyjski oraz dla banków refinansujących transakcje eksportowe.

Jednocześnie Korporacja przygotowała nowe produkty, które zostaną włączone do „Pakietu na Wschód”. Są to:

- „Łatwy Eksport” – jest to program przygotowany przez KUKĘ S.A. oraz Bank Gospodarstwa Krajowego. Program łączy polisę ubezpieczenia należności eksportowych i poręczenie bankowe

BGK, które stanowi zabezpieczenie kredytu zaciąganego przez eksportera w banku finansującym kontrakt eksportowy. Program kierowany jest do wszystkich eksporterów, szczególnie jednak do sektora małych i średnich przedsiębiorstw, realizujących sprzedaż towarów i usług z terminem odroczenia płatności nieprzekraczającym dwóch lat, które ubiegają się o kredyt na sfinansowanie konkretnego kontraktu eksportowego. Eksporter, który chce zostać objęty programem, zobowiązany jest posiadać promesę zawarcia kontraktu lub podpisany kontrakt;

- gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia kontraktów eksportowych realizowanych z kontrahentami z Federacji Rosyjskiej, polisa indywidualna, kredyt krótkoterminowy poniżej dwóch lat, kredyt dla nabywcy;
- gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia kontraktów eksportowych, polisa indywidualna, kredyt krótkoterminowy poniżej dwóch lat, ryzyko produkcji;
- zapewnione przez Skarb Państwa gwarancje w zakresie produkcji towarów przeznaczonych na eksport;
- zapewnione przez Skarb Państwa gwarancje dla banków potwierdzających akredytywy;
- zapewnione przez Skarb Państwa gwarancje dla banków refinansujących kredyt dostawy.

W obecnej sytuacji ekonomicznej ubezpieczenia kredytów eksportowych mogą się przyczynić do intensyfikacji eksportu do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, tym bardziej, że kraje takie jak Kazachstan, Ukraina, Rumunia czy Rosja przezwyciężają swój kryzys i otwierają się na współpracę międzynarodową.

Warto zaznaczyć, że KUKI S.A. obok ubezpieczeń wierzytelności prowadzi także innego rodzaju ubezpieczenia, gwarantowane przez Skarb Państwa, których celem jest wspieranie i promowanie rozwoju polskiego eksportu. Są to:

- ubezpieczenie kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu,
- ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich za granicą.

Produkty te kierowane są do przedsiębiorców rozpoczynających swą działalność poza granicami Polski oraz tych, którzy planują rozszerzyć swą działalność na terenie danego kraju. Celem pierwszego produktu jest

zapewnienie płynności finansowej w trakcie podejmowania działań zmierzających do zawarcia kontraktów eksportowych z partnerami zagranicznymi oraz zabezpieczenie się przed ryzykiem niepowodzenia tych działań. Z kolei drugi produkt ma na celu zwiększenie aktywności małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie prowadzenia zagranicznych inwestycji.

Postępujący proces globalizacji nie ominął ubezpieczeń finansowych, szczególnie zaś związanych z eksportem. Ma to swój wyraz w wykorzystaniu efektów synergii. Jedną z jej form jest konsolidacja dostawców usług ubezpieczeniowych. Przykładem może być konsolidacja Hermes z Euler oraz Gerling Kredit Spezial z NCM. Inną formą jest umowa o współpracy, jak np. system Credit Allianze prowadzony przez COFACE, którego członkiem jest KUKA S.A. Proces globalizacji ma też swój wyraz w oczekiwaniach klientów, którzy coraz bardziej zainteresowani są kompleksową ochroną. Dla ubezpieczycieli kredytów ma to swoje konsekwencje, bo aby spełnić oczekiwania swoich klientów, muszą oni dostarczyć im swych usług na wszystkich rynkach ich działalności. Standardem stają się więc polisy światowe, które obejmują zarówno ryzyko handlowe, jak i niehandlowe w ramach jednej ceny.

Konsolidacje firm mogą przyczynić się także do tego, że będzie zmniejszać się udział państwa w ubezpieczeniach kredytów eksportowych. Wówczas przedmiotem zainteresowania firm staną się ubezpieczenia ryzyk niehandlowych w kredytach średnio- i długoterminowych. Perspektywa taka wydaje się być jednak daleka, zważywszy na liczne konflikty społeczne i polityczne, jakie mają miejsce w ostatnim czasie.

Ostra konkurencja na rynku ubezpieczeń finansowych sprawia, że chcąc uzyskać właściwą stopę zwrotu, firmy ubezpieczeniowe wchodzi na nowe rynki. Są to rynki zarówno usług ubezpieczeniowych, jak i usług pozaubezpieczeniowych. Te drugie pozwalają na dywersyfikację działalności, a tym samym na częściowe uniezależnienie się od koniunktury gospodarczej. Do usług pozaubezpieczeniowych zaliczyć można:

- usługi wywiadowni gospodarczych – dostarczanie informacji o podmiotach gospodarczych,
- usługi windykacyjne,
- usługi konsultingowe – doradztwo w zarządzaniu wierzytelnościami, ryzykiem,

- usługi factoringowe,
- organizację emisji papierów wartościowych – ABS(Asset Backed Securities), czyli papiery dłużne zabezpieczone ubezpieczonymi należnościami handlowymi,
- sekurytyzacja.

W przypadku Polski rynek ubezpieczeń finansowych jest bardzo młody. Dalszy jego rozwój jest jednak uzależniony od tego, czy uda się przezwyciężyć następujące bariery:

- niską, ale wykazującą wzrost, świadomość ubezpieczeniową polskich przedsiębiorców;
- słabą jakość publicznie dostępnej informacji gospodarczej o przedsiębiorstwach;
- kosztowną, długą i nieskuteczną egzekucję należności;
- niedoinwestowanie ubezpieczeń finansowych.

Rynek sprzedawcy, w wyniku postępującej liberalizacji przepisów oraz rosnącego poziomu edukacji ekonomicznej społeczeństwa, staje się rynkiem kupującego.¹⁴ Tej tezy nie da się jednak obronić w kontekście sytuacji rynku ubezpieczeń finansowych w Polsce, mimo że polscy przedsiębiorcy, na skutek recesji, uświadomili sobie istnienie ryzyka kredytowego, co w zetknięciu ze skromną akcją informacyjną spowodowało wzrost świadomości ubezpieczeniowej.

Na polskim rynku ubezpieczeń eksportowych dają się zauważyć dwie tendencje: ujednoczona i zbliżona warunkami do standardów Unii Europejskiej oferta ubezpieczycieli oraz specjalizacja w ubezpieczeniach finansowych.¹⁵ Świadczy to na pewno o rozwoju rynku, jak i świadomości wymagań, wobec których stają ubezpieczyciele kredytów eksportowych.

Mankamentem naszego rynku jest jednak to, że w przeważającej części oferta ubezpieczeń i gwarancji kierowana jest do większych podmiotów gospodarczych, a zanedbywany jest rynek małych i średnich przedsiębiorstw oraz fakt, iż ubezpieczyciele w niewielkim stopniu korzystają

¹⁴ A. Messyasz-Handschrke, *Wzrost świadomości finansowej i ubezpieczeniowej*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Zdrowotnych” 2002 nr 2, s. 35.

¹⁵ J. Kukielka, D. Poniewierka, *Ubezpieczenia finansowe*, Bydgoszcz–Wrocław 2003, s. 564–565.

z możliwości oferowania usług dodatkowych, takich jak np. windykacja należności czy ocena wiarygodności gospodarczej.

Wejście Polski do Unii Europejskiej stwarza możliwość wejścia na rynek polski potentatów w dziedzinie ubezpieczeń finansowych. Proces ten rozpoczęli Euler Hermes oraz COFACE. Euler Hermes to międzynarodowa grupa finansowo-ubezpieczeniowa powstała z połączenia francuskiej grupy Euler oraz niemieckiej firmy ubezpieczeniowej Hermes Kreditversicherungs AG. Jest ona liderem na światowym rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego i windykacji należności. Składa się z trzech podmiotów: towarzystwa ubezpieczeniowego, wywiadowni gospodarczej i kancelarii prawnej specjalizującej się w windykacji należności. W Polsce jest obecna od 1999 roku. Początkowo pod nazwą Hermes Serwis Ubezpieczeń Kredytowych Sp. z o.o., prowadziła działalność jako agent Towarzystwa Ubezpieczeniowego Allianz Polska S.A. Od połowy 2003 roku, na podstawie licencji wydanej przez Ministerstwo Finansów RP, działa Towarzystwo Ubezpieczeniowe Euler Hermes S.A. Druga jej firma – Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem Sp. z o.o. – specjalizuje się w windykacji należności, ocenie sytuacji finansowej oraz ratingu firm.

Z kolei Grupa COFACE oferuje szereg rozwiązań z zakresu zarządzania, finansowania i ochrony transakcji handlowych, umożliwiając klientom wybór pomiędzy pełnym lub częściowym outsourcingiem zarządzania należnościami. Coface obsługuje klientów w dwóch podstawowych grupach usług – ubezpieczenia krajowe i eksportowe oraz usługi związane z informacją gospodarczą, rozwiązaniami @rating, zarządzaniem i windykacją należności. Dodatkowo Grupa oferuje gwarancje kredytowe, bazy marketingowe B2B oraz usługi finansowania transakcji handlowych. Otrzymana przez Coface licencja na świadczenie usług ubezpieczeniowych umożliwia grupie rozpoczęcie działalności w branży ubezpieczeń należności krajowych i eksportowych w Polsce. Firma będzie działać w formie oddziału głównego austriackiego ubezpieczyciela z grupy Coface – Österreichische Kreditversicherung Coface AG, lidera na rynku ubezpieczeń należności w Austrii. Wzmocni to pozycję Coface na rynku polskim, na którym Grupa jest obecna od 1992 roku m.in. poprzez spółkę Coface Intercredit Poland, specjalizującą się w dostarczaniu usług zarządzania ryzykiem handlowym i zarządzania należnościami.

Pojawienie się na polskim rynku takich firm zapewnia wzrost jakości i ilości oferowanych produktów. Ma na to wpływ nie tylko kapitał, ale także usługi pozaubezpieczeniowe, *know how* ubezpieczeniowy oraz dostęp do większych baz danych.

Jak zapewnia prezes KUKE S.A., po rozszerzeniu Unii Europejskiej nie zmieniają się warunki ubezpieczenia polskiego eksportu, w tym także do krajów Wspólnoty.¹⁶ Trzeba mieć jednak nadzieję, że zmieni się sposób myślenia o gospodarce, a tym samym o możliwościach jej rozwoju. Taką możliwość stwarzają instrumenty ubezpieczeniowe, które mogą skutecznie wspierać polski handel zagraniczny.

¹⁶ www.ubezpieczenia.onet.pl (23.05.2004).

Bibliografia

Bednarczyk H. T., *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*, PWN, Warszawa 2000.

Kowalewski E., *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Bydgoszcz–Toruń 2002.

Kukielka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe*, Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2003.

Międzynarodowe transakcje ekonomiczne, praca zbiorowa pod red. B. Bemasia, Diffin, Warszawa 2002.

Monkiewicz J., *Podstawy ubezpieczeń*, Tom II, Poltext, Warszawa 2003.

Raport KUKE S.A. za rok 1999, 2000, 2002.

Strony internetowe:

www.biznes.onet.pl

www.biznespolska.pl

www.coface.pl

www.ebroker.pl

www.e-insurance.pl

www.eulerhermes.de/pl

www.knuife.gov.pl

www.kuke.com.pl

www.rynkizagr.webpark.pl

www.ubezpieczenia.onet.pl

Summary

The paper deals with importance of insurance in Poland's foreign trade. It explains their essence and types. It also shows which financial institutions offer export credit insurance on the Polish market. Especially it concentrates on KUKE S.A. which is the Polish export credit insurance agency. KUKE S.A. is the sole insurance institution in the Polish market mandated to offer export insurance, under which payment of indemnity is guaranteed by the State Treasury. The paper discusses what kinds of solutions this agency suggest in order to provide support to exporters interested in selected markets, particularly it concentrates on Eastern markets. Furthermore, the paper shows prospects of further development of export credit insurance market in Poland.

Magdalena Gołębiowska-Śmiątek

Dynamiczne procesy w obrębie cywilizacji zachodniej.

Analiza pozycji Stanów Zjednoczonych na scenie

międzynarodowej w kontekście wydarzeń lat

dziewięćdziesiątych XX wieku i początku XXI wieku

Pojęcie cywilizacji, rozwinięte w XVIII wieku przez myślicieli francuskich, jako przeciwieństwo „barbarzyństwa”, stanowiło przez późniejsze stulecia normę, według której oceniano poszczególne społeczeństwa, czy są na tyle rozwinięte, by stać się podmiotem zdominowanego przez Europę systemu międzynarodowego.¹ Dopiero w drugiej połowie XIX wieku, co bardziej śmiało zaczęli dostrzegać inne obszary kulturowe, które były wystarczająco ukształtowane, by nazwać je cywilizacjami.

Definicji pojęcia cywilizacja jest bardzo wiele, każda jednak kładzie nacisk na kulturę, w obrębie której dana cywilizacja się kształtuje. Zarówno kultura, jak i cywilizacja odnoszą się do stylu życia danych narodów, do wartości, norm, sposobów myślenia i instytucji, do których przez kolejne pokolenia dana społeczność przywiązuje podstawowe znaczenie.²

Cywilizacja jest dla jednostki najszerzą płaszczyzną identyfikacji, z którą się silnie utożsamia. Określa ją historia, obyczaje, instytucje społeczne, czasami język i oczywiście religia. Wszystkie wielkie cywilizacje kształtowały się w oparciu o wielkie religie. I chociaż teraz w obrębie cywilizacji zachodniej religia zesza na plan dalszy, nadal dla innych obszarów cywilizacyjnych odgrywa ona rolę pierwszorzędą.

¹ S. Huntington, *Zderzenie cywilizacji*, Warszawa 2004, s. 47.

² F. Braudel, *Historia i trwanie*, Warszawa 1971, s. 291.

Współcześnie możemy wyodrębnić siedem cywilizacji: zachodnią, islamską, chińską, japońską, indyjską, prawosławną i afrykańską.³

Cywilizacja zachodnia, której początek datuje się na VII wiek naszej ery, a rozkwit na wiek XIV, składa się z trzech głównych elementów: Europy, Ameryki Północnej i Ameryki Łacińskiej (choć ta, ponieważ przebyła inną drogę niż Europa i Ameryka Północna, zachowuje swoją odrębną tożsamość).

W XIX wieku Stany Zjednoczone określały się raczej w opozycji do wartości europejskich kojarzonych z uciskiem, konfliktem klasowym, hierarchią i zacofaniem. Ojcowie założyciele postawili na wolność i równość szans, na przyszłość. Twierdzono nawet, że Ameryka tworzy swoją własną cywilizację, co wynikało w znacznej mierze z jej niewielkiego kontaktu z innymi obszarami cywilizacyjnymi, które z kolei w owym czasie były obiektem ambicji państw europejskich.⁴

Dopiero XX wiek i dwie wielkie wojny spowodowały ostateczne scalenie dwóch (amerykańskiej i europejskiej) wizji porządku światowego. Sukces we wspólnej walce o zwycięstwo nad reżimami totalitarnymi (powstałymi częściowo w obrębie cywilizacji zachodniej, ale godzącymi bezpośrednio w jej fundamentalne wartości wolności jednostki, demokracji i liberalizmu) spowodował, że cywilizacja zachodnia kreując wspólne organizacje polityczne, ekonomiczne, militarne i społeczne podjęła próbę wprowadzenia na świecie zasad cywilizacji uniwersalnej, której podstawowe wartości byłyby wspólne dla całego systemu międzynarodowego.

Terminu „Zachód” używa się dziś powszechnie na określenie tego, co dawniej nazywano obszarem zachodniego chrześcijaństwa. Takie geograficzne określenie wyizolowuje tę cywilizację z kontekstu historycznego i kulturowego. Jak wiadomo, nie można w takich kategoriach spójnie traktować Europy kontynentalnej, Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych. Różnice między Starym Światem, czyli Francją, Niemcami, Włochami, Hiszpanią a częścią anglosaską były i są widoczne. Ale to właśnie procesy, które miały miejsce w XX wieku, scaliły te różne kultury narodowe do poziomu rozpoznawanej z zewnątrz jedności. Potwier-

³ M. Melko, *The Nature of Civilization*, Boston 1969, s. 133.

⁴ M. Lerner, *America as a Civilization*, New York 1957.

dzenie tego można łatwo znaleźć przyglądając się sytuacji w krajach-satelitach byłego systemu sowieckiego. Te, które należały historycznie do obszaru zachodniego chrześcijaństwa, bez wielkiego namysłu po upadku ZSRR zwróciły się w kierunku Europy i Stanów Zjednoczonych, przyjmując z utęsknieniem wyczekiwane wartości stanowiące fundament właśnie dla Zachodu.

Na homogeniczność Zachodu niewątpliwie oprócz religii największy wpływ miały kultura z jej klasycznymi korzeniami, system prawa, administracja, stosunki panujące w rolnictwie, system własności ziemskiej. Nawet w okresie największych wojen między państwami narodowymi czynniki te powodowały zbliżony rozwój tych państw, pchając je w kierunku stworzenia w XX wieku układu międzynarodowego zakładającego równorzędność partnerów, który wchodząc w relacje z krajami niezachodnimi, oparty był o zasadę dominacji i podporządkowania.

Nie sposób omówić wszystkie etapy, przez które przeszła cywilizacja zachodnia w ciągu stuleci, od „państw wojujących” aż po wkroczenie w etap tworzenia systemu uniwersalnego składającego się z dwóch quasi-państw: Europy i Stanów Zjednoczonych, połączonych ze sobą niezwykle złożoną siecią formalnych i nieformalnych więzi instytucjonalnych. Dawniej nazywano je imperiami, obecnie jednak, ponieważ polityczną formą cywilizacji zachodniej jest demokracja, wyłaniający się w drugiej połowie XX wieku twór nie powinien być tak nazywany.⁵ Jednak analizując zasady polityki zagranicznej tych dwóch podmiotów, trudno nie dostrzec ich mocarstwowych ambicji.

Minione stulecie upłynęło pod znakiem ideologii, z których wszystkie powstały w obrębie cywilizacji zachodniej. To właśnie konflikty między nimi i zwycięstwo liberalizmu stworzyły dzisiejszy obraz świata, w którym Zachód rozwinął się do poziomu społeczności międzynarodowej, czyli takiej, w której państwa nie tylko mają ze sobą dostateczny kontakt, by wpływać na swoje decyzje, ale swoje interesy i wartości definiują jako wspólne.⁶ Pokrywa się to z nieco bardziej szczegółowymi definicjami pojęcia cywilizacja, w których określa się ją, jako rodzaj moralnego środowiska,

⁵ S. Huntington, op. cit., s. 69.

⁶ Ibidem, s. 71.

skupiającego pewną liczbę narodów, gdzie każda z narodowych kultur jest tylko szczególną formą całości.⁷

Charakter świata w XX wieku zmieniał się od imperialnego przed i wojną światową, przez dwubiegunowy w okresie zimnej wojny, aż po wielobiegunowy z chwilą upadku ZSRR. Zarówno w pierwszej, jak i drugiej fazie Zachód odgrywał rolę wiodącą, najpierw jako „cywilizowany – więc lepszy”, później jako strażnik fundamentalnych wartości wolności i poszanowania prawa. Problem z określeniem nowej roli pojawił się wraz z nastaniem ery wielobiegunowej. Jak realizować idee systemu uniwersalnego w świecie, w którym odżywają bądź budzą się ambicje innych obszarów cywilizacyjnych, a dodatkowo na spójnym przez ostatnie pięćdziesiąt lat obszarze euroatlantyckim pojawiają się rysy.

Koncentrując się w tym referacie na wspólnej polityce państw Zachodu, pominię oczywiste różnice kulturowe między nimi.

Stany Zjednoczone weszły w XX wiek hołdując zasadzie izolacjonizmu, wynikającej z Doktryny Monroe, która ograniczała interesy Waszyngtonu do Półkuli Zachodniej. I wojna światowa zakończyła się dla Stanów krótką erą wilsonizmu. Zaangażowanie w sprawy o znaczeniu światowym było jednak krótkie. Pojęcie stanowiące fundament dla brytyjskiej i francuskiej polityki zagranicznej, czyli strefy wpływów, nadal pozostały Amerykanom zupełnie obce i kojarzyły się z przegraną Europą. Dopiero F. D. Roosevelt decydując o włączeniu się Stanów do II wojny światowej po stronie Wielkiej Brytanii i Francji, na dobre wprowadził Amerykę na scenę międzynarodową.

Trudno dziś powiedzieć, czy gdyby nie wybuch zimnej wojny, Stany pozostałyby na niej, czy dalej rozwijałyby się jako mocarstwo regionalne. Niemniej w drugiej połowie lat czterdziestych minionego wieku tylko one były w stanie odbudować świat zachodni, a przede wszystkim zagwarantować Zachodowi ochronę jego fundamentalnych wartości, zapisanych w Karcie Atlantyckiej i Karcie Narodów Zjednoczonych.

Dwubiegunowy podział świata w kontekście studiów nad procesami cywilizacyjnymi był okresem szczególnym. Właściwie oderwał je od natu-

⁷ E. Durkheim, M. Mauss, *Note of the Notion of Civilization*, *Social Research*, 38 (1971), s. 808–813.

ralnej międzypaństwowej rywalizacji podporządkowując stosunki między nimi konfliktowi ideologicznemu. Zjednoczenie się „wolnego” świata na wspólnym froncie przeciwko komunizmowi z jednej strony niewątpliwie przyczyniło się do powszechnego umocnienia zasadniczych wartości Zachodu w tym obszarze, z drugiej jednak źle wpłynęło na określenie bardzo istotnego w stosunkach międzynarodowych interesu narodowego poszczególnych państw, o czym będzie mowa dalej.

Paradygmat zimnej wojny sprowadzający się do globalnej rywalizacji między supermocarstwami, podporządkował geopolitykę strategii powstrzymywania, którą wprowadził w życie Harry S. Truman. Truman ogłosił swoją doktrynę „jako politykę Stanów Zjednoczonych mającą na celu pomoc dla wolnych narodów, które przeciwstawiają się próbom ich podporządkowania zbrojnej mniejszości lub naciskom z zewnątrz”⁸. W swoim przemówieniu prezentującym przed Kongresem zasady polityki powstrzymywania Truman odwołał się do ochrony wolnych instytucji politycznych, reprezentatywnych rządów, wolności jednostki i swobód obywatelskich, czyli wszystkich tych wartości, które scalają państwa Zachodu i wyodrębniają je na scenie międzynarodowej.⁹ W ślad za tymi deklaracjami nastąpiła dalsza integracja między Stanami Zjednoczonymi a dawnymi mocarstwami Europy. Plan Marshalla przyczynił się do rozwoju silnych więzi gospodarczych między partnerami, a rozwój NATO wzmocnił poczucie bezpieczeństwa i ochrony wyżej wspomnianych wartości. Poważnie osłabiona Europa stała się beneficjentem potęgi amerykańskiej i po raz pierwszy w historii zrzekła się mocarstwowych ambicji, cedując je poniekąd na Waszyngton, a tym samym zezwalając Ameryce na zajęcie miejsca lidera we wspólnocie euroatlantyckiej.

Wychodząc dosyć szybko z powojennego kryzysu, kraje Europy zachodniej nabrały przekonania, że system, w którym funkcjonują, jest słuszny, przynosi określone profity i wprowadza stosunki międzynarodowe w nową erę. Sojusz ze Stanami przynosił im określone, wymierne korzyści przede wszystkim w sferze ekonomicznej i politycznej. Społeczność międzynarodowa, o której wcześniej była mowa, realnie zaczęła istnieć; Stany Zjednoczone odgrywały w niej rolę pierwszoplanową, a Europa

⁸ *Public Papers of the Presidents of the United States, Harry S. Truman*, t.1947, U.S. GPO, Washington, D.C. 1963, s. 178.

⁹ *Ibidem*, s. 179.

stopniowo zaczęła budować swoją nową „zjednoczoną” tożsamość, nie pozostającą w żadnej sprzeczności z amerykańską.

Upadek starego porządku i dramatyczne doświadczenia II wojny światowej wzniciły od nowa dyskusję nad potrzebą prawdziwego zjednoczenia państw starego kontynentu. Proces ten, rzecz jasna, nie był łatwy, przebiegał etapami i w pierwszym okresie dotyczył głównie powiązań ekonomicznych, politykę zagraniczną pozostawiając prymatowi Waszyngtonu i realiom zimnowojennym.

Analizując starania ze strony wielkich mężów stanu, można łatwo dostrzec poczucie przynależności do jednej wspólnoty. Wyjątkowo trafnym, dobitnie świadczącym o wspólnych korzeniach, wydaje mi się fragment wybitnej książki Roberta Schumana, *Pour l'Europe*, opublikowanej w 1963 roku: „Demokracja zawdzięcza swoje istnienie chrześcijaństwu. Zrodziła się wtedy, kiedy człowiek został wezwany do zrealizowania w swoim życiu doczesnym godności osoby ludzkiej w wolności indywidualnej, z poszanowaniem praw każdego, przez praktykę miłości braterskiej wobec wszystkich. Demokracja jest związana z chrystianizmem doktrynalnie i chronologicznie i tak jak ono, ogłosiła pierwszeństwo wartości wewnętrznych”¹⁰. Abstrahując od światopoglądu Schumana, ukształtowanego w duchu chrześcijańskiej demokracji, porywający był idealizm obecny również w wypowiedziach innych twórców podstaw zjednoczenia Europy, takich jak: Richard Coudenhove-Kalergi, Aristide Briand, Konrad Adenauer czy Jaen Monnet.

Podobny idealizm łatwo odnaleźć w ówczesnej polityce amerykańskiej. Jedyne tak idealistyczny kraj, tak pionierski i relatywnie niedoświadczony, mógł wysunąć program globalnej gospodarczej odbudowy opierając się wyłącznie na własnych środkach. A jednak samo nakreślenie tego rodzaju wizji pobudziło powszechne zaangażowanie narodów i doprowadziło pokolenie zimnej wojny aż do ostatecznego zwycięstwa.¹¹

Koniec dwubiegunowego podziału świata doprowadził do rozbitcia wcześniej obowiązującego paradygmatu dwóch supermocarstw. Wojna w Zatoce udowodniła, że na świecie jest tylko jedno mocarstwo, ale za to

¹⁰ J. Łukaszewski, *Cel: Europa*, Noir Sur Blanc, Warszawa 2002, s. 119.

¹¹ H. Kissinger, *Dyplomacja*, Philip Wilson, Warszawa 1996, s. 495.

pretendujących do tego statusu stoi w kolejce kilka następnych, w tym Zjednoczona Europa.

Początkowo wydawało się, że wreszcie nastanie era prawdziwego wilsonizmu, w której, zgodnie ze słowami Geорга Busha, przyświecać będzie wizja nowego partnerstwa narodów, opartego na konsultacjach, współpracy w ramach międzynarodowych i regionalnych organizacji, opartej o rządy prawa i wspieranej przez sprawiedliwy podział kosztów i zobowiązań. Partnerstwa, którego celem jest rozwój demokracji, wzrost dobrobytu, pokój i redukcja zbrojeń.¹² W podobnym duchu mówił trzy lata później Bill Clinton: „Dziś chcemy zwiększyć krąg narodów, które korzystają ze zdobyczy demokracji, gdyż marzymy o dniu, gdy poglądy i energia każdego mieszkańca naszej planety znajdą pełny wyraz w świecie współpracujących ze sobą i żyjących w pokoju państw”.¹³ Jest to dowód na to, że Ameryka po raz trzeci planowała stworzyć nowy porządek świata, przebudować międzynarodowe otoczenie na amerykańską modłę. Kiedy działało się to po raz pierwszy, Wilsona zastopowali izolacjoniści, Trumanowi przeszkodziły ekspansjonistyczne zapędy Stalina, teraz na drodze staje powszechny brak zgody na *Pax Americana*.

Lata dziewięćdziesiąte w Europie upłynęły pod znakiem coraz silniejszej integracji między jej tradycyjnymi podmiotami i przygotowań do przyjęcia nowych członków. Traktat z Maastricht ratyfikowany 7 lutego 1992 roku, obowiązujący od listopada 1993, był formalnym zwieńczeniem starań o zjednoczoną Europę. Oprócz porozumień gospodarczych ustanowił Unię Europejską, tworząc filary wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa oparte o propozycje unii politycznej przedstawione przez prezydenta Francois Mitteranda, kanclerza Helmuta Kohla i rząd belgijski. Pod wpływem brytyjskim wszystkie odniesienia do federalizmu zostały usunięte z tekstu. Mimo to napotkał on wiele kłopotów w trakcie ratyfikacji, tym bardziej że zbiegł się ze spadkiem popularności samej Wspólnoty związanym z bezradnością w Jugosławii, niestabilnością walutową oraz sporem towarzyszącym negocjowaniu Układu Ogólnego

¹² Przemówienie na forum Zgromadzenia Ogólnego ONZ 1.10.1990, „Dispatch” (U.S.Department of State), t.1, nr 6 (October 8, 1990), s.152.

¹³ Przemówienie na forum Zgromadzenia Ogólnego ONZ, 27.09.1993, ibidem, t. 4, nr 39, (September 27, 1993), s. 650.

w sprawie Ceł i Handlu (GATT). Jeszcze więcej zamieszania wewnątrz samej Unii spowodował dokument zatytułowany *Reflections on European Policy*, sporządzony przez chrześcijańskich demokratów zasiadających w Bundestagu. Dokument zwrócił uwagę na istnienie „trzonu [państw członkowskich UE] dążącego do głębszej integracji i ściślejszej współpracy” i apelował o dalsze jego wzmocnienie w celu „zapobieżenia siłom odśrodkowym powstałym w wyniku ciągłego poszerzania Unii”. W dalszej części precyzował, że za trzon uznaje się Niemcy, Francję i kraje Beneluksu (tj. pierwotny skład Szóstki z wyłączeniem Włoch)¹⁴. Takie postawienie sprawy wywołało oburzenie innych państw członkowskich. Dokument dawał też jasno do zrozumienia, że wśród najbardziej precyzyjnych i surowych wymogów przynależności do „trzonu” są kryteria zbieżności dla trzeciego etapu Unii Gospodarczo-Walutowej, określanej jako punkt zwrotny unii politycznej. Pokrywa się to z często spotykaną wśród politologów opinią, że wraz z Traktatem z Maastricht kwestie polityczne zostały niejako „zawieszono”, pozostając w sferze dyskusji gabinetowych. Zmiana czynników mających zasadniczy wpływ na stosunki polityczne z geostrategicznych na ekonomiczne stanowiła ku temu wyraźną przyczynę. Gwałtowny wzrost ekonomiczny na Dalekim Wschodzie, między innymi w Chinach, spowodował, że droga ku mocarstwowości prowadzi przede wszystkim przez budowanie potęgi ekonomicznej, mniej politycznej.

W minionej dekadzie Stany Zjednoczone wydawały się to rozumieć, widząc w Zjednoczonej Europie konkurenta, nie rywala. W końcu bowiem dzielenie się zasobami oraz rozwój społeczeństw to specyficzne amerykańskie cele od czasów Planu Marshalla. Tym bardziej, że Sojusz Północnoatlantycki jest nadal dla Ameryki najważniejszą płaszczyzną jej międzynarodowych stosunków. Stanowi środek do globalnego zaangażowania USA, umożliwiając Ameryce odgrywanie roli głównego arbitra w regionie euroazjatyckim oraz jest koalicją, która w skali globu dysponuje ogromną siłą i wpływami. Razem Stany i Europa nadal mają szansę stanowić oś globalnej stabilności, a posiadając naj-

¹⁴ T. Bainbridge, A. Teasdale, *Leksykon Unii Europejskiej*, Kraków 1998, s. 318.

większe światowe zasoby kapitału intelektualnego i technologicznej innowacyjności, są lokomotywą gospodarki światowej.¹⁵

Świat, w którym Ameryka znalazła się po wygranej zimnej wojnie, pod wieloma względami przypomina osiemnasto- czy dziewiętnastwieczną Europę i sposoby uprawiania polityki, które amerykańscy politycy i myśliciele zawsze kwestionowali. Gdy nie występuje istotne zagrożenie ideologiczne czy strategiczne, narody rozwijają politykę zagraniczną w systemie międzynarodowym opartą o zasadę ich bezpośredniego interesu narodowego. W systemie międzynarodowym, w którym pięć albo sześć państw pretenduje do rangi mocarstwa, a dodatkowo otoczonych jest siecią mniejszych, porządek najprawdopodobniej wyłoni się jak kiedyś, ze ścierania i równoważenia rywalizujących interesów narodowych.¹⁶ Dlatego wilsonizm nie mógł w żadnym wypadku stać się jedynym filarem postzimnowojennej polityki. Ważnym drogowskazem dla poszczególnych podmiotów systemu międzynarodowego powinien być jasno określony interes narodowy.

Ataki z 11 września 2001 roku i wojna z terroryzmem, którą Goerge W. Bush, w koalicji z Wielką Brytanią, wypowiedział bez zgody ONZ i przy wyraźnym sprzeciwie Francji i Niemiec, spowodowały ujawnienie się różnic w określeniu interesów narodowych państw pretendujących do odgrywania największej roli na scenie międzynarodowej. Przede wszystkim Francja dała wyraz dużej sprzeczności z wizją amerykańską, widząc w tym szansę dla wzmocnienia swojej pozycji, jeśli nie w kierunku mocarstwa o charakterze globalnym, to przynajmniej regionalnym. Zbiegło się to z ogólnym wzrostem postaw antyamerykańskich, które zdaniem profesora Kena Jowitta, mają wiele wspólnego z zawiścią wobec amerykańskiej potęgi i ze strachem wynikającym z faktu używania przez USA sił wojskowych, które pod względem zaawansowania technologicznego nie mają sobie równych.¹⁷

Pojawiają się również opinie, że antyamerykański resentyment na kontynencie europejskim podyktowany jest zmęczeniem ideą integracji. Dzisiaj dawne zagrożenia przestały istnieć, więc niektórzy Europejczycy

¹⁵ Z. Brzeziński, *O Polsce, Europie i świecie 1988–2001*, Warszawa 2002, s. 368.

¹⁶ H. Kissinger, op. cit., s. 885.

¹⁷ Wywiad z K. Jowitem, „Gazeta Wyborcza” nr 119, 22–23 maja 2004.

szukają swej tożsamości w przeciwstawieniu się Stanom Zjednoczonym. Nawet Euro postrzegane jest jako konkurent wobec dolara.¹⁸

Dramatyczne konsekwencje ingerencji w Iraku, błędy, jakie popełniła administracja Busha po obaleniu Saddama Husaina, potęgują wrogość wobec Ameryki do tego stopnia, że można odnieść wrażenie rozłamu w obszarze cywilizacji zachodniej, a przynajmniej pustki w zachodniej polityce zagranicznej. O ile pierwsze stwierdzenie wydaje się grubo przesadzane, a poglądy zawarte w książce *Świat, w którym jesteśmy* autorstwa wybitnego publicysty brytyjskiego, Willa Huttona, o zasadniczej odmienności cywilizacji amerykańskiej od europejskiej w kontekście jej rozwiązań społeczno-gospodarczych, zdaniem innego znanego politologa, profesora Ralfa Dahrendorfa, są zupełnie nieprawdziwe, o tyle drugi wniosek wydaje się bardziej uzasadniony.

W toczących się debatach politycznych mających określić wspólna politykę Zachodu brak konkretnych pomysłów i postanowień. Tzw. strategia lizbońska, zgodnie z którą Europa powinna przekształcić się w najbardziej konkurencyjną gospodarkę światową (pomijając w tej chwili realne działania, a właściwie brak działań w tym kierunku ze strony Niemiec, Francji czy Włoch) jest wymierzona przeciwko potędze Stanów Zjednoczonych, którym wcześniej Europa oddawała prymat na scenie globalnej. Dalej – pomimo przewidywanej w konstytucji funkcji europejskiego ministra spraw zagranicznych, nie widać, aby kraje UE określiły, w jakich sprawach są w stanie się porozumieć i uzgodnić wspólne interesy. Państwa te przez wiele lat prowadziły politykę zagraniczną na własną rękę, wcześniej podporządkowując ją amerykańskiej strategii powstrzymywania, później szczególnie dbając o stosunki z krajami tradycyjnie z nimi powiązanymi. Zresztą mimo krytyki amerykańskich działań na Bliskim Wschodzie, nie widać ani konkretów, ani entuzjazmu dla wspólnej europejskiej polityki w tym rejonie.

Podobnie Waszyngtonowi brakuje w tej chwili planu wyjścia z zaistniałej sytuacji i na pewno następna administracja będzie musiała jasno określić interes narodowy Ameryki. Niemniej w kontekście nowych, coraz mniej znanych i przewidywalnych wyzwań (na przykład zamachy terrorystyczne w Madrycie w marcu 2004, czyli fundamentalizm islamski,

¹⁸ Wywiad z R. Dahrendorfem, „Gazeta Wyborcza” nr 107, §-9 maja 2004.

polityka wobec Rosji, Ukrainy, etc.), fundamentalne wartości dla Stanów i Europy nadal są wspólne i tak samo wspólna przynajmniej na poziomie ogólnym pozostaje i powinna pozostać ich polityka. Wbrew pozorom to właśnie sytuacja w Iraku może stworzyć taką szansę. Zdaniem Henning Tawes, dyrektora polskiego przedstawicielstwa Fundacji Konrada Adenauera, przykład Afganistanu i Iraku pokazuje, że ogromnej zdolności militarnej Stanów Zjednoczonych nie towarzyszy nawet w przybliżeniu równie imponująca zdolność do rekonstrukcji państw, w których dokonano zniszczenia. To nowe wyzwanie – budowa struktur państwowych – nasuwa pytanie o europejską politykę bezpieczeństwa. Doktryna bezpieczeństwa europejskiego przedstawiona przez Javierę Solanę, pokrywa się właściwie z amerykańską.

Dlatego, zwłaszcza w kontekście aktualnych rozważań o użyciu sił NATO do stabilizowania sytuacji w Iraku po tamtejszych wyborach, doświadczenie Unii w budowaniu nowych struktur państwowych, wzbogacone o na nowo określoną wizję globalną USA, stwarza szansę na wprowadzenie stosunków amerykańsko-europejskich w nową erę. Jeśli Europa dostrzeże taką możliwość, być może uda się jej w przyszłości sprawować „miękką władzę”, czyli wykreować swój wizerunek jako wzór do naśladowania. Ten termin stworzył piętnaście lat temu amerykański politolog, Joseph Nye, dla wytłumaczenia amerykańskiego wpływu na inne kraje – to kultura i oddziaływanie przez międzynarodowe instytucje zapewniły Ameryce znacznie więcej sojuszników, niż wynikałoby to z ich zasobów materialnych, czyli „twardej władzy”. Dla Ameryki te czasy w kontekście relacji z krajami arabskimi należą do przeszłości. Europa, nie budząca aż tak wrogich emocji, angażując się w proces odbudowy państwa w Iraku, ma możliwość zajęcia takiego właśnie miejsca.¹⁹ Tym bardziej w odniesieniu do argumentów o zalaniu świata tanią kulturą Zachodu. Przecież to Europa może i ma nawet taki moralny obowiązek, przypomnieć, że kulturalną podstawę Zachodu nie stanowi wszechobecny Mc i Coca cola, ale Wielka Karta Swobód, wielowiekowa historia i tradycja.

¹⁹ H. Tawes, *Czy UE uratuje Irak?*, „Gazeta Wyborcza”, wtorek 25 maja 2004.

Bibliografia

Bainbridge T., Teasdale A., *Leksykon Unii Europejskiej*, Platan, Kraków 1998.

Braudel F., *Historia i trwanie*, Czytelnik, Warszawa 1971.

Brzeziński Z., o *Polsce, europie i świecie*, Bellona, Warszawa 2002.

Huntington S., *Zderzenie cywilizacji*, Muza, Warszawa 2004.

Huntington S., *Who Are We? The Challenges to America's National Identity*, Simon & Schuster, New York 2004.

Johnson P., *Narodziny nowoczesności*, Wydawnictwo Marabut, Gdańsk 1995.

Kissinger H., *Dyplomacja*, Philip Wilson, Warszawa 1996.

Lerner M., *America as a Civilization*, New York 1957.

Melko M., *The Nature of Civilization*, Boston 1969.

Nye J. S., *The Decline of America's Soft Power*, Foreign Affairs, May / June 2004.

Public Papers of the Presidents of the United States, GPO, Washington.

Robbins K., *Zmierzch wielkiego mocarstwa*, Ossolineum, Wrocław 2000.

Simes D. K., *America's Imperial Dilema*, Foreign Affairs, November/December 2003.

Wolfe A., *Native Son: Samuel Defends Homeland*, Foreign Affairs, May/June 2004.

Summary

The problems dealing with the article concerning the issues linked to American position in international relations, specially with Europe. How did it happen that country which was based on the doctrine of isolationism became a superpower after the II world war taking traditional European place in the world. The End of bipolarity created new image of the world's order and United States stayed as the only superpower which had to deal with other countries and their growing aspirations. The differences between Europe and America came from the dispute on searching new roles for each of them. War with terrorism and intervention in Iraq made that dispute really strong and hard. It seemed in 2003, that American – European alliance, after more then 50 years, would be very hard to keep, specially in a contest of definition of European and American national interest. Why old Europe was so strong against American activity and will it ruin the base of common western values?

Maria Kozanecka

Tendencje w handlu międzynarodowym w dobie umacniania się gospodarki globalnej

Wstęp

We współczesnej gospodarce występują dwa silnie zarysowujące się procesy: globalizacja i integracja regionalna. Są to przenikające i wzajemnie napędzające się procesy, które w ostatnich dekadach coraz dobitniej dają o sobie znać. Ich przejawem jest m. in. intensywny wzrost obrotów w handlu międzynarodowym. Dynamika wzrostu tych obrotów – obok przepływów kapitałów, usług i wzrostu roli korporacji transnarodowych – wskazuje na stopień włączenia poszczególnych krajów czy grup krajów w gospodarkę globalną.¹

Liczba państw uczestniczących w pracach Światowej Organizacji Handlu (WTO, dawniej GATT) wzrosła z 23 w roku 1947 do 144 w 2001 r. Oczywiście nie wszystkie kraje są członkami WTO, ale założyć można, że wszystkie biorą udział w mniejszym lub większym zakresie w handlu światowym. Według World Development Indicators 2003, The World Bank, Washington, w działalności tej może uczestniczyć 208 państw – 51 z wysokim dochodem, 91 ze średnim i 66 z niskim dochodem liczonym w dolarach USA na jednego mieszkańca.²

¹ K. Kuciński, *Gospodarka globalna*, Wydawnictwo KURPISZ, Poznań 2002, s. 159; A. Budnikowski, *Czy powinna powstać ekonomia globalna?* [w:] *Handel międzynarodowy 2002. Stan i kierunki rozwoju*. Materiały X Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, pod redakcją K. Budzowskiego i St. Wydymusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 2002, s. 72.

² Należy zaznaczyć, że tabele jednostkowe we wspomnianym źródle nie uwzględniają wszystkich państw, ale sumowane wartości eksportu i importu w układzie wyróżnionych grup krajów pozwalają w efekcie na uzyskanie całościowego obrazu wymiany handlowej na świecie.

Przewaga liczebna krajów o niskich i średnich dochodach (miały one w 1980 r. 3602 mln mieszkańców, a w 2001 r. już 5172 mln) nad krajami o wysokich dochodach jest przytłaczająca i nie koresponduje – jak wykaże dalsza analiza – z wartością ich obrotów handlowych. Są to kraje z reguły o niskim poziomie uprzemysłowienia, opierające swoją produkcję na rolnictwie, a światowy handel artykułami rolnymi jest zliberalizowany w małym stopniu. Dodatkowo na wartość obrotów handlowych tych krajów niekorzystnie wpływa notowane od dłuższego czasu obniżanie się światowych cen na artykuły rolne. Współcześnie o wartości obrotów handlowych decydują artykuły o najwyższym stopniu przetworzenia.

Wielostronne negocjacje prowadzone w ramach Światowej Organizacji Handlu, które zapoczątkowane zostały jeszcze w 1947 r. i odbywają się nadal, bez wątplenia przyczyniły się w dużym stopniu do liberalizacji handlu międzynarodowego. Według opinii K. Budzowskiego³ zliberalizowano głównie handel towarami przemysłowymi, natomiast w niewielkim zakresie handel artykułami rolnymi i surowcami. Kraje bogate subsydując własne rolnictwo uniemożliwiają w praktyce dostęp do własnego rynku eksporterom z krajów biednych, a równocześnie ich produkty są wysoce konkurencyjne na rynkach krajów rozwijających się.

Przedmiotem artykułu jest analiza obrotów towarowych wyrażonych wartością dolarów USA w układzie świata oraz grup krajów. Zgodnie z procedurą Banku Światowego – na podstawie PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca – wyróżniono dwie grupy państw: o dochodzie wysokim (9206 i więcej dolarów) oraz o dochodzie niskim (mniej niż 745 dolarów) i średnim (niższym od 746 do 2975 i wyższym od 2976 do 9205 dolarów).

W pierwszej grupie wydzielono Europejską Unię Gospodarczą i Walutową (EMU), a w drugiej – Azję Wschodnią i Pacyfik, Europę i Centralną Azję, Amerykę Łacińską i Karaiby, Bliski Wschód i Północną Afrykę, Azję Południową oraz Afrykę Subsaharyjską.

Celem opracowania jest przedstawienie dynamiki obrotów handlowych oraz pokreślenie pozycji wymienionych wyżej grup krajów w eksporcie i imporcie towarów w 1980 oraz 2001 r. Ponadto mając na uwadze fakt, że

³ K. Budzowski, *Ekonomika handlu zagranicznego*, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2002, s. 107.

eksport tworzy część produktu krajowego brutto, obliczono stosowny wskaźnik, a poprzez uwzględnienie jego dynamiki starano się śledzić postępy procesu globalizacji. Droga takiego postępowania starano się również odpowiedzieć na pytanie, jak liberalizacja handlu światowego – mimo trudności i przeszkód, jednak poszerzana – wpływa na przemiany w handlu międzynarodowym wyróżnionych grup krajów.

Należy zauważyć, że szersze analizy porównawcze, dotyczące omawianych tu problemów są ogromnie utrudnione, a niekiedy wręcz niemożliwe ze względu na występowanie w międzynarodowych opracowaniach statystycznych bardzo istotnych różnic metodologicznych przy obliczaniu wartości handlu oraz grupowaniu krajów w większe zbiory typologiczno-przestrzenne.

Z tego właśnie powodu, aby zachować pewną czytelność poruszanych kwestii, postanowiono w analizie oprzeć się głównie na rocznikach: *World Development Indicators 2000 i 2003*, The World Bank, Washington, przy równoczesnym wykorzystaniu innych źródeł i literatury przedmiotu.

Dynamika obrotów handlowych

Wzrost światowej produkcji dóbr materialnych i kooperacji spowodowały niezwykle dynamiczny rozwój obrotów handlowych w świecie. W 1980 r. obroty te wynosiły 3,8 bln dolarów, w 1990 r. – 6,8 bln, w 1995 r. – 10,1 bln, a w 2001 r. – 12,5 bln dolarów.⁴

Wzrost obrotów w handlu międzynarodowym wystąpił we wszystkich grupach państw zarówno w eksporcie, jak i w imporcie (tabela 1).

W skali świata obroty handlowe pomiędzy 1980 a 2001 r. zwiększyły się o 230 % i był to wzrost znacznie wyższy niż w przypadku PKB, który to produkt w tym samym okresie zwiększał się o 184% (tabela 2, s. 122). Zjawisko to wystąpiło prawie we wszystkich grupach krajów, z wyłączeniem Bliskiego Wschodu i Północnej Afryki, gdzie dość ustabilizowana wielkość wydobycia ropy naftowej, gazu ziemnego oraz niewielkie wahania ich cen po 1980 r. miały wpływ na wolniejszy wzrost obrotów, ale zapewniały wzrost PKB.

⁴ *Direction of Trade Statistics Yearbook 1996*, International Monetary Fund, Washington, s. 2–8; *Direction ... 2002*, s. 2–8.

Tabela 1. Światowe obroty handlowe w układzie grup krajów

Grupy krajów	W mln dolarów – 1980				W mln dolarów – 2001			
	eksport	import	obroty	%	eksport	import*	obroty	%
Kraje o niskim i średnim dochodzie:	532283	466256	998539	26,4	1540328	1467639	3007967	24,0
Azja Wsch. i Pacyfik	69163	89093	158256	4,2	530693	468385	990078	8,0
Europa i Centralna Azja	105745	110346	216091	5,7	325614	325334	650948	5,2
Ameryka Łacińska i Karaiby	97994	98961	196685	5,2	344370	373978	718348	5,7
Bliski Wsch. i Pn. Afryka	167875	81230	249105	6,6	182788	138635	321423	2,6
Azja Południowa	13606	24911	38517	1,0	65208	77158	142366	1,1
Afryka Subsaharyjska	77900	61985	139885	3,7	91624	84141	175765	1,4
Kraje o wysokim dochodzie, w tym:	1368514	1417849	2786363	73,6	4615416	4889755	9505171	76,0
Europejska EMU**	574503	625713	1200216	31,7	1892062	1810883	3702945	29,9
Świat	1900797	1884105	3784902	100,0	6155744	6357394	12513138	100,0

* wliczono także wartość obsługi transportowej oraz ubezpieczenie,

** Unię Gospodarczą i Walutową (Economic and Monetary Union – EMU) tworzą: Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia i Włochy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Development Indicators 2000, The World Bank, Washington, s. 198-200; World Development Indicators 2003 ..., s. 38-40, 190-192, 202-204; Direction of Trade Statistics Yearbook 1996, International Monetary Fund, Washington, s. 2-8; Direction of Trade ... 2002, s. 2-8.

Wielką dynamiką wymiany handlowej wyróżniają się: Azja Wschodnia i Pacyfik (wzrost o 526%), Azja Południowa (o 270%) oraz Ameryka Łacińska i Karaiby (o 265%). Wskaźniki wzrostu obrotów dla tych grup krajów kształtowały się na znacznie wyższym poziomie niż wskaźnik dla świata, a także krajów o wysokim dochodzie. Świadczy to o tym, że wiele krajów rozwijających się coraz intensywniej, m. in. dzięki efektywniej-

szemu gospodarowaniu i często także napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), wchodzi w coraz silniejsze powiązania z gospodarką światową.

Na przykład jeszcze w 1980 r. przepływy BIZ dokonywały się głównie w obrębie krajów bogatych, do których napłynęło wówczas blisko 180 mld dolarów⁵, a do krajów rozwijających się niecałe 24 mld dolarów. W 2001 r. nadal najpoważniejszymi odbiorcami BIZ były kraje o wysokim dochodzie (576 mld), ale do innych grup krajów napłynęło już 171 mld dolarów. Spośród nich największymi odbiorcami były: Ameryka Łacińska i Karaiby (blisko 70 mld), Azja Wschodnia i Pacyfik (49 mld) oraz Europa i Centralna Azja (30 mld).

Ciekawie przedstawia się sytuacja w Azji Południowej, gdzie nie nastąpił pokaźny napływ BIZ (4 mld), wobec czego wysoki wzrost PKB i obrotów handlowych wiązać można głównie z aktywizacją czynników wewnętrznych, wpływających na gospodarkę proeksportowo i głównie na jej branże związane z przemysłem lekkim.

Wysoka dynamika obrotów handlowych w ostatnim dwudziestoleciu ma charakter powszechny i, jak pokazuje tabela 2, udział eksportu w tworzeniu PKB we wszystkich grupach krajów bardzo poważnie wzrósł. Rola jego zwiększyła się w grupach krajów o niskim oraz średnim dochodzie (z wyłączeniem Bliskiego Wschodu i Północnej Afryki) i tendencja ta znacznie wyraźniej zaznaczyła się w tej grupie krajów niż w krajach o wysokim dochodzie. Ze szczególną siłą wystąpiła w krajach Azji Wschodniej i Pacyfiku oraz Europy i Centralnej Azji.

Interesujące i godne uwagi jest, że w większości państw rozwijających się dynamika importu była większa niż eksportu (tabela 1). Świadczyć by to mogło o zintensyfikowaniu odbioru różnych artykułów przemysłowych, w tym maszyn i urządzeń technicznych, wykorzystywanych następnie m. in. do produkcji towarów przeznaczonych na eksport.

⁵ *World Development Indicators 2003*, The World Bank, Washington, s. 332.

Tabela 2. Zmiany wybranych wskaźników obrotów handlowych wg grup krajów w latach 1980-2001

Grupy krajów	Wzrost obrotów w 2001 1980=100	Wzrost PKB w 2001 1980=100	Udział eksportu w tworzeniu PKB		Wartość obrotów w dolarach na 1 osobę	
			1980	2001	1980	2001
Kraje o niskim i średnim dochodzie:	301	199	17,0	24,7	285	582
Azja Wsch. i Pacyfik	625	334	13,7	32,0	116	543
Europa i Centralna Azja	301	107	11,4	32,7	507	1370
Ameryka Łacińska i Karaiby	365	250	12,4	17,5	546	1371
Bliski Wschód i Pn. Afryka	129	170	41,0	26,2	1432	1068
Azja Południowa	370	259	5,7	10,6	43	103
Afryka Subsaharyjska	126	116	28,7	29,0	366	261
Kraje o wysokim dochodzie, w tym:	340	314	17,2	18,5	3369	9932
Europejska EMU	308	.	.	30,9	4182	12062
Świat	330	284	17,3	19,8	854	2041

Zródło: opracowanie własne na podstawie: World Development Indicators 2000, The World Bank, Washington, s. 198-200; World Development Indicators 2003 ..., s. 38-40, 190-192, 202-204.

Ogólny dodatni bilans handlowy w 2001 r. np. w grupie Azji Wschodniej i Pacyfiku w pewnym sensie potwierdzałby ten pogląd. Szczególną rolę

w tego typu procesach gospodarczych odgrywają Chiny oraz tak zwane „tygrysy drugiej generacji” (Tajlandia, Malezja i Indonezja).

Jak już zaznaczono wcześniej, międzynarodowa wymiana towarowa rośnie szybciej niż produkt światowy. Jej rozwój w znacznej mierze związany jest z globalizacją.⁶ W wyniku tego procesu nastąpiło częściowe przesunięcie produkcji do krajów nowoprzemysławianych oraz rozwijających się, dzięki bezpośrednim inwestycjom wnoszonym głównie przez korporacje transnarodowe. Sprawia to, że powstają nowe powiązania kooperacyjne i zwiększa się natężenie przepływów towarów pomiędzy krajami o wysokim i głównie średnim dochodzie.

Ocenę roli handlu zagranicznego w życiu gospodarczym grup państw, opartą o bezwzględne wartości eksportu i importu, można uzupełnić posługując się wskaźnikiem mierzonej w dolarach wartości obrotów handlowych przypadającej na jednego mieszkańca. Generalnie wskaźnik ten najwyższe wartości ma w krajach małych, o wysokim poziomie rozwoju lub bezwzględnie niedużej liczbie mieszkańców.⁷ Wykorzystując ten wskaźnik stwierdzamy, że wśród państw o silnie rozwiniętym handlu zagranicznym są np. Singapur (około 70 tys. dolarów na jednego mieszkańca), Belgia i Luksemburg (27 tys.), Szwajcaria (23 tys.), Holandia (20 tys. dolarów). Mając na uwadze wielkie jednostki typologiczno-przestrzenne, zbliżonych do występujących wśród potentatów handlu światowego wartości tego wskaźnika szukać możemy w grupach państw Unii Europejskiej i państw o wysokim dochodzie. Nadal małe są obroty handlowe przypadające na jednego mieszkańca w krajach biednych. Odpowiedni wskaźnik dla tych krajów jest 17 razy mniejszy niż średnio dla krajów o wysokim dochodzie i 21 razy mniejszy niż średnio dla krajów Europejskiej EMU. Skrajnie niskie wskaźniki obrotów utrzymują się w wielu krajach Afryki Subsaharyjskiej. Na przykład wynoszą one:

- w Somalii 51 dolarów na jedną osobę,
- w Sierra Leone – 60,
- w Rwandzie – 64,
- w Nigerze – 122 dolary na jednego mieszkańca.

⁶ K. Kuciński, *Gospodarka ...*, s. 167.

⁷ *Geografia gospodarcza świata*, Praca zbiorowa pod redakcją I. Fierli, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 436.

Struktura geograficzna i towarowa

Ogólnemu wzrostowi obrotów handlowych w krajach rozwijających się oraz rosnącej roli eksportu w tworzeniu ich PKB nie towarzyszy zwiększenie udziału tych krajów w handlu międzynarodowym. W 2001 r. wartość obrotów handlowych państw o niskim i średnim dochodzie chociaż wzrosła o około 200% w porównaniu do 1980 r., to jednak udział tych państw w obrotach światowych zmniejszył się z 26% do 24% w 2001 r. – na korzyść krajów o wysokim dochodzie. Na tą ostatnią grupę przypadało w 1980 r. prawie 74% obrotów światowych, a w 2001 r. 76% (tabela 1).

W obydwóch analizowanych przekrojach czasowych – spośród dodatkowo wyróżnionych grup państw – największy udział w obrotach miała Europejska EMU. Jednak udział jej nieco zmalał w 2001 r. (30%) w porównaniu do 1980 r. (32%). Na drugie miejsce w 2001 r. wysunęła się Azja Wschodnia i Pacyfik (8%), dystansując wszystkie inne grupy krajów o niskim oraz o średnim dochodzie. Zmalała natomiast wyraźnie rola w międzynarodowej wymianie handlowej większości krajów subsaharyjskich oraz Bliskiego Wschodu i Północnej Afryki.

Aby przybliżyć problemy wymiany międzynarodowej w ujęciu przestrzennym, posłużono się wartością eksportu i importu oraz wzięto pod uwagę poszczególne kraje, w których wartość eksportu w 2001 r. była większa niż 100 mld dolarów; uporządkowano je według wielkości udziału w światowym eksporcie (tabela 3).

Dominującą pozycję w handlu zagranicznym zajmuje 16 państw. Przypada na nie aż 70% wartości eksportu i 72% wartości importu światowego. Do czołówki światowej w 2001 r. awansowały Chiny, Meksyk i Rosja. Obok obecnie istniejących trzech centrów cywilizacyjnych i ekonomicznych, tj. Europy Zachodniej, Stanów Zjednoczonych AP wraz z Kanadą oraz Japonii z grupą szybko uprzemysławiających się państw Azji Południowo-Wschodni⁸, wykształcają się nowe regionalne bieguny wzrostu, konkurencyjne na kontynencie azjatyckim dla Japonii, a w Ameryce dla Brazylii (największego kraju w Ameryce Łacińskiej).

⁸ *Geografia gospodarcza świata ...*, s. 15.

Tabela 3. Najwięksi światowi eksporterzy i importerzy w latach 1980–2001 (w mld dolarów USA)

Kraj	Eksport		Import		Udział w świecie w 2001 r. w %	
	2001	1980	2001	1980	eksport	import
USA	731	394	1180	517	11,9	18,6
Niemcy	571	421	493	356	9,3	7,8
Japonia	403	288	349	235	6,5	5,5
Francja	322	217	326	234	5,2	5,1
W. Brytania	273	185	332	223	4,4	5,2
Chiny ^s	266	62	244	53	4,3	3,8
Kanada	260	128	227	123	4,2	3,6
Włochy	241	170	233	182	3,9	3,7
Holandia	229	132	207	128	3,7	3,3
Hong-Kong	191	82	202	85	3,1	3,2
Belgia	189	118	180	120	3,0	2,8
Meksyk	159	41	176	44	2,6	2,8
Korea Pd.	150	65	141	70	2,4	2,2
Singapur	122	53	116	61	2,0	1,8
Hiszpania	110	56	143	88	1,8	2,2
Rosja	103	.	54	33	1,7	0,8

^s z Tajwanem

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Development Indicators*, The World Bank, Washington, s. 204, s. 208.

Nadal jednak pierwsze miejsce w eksporcie i – z jeszcze mocniejszą pozycją – w imporcie zajmuje potężna gospodarka Stanów Zjednoczonych.

Wraz z procesem globalizacji i zacieśniającej się współpracy w produkcji światowej, zmieniła się znacznie struktura towarowa eksportu oraz importu. Kierunek i charakter tych przemian ujawniają się wyraźniej w krajach rozwijających się.

W 1980 r. w krajach o niskim i średnim dochodzie po stronie eksportu – większego pod względem wartości od importu – przeważały: żywność, surowce rolne, mineralne, paliwa, a artykuły przemysłowe stanowiły 32%. W tymże samym roku w grupie krajów o wysokim dochodzie, czyli rozwiniętych, na artykuły przemysłowe przypadało 73% wartości eksportu (tabela 4. s. 127-128).

Natomiast struktura importu krajów rozwijających się w 1980 r. była zbliżona do struktury krajów rozwiniętych (przeważały wyroby przemysłu przetwórczego). W 2001 r. w krajach o niskim oraz średnim dochodzie spadł wyraźnie w eksporcie udział żywności i surowców rolnych,

a wzrósł wydatnie w strukturze wywozu za granicę udział artykułów przemysłowych, aż do 60%.

W strukturze wartościowej importu prawie we wszystkich grupach krajów (z wyłączeniem Azji Południowej) bezwzględna przewagę, tj. 70–80%, miały już artykuły przemysłowe. Świadczy to o intensyfikacji powiązań między grupami państw, opartych na wyrobach wytwarzanych w różnych branżach przemysłu.

Ogromna większość towarów, wg klasyfikacji SITC⁹ mieszcząca się w sekcjach 0, 1, 2, 3, 4 i 8 (żywność i zwierzęta żywe, napoje i tytoń, surowce mineralne, paliwa i materiały pochodne, oleje i tłuszcze oraz różne wyroby przemysłu lekkiego), ma bardzo często ograniczony dostęp do rynków krajów bogatych, a przede wszystkim spadają ich ceny na rynku światowym. Tą ostatnią tendencję zauważyć można na podstawie danych zawartych w tabeli 5 (s. 129).

Zmniejszony udział artykułów żywnościowych, surowców i paliw w tworzeniu ogólnej wartości importu czy obrotów handlowych w całości w skali świata i wyróżnionych grup krajów nie oznacza ograniczenia tonażu tych towarów w handlu międzynarodowym.¹⁰ Jednak zasygnalizowany kierunek zmiany ich cen wpływa na wzrost udziału w wartościowej strukturze wymiany wyrobów przemysłu przetwórczego. Szczególnie odnosi się to do wyrobów przemysłu elektronicznego i wysokich technologii, dominujących współcześnie po stronie eksportu, a z reguły drogich. Co prawda, w 2003 r. wystąpiła zwyżka cen na niektóre surowce dla przemysłu, zwłaszcza na metale nieżelazne (o 20%), jednakże nie mogła mieć większego znaczenia dla poprawy bilansu handlowego krajów rozwijających się, gdyż równocześnie utrzymywała się względnie stabilna sytuacja w handlu podstawowymi artykułami żywnościowymi.¹¹ Wpływ na kształtowanie się takich stosunków ekonomiczno-handlowych ma polityka przodujących gospodarczo i technologicznie państw (stosujących dość selektywnie zasady ekonomii liberalnej) oraz ponadnarodowych korporacji. Niewątpliwie aktualny stan stosunków w handlu światowym jest korzystny głównie dla krajów rozwiniętych gospodarczo, bogatych.

⁹ *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego*, GUS, Warszawa 2002, s. 16.

¹⁰ *Rocznik Statystyki Międzynarodowej*, GUS, Warszawa 2003, s. 440–450.

¹¹ J. Brzozowski, *Surowce w cenie*, „Boss Gospodarka”, 2004 nr 1, s. 64.

Tabela 4. Zmiany w strukturze eksportu i importu w latach 1980–2001

Część I. Eksport

Grupy krajów	Eksport w %									
	Żywność		Surowce rolnicze		Paliwa		Rudy i metale		Artykuły przemysłowe	
	1980	2001	1980	2001	1980	2001	1980	2001	1980	2001
Kraje o niskim i średnim dochodzie:	21	10	8	2	30	21	8	4	32	60
Azja Wschodnia i Pacyfik	18	8	12	2	16	7	7	2	45	80
Europa i Centralna Azja	.	5	.	3	.	26	.	5	.	56
Ameryka Łacińska i Karaiby	32	22	4	3	31	17	12	8	20	49
Bliski Wschód i Północna Afryka	3	3	1	0	87	81	3	1	6	14
Azja Południowa	28	12	10	2	3	4	5	2	54	78
Afryka Subsaharyjska	22	16	6	6	27	31	9	8	12	33
Kraje o wysokim dochodzie, w tym:	11	6	4	2	7	4	4	2	73	82
Europejska EMU	11	8	3	1	6	3	3	2	75	83
Świat	12	7	4	2	11	7	5	3	66	78

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Development Indicators 2000*, The World Bank, Washington, s. 198–200, s. 202–204; *World Development...* 2003, s. 202–204, 206–208.

Tabela 4. Zmiany w strukturze eksportu i importu w latach 1980–2001

Część II. Import

Grupy krajów	Import w %									
	Żywność		Surowce rolnicze		Paliwa		Rudy i metale		Artykuły przemysłowe	
	1980	2001	1980	2001	1980	2001	1980	2001	1980	2001
Kraje o niskim i średnim dochodzie:	12	8	4	2	21	10	4	3	57	75
Azja Wschodnia i Pacyfik	12	6	6	4	24	9	4	4	53	77
Europa i Centralna Azja	.	10	.	2	.	9	.	3	.	71
Ameryka Łacińska i Karaiby	13	8	2	1	19	9	3	2	63	79
Bliski Wschód i Północna Afryka	19	18	3	1	9	5	2	2	67	71
Azja Południowa	12	7	2	2	35	35	4	4	46	48
Afryka Subsaharyjska	10	11	2	3	9	14	2	2	64	67
Kraje o wysokim dochodzie, w tym:	11	7	4	2	26	10	5	5	53	75
Europejska EMU	12	8	4	2	25	9	5	5	52	73
Świat	11	7	4	2	25	10	5	5	54	75

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Development Indicators 2000*, The World Bank, Washington, s. 198–200, s. 202–204; *World Development... 2003*, s. 202–204, 206–208.

Tabela 5. Zmiany cen na niektóre towary w handlu międzynarodowym w latach 1980–2001

Towary	Jednostka	Cena	1980	2001	Eksport w mln ton		
					1980	1990	2001
Bawełna	tona	dolary	2600	1100	4,8	5,2	5,0
Olej palmowy	tona	dolary	741	298	.	.	.
Ryż	tona	dolary	521	199	8,6	12,2	23,2
Pszenica	tona	dolary	219	132	89,7	107,8	129,0
Miedź	tona	dolary	2770	1617	.	.	.
Węgiel australijski	tona	dolary	39,67	33,68	256,7	390,5	547,8
Ropa naftowa*	baryłka	dolary	46,80	25,38	1480,1	1365,3	1789,0
Kakao	tona	dolary	3300	1110	.	.	.
Kawa robustas	tona	dolary	4120	630	3,7	5,0	5,9
Herbata	tona	dolary	2110	1670	0,9	1,2	1,5

* 1.06.2004 r. cena wzrosła do 41 dolarów USA.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Development Indicators 2003*, The World Bank, Washington, s. 320–321; *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 1984*, GUS, Warszawa, s. 317–320; *Rocznik Statystyki ... 2003*, s. 440–450; FAO. Trade 2001.

Otwieranie się gospodarek krajów świata na proces globalizacji jest generalnie zjawiskiem pozytywnym, a nawet koniecznym. W tym kontekście zwraca jednak uwagę dość jednostronny charakter powiązań handlowych wielu krajów. Przyjmując import w krajach o niskim i średnim dochodzie w 2001 r. za 100% stwierdzamy, że tylko w 26% dokonywał się on pomiędzy nimi, a pozostała część pochodziła z grupy krajów o wysokim dochodzie. Podobnie rzecz się miała w eksporcie.¹²

Wynika z tego, że na kierunki, wielkość obrotów handlowych niewielki wpływ mają kraje rozwijające się. Ich gospodarki, o mocno zbliżonych strukturach oraz o niskim stopniu specjalizacji, są mało konkurencyjne i w niewielkim tylko stopniu mogą się uzupełniać, a więc nie są też w stanie wyraźniej oddziaływać na siebie w kierunku pobudzenia rozwoju.

¹² *World Development ... 2003*, s. 314.

Konkluzje końcowe

Na podstawie przedstawionej analizy można stwierdzić, że powiązania handlowe w ostatnim dwudziestolecu rozwinęły się i uległy intensyfikacji nie tylko w obrębie krajów o wysokim dochodzie, ale głównie między nimi a krajami o niskim i średnim dochodzie. Dynamika obrotów handlowych była wyższa w grupach krajów rozwijających się. Jednakże ich udział w handlu światowym – między 1980 a 2001 r. – zmniejszył się o 2%. Między innymi związane to było z selektywną liberalizacją handlu światowego, trudnościami wspomnianych krajów w eksporcie towarów rolnych, surowców i produktów o niższym stopniu przetworzenia i obniżką cen takich towarów – głównie od 1980 r. Wtedy właśnie rozpoczęło się przyspieszanie procesu globalizacji.

Mimo utrzymywania się pewnych niedogodności w polityce handlowej na świecie, kraje rozwijające się coraz dynamiczniej współtworzą współczesną gospodarkę, wykorzystując własne zasoby, a także możliwości, jakie dla procesu globalizacji stwarza napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Najprawdopodobniej w najbliższych dziesięcioleciach udział tych krajów w światowych obrotach handlowych nie zmieni się wyraźnie. Rola handlu w ich gospodarce będzie wzrastać, ale umacnianie się tego procesu będzie w znacznym stopniu zależeć od napływu BIZ i większej otwartości rynków krajów o wysokim poziomie rozwoju dla towarów pochodzących z krajów rozwijających się.

Bibliografia

Bożyk P., Mistala J., *Integracja ekonomiczna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.

Brzozowski J., *Surowce w cenie*, „Boss Gospodarka”, nr 1, 2004.

Budnikowski A., *Czy powinna powstać ekonomika globalna?* [w:] *Handel międzynarodowy 2002. Stan i kierunki rozwoju*. Materiały X Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, pod redakcją K. Budzowskiego i St. Wydymusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 2002.

Budzowski K., *Ekonomika handlu zagranicznego*, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Modrzewskiego, Kraków 2002.

Direction of Trade Statistics Yearbook 1996, International Monetary Fund, Washington.

Direction of Trade Statistics Yearbook 2002, International Monetary Fund, Washington.

FAO. Trade 2001, Vol. 55, Rome.

Geografia gospodarcza świata, Praca zbiorowa pod redakcją I. Fierli, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.

Handel zagraniczny w 2004 r., „Boss Gospodarka”, 2004 nr 1.

Kuciński K., *Gospodarka globalna*, Wydawnictwo KURPISZ, Poznań 2002.

Rocznik Statystyki Międzynarodowej 1984, GUS, Warszawa.

Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2003, GUS, Warszawa.

Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2003, GUS, Warszawa.

Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2003, GUS, Warszawa.

World Development Indicators 2000, The World Bank, Washington.

World Development Indicators 2003, The World Bank, Washington.

Summary

Assuming that trade is an important element of international relations, and in a direct way shows the modern process of globalization, the main topic under consideration in this study is export and import on the commodity market expressed in American Dollars.

Analysis were provided in the world perspective and in the perspective of selected group of countries (Table 1).

Starting with low end average as well as high income, the general turnover of incomes and the commodity structure are demonstrated in two time periods: in 1980 and 2001.

Trade connections in the last twenty years have shown the escalation of cooperation not only among high domestic countries but also among those of low and middle incomes. The dynamism of the trade turnover was demonstrated in every group of countries (Table 2), but it was higher in the rich countries group. Their share in the international trade increased about 2 % between 1980 and 2001 (it was mainly connected with liberal politics in trade and its shortage on farm products even with the price reduction on the international market (Table 5).

In the view of the fact that export creates a part of GDP, an appropriate indicator was calculated. Using its figure the contribution of countries all over the world to the process of globalization was demonstrated (Table 2).

Paweł Laidler

Proces upolitycznienia wymiaru sprawiedliwości na przykładzie Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych

Podstawową rolę wymiaru sprawiedliwości jest stanie na straży właściwego przestrzegania prawa oraz rozstrzyganie sporów między obywatelami lub obywatelami i państwem. Jedną z najważniejszych cech władzy sądowniczej wydaje się być niezależność i niezawisłość, które powinny prowadzić do całkowitej apolityczności instytucji i jednostek wchodzących w skład wymiaru sprawiedliwości. Okazuje się jednak, że większość demokracji stoi na początku XXI wieku przed problemem związanym z nadmiernym upolitycznieniem władzy sądowniczej, co utrudnia właściwą realizację jej celów i obowiązków. Upolitycznienie to widoczne jest zarówno w procesie mianowania sędziów, w kształcie unormowań prawnych mających za zadanie osłabienie roli władzy sądowniczej względem pozostałych gałęzi władzy, jak i w próbach wpływania na decyzje podejmowane przez sędziów. Państwem, w którym polityzacja jest niejako wpisana w konstrukcję unormowań prawno-politycznych, są niewątpliwie Stany Zjednoczone.

Warto przyjrzeć się bliżej amerykańskiemu wymiarowi sprawiedliwości, a w szczególności Sądowi Najwyższemu znajdującemu się na szczycie hierarchii sądowniczej.

Stany Zjednoczone, podobnie jak Wielka Brytania, to państwo systemu *common law*, w którym najważniejszym źródłem prawa jest orzecznictwo sądowe. W odróżnieniu od systemu prawa cywilnego¹, w systemie *common law* mniejszą rolę odgrywa ustawodawstwo, większą natomiast instytucja precedensu. Jako precedens należy rozumieć regułę wytworzoną przez sąd w konkretnej sprawie, która staje się źródłem prawa we

¹ System wzorowany na przepisach prawa rzymskiego występuje obecnie m. in. w Europie kontynentalnej i Ameryce Południowej.

wszystkich podobnych sprawach w przyszłości.² Dlatego też działalność sędziów ma ogromne znaczenie dla funkcjonowania systemu prawa amerykańskiego – decyzje będące rozstrzygnięciami konkretnych spraw tworzą reguły obowiązujące w przyszłości nie tylko strony danego sporu, ale również wszystkich obywateli oraz wszystkie gałęzie władzy. W ten sposób sędziom systemu *common law* można przypisać rolę prawotwórczą, jakiej nie posiadają ich odpowiednicy w państwach o systemie cywilnoprawnym. Oczywiście od sędziów w większości państw na świecie oczekuje się przede wszystkim interpretowania i stosowania prawa, ale sędziowie amerykańscy mają zdecydowanie większy wpływ na kształt prawodawstwa i kierunki rozwoju konstytucjonalizmu. Ten wpływ powoduje, że sędziowie bardzo często znajdują się w centrum procesów ściśle politycznych, co nie współgra z ich podstawową rolą, jako strażników praworządności i bezstronności.

Proces upolitycznienia wymiaru sprawiedliwości jest najlepiej widoczny na przykładzie funkcjonowania Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych (*Supreme Court of the United States*), jednostki spełniającej wyjątkową rolę w amerykańskim systemie prawno-politycznym. System ten wyposażony został w wiele zasad konstytucyjnych, z pośród których ważną rolę spełnia zasada podziału władzy (*separation of powers*), zasada federalizmu oraz system kontroli i równowagi (*checks and balances*). Głównym założeniem zasady podziału władzy jest to, że:

- 1) aparat państwowy realizuje trzy odrębne funkcje – ustawodawczą, wykonawczą i sądową;
- 2) każdej z nich powinna odpowiadać aktywność odrębnego organu państwowego – jest to związane z zasadą niełączenia funkcji i stanowisk (*incompatibilitas*);
- 3) powinien istnieć system kontroli i równowagi, uniemożliwiający dominację któregoś z organów państwa nad pozostałymi.³

Przeciwdziałając jakiegokolwiek koncentracji władzy, twórcy Konstytucji rozdzielili kompetencje pomiędzy trzy gałęzie władzy – wykonawczą (Prezydenta), ustawodawczą (Kongres) i sądowniczą (Sąd Najwyższy),

² *Understanding the Federal Courts*. Washington, D.C.: Administrative Office of the United States Courts, 1999, s. 39.

³ *Ustroje państw współczesnych*, red. W. Skrzydło, Wydawnictwo Uniwersytetu Marie Curie-Skłodowskiej, Lublin 2001, s. 175.

z których każda ma prawo ingerowania w kompetencje pozostałych. Ingerencja ta może odbywać się za pomocą kontroli ich działania, dla której granicę stanowią konstytucyjne uprawnienia pozostałych gałęzi władzy. Z tego względu, w systemie *checks and balances* żaden organ nie może akumulować większości władzy i kompetencji, posiadając jednocześnie swobodę działania w sferze wyznaczonej przez ustawę zasadniczą. Celem Ojców Założycieli było zatem stworzenie rządu silnego, ale zarazem ograniczonego – silnego na tyle, aby efektywnie utrzymać porządek, stabilność i pewność obywateli, ale nie na tyle, żeby zagrażać ich wolności.⁴

Natomiast zasada federalizmu dokonała podziału kompetencji na innej płaszczyźnie, tworząc rząd centralny (federalny) i rządy stanowe. W ten sposób *separation of powers* widoczne jest nie tylko w systemie federalnym, ale również w poszczególnych systemach prawnych pięćdziesięciu stanów. A ponieważ przepisy federalne stoją wyżej w hierarchii źródeł prawa niż przepisy stanowe, wszystkie prawa federalne mają moc wiążącą względem praw tworzonych przez stany. Prowadzi to do hierarchiczności w ramach systemu sądowego, gdzie obok sądów federalnych występuje rozbudowana struktura sądownictwa stanowego. Jednak większe znaczenie z punktu widzenia roli w kształtowaniu rozwiązań prawnych przypisuje się sądom federalnym, z Sądem Najwyższym na czele.

Na mocy artykułu III Konstytucji federalnej z roku 1787, władzę sądową Stanów Zjednoczonych sprawuje Sąd Najwyższy oraz sądy niższe, których tworzenie leży w gestii Kongresu. Jak zatem widać, *Supreme Court* był jedynym sądem utworzonym przez Konwencję konstytucyjną, natomiast sądy niższej instancji zostały wprowadzone dopiero w 1789 roku, przepisami ustawy *Judiciary Act*.⁵ Do kompetencji sądów federalnych należą przede wszystkim sprawy wynikające z Konstytucji federalnej, ustaw federalnych i umów międzynarodowych, których Stany Zjednoczone są stroną. Sąd Najwyższy jest ostateczną instancją sądową w państwie, co oznacza, że obywatelom przysługuje prawo do odwołania się od decyzji sądów niższego szczebla (federalnych lub stanowych) właśnie do *Supreme Court*, którego rozstrzygnięcia są wiążące dla wszystkich jurys-

⁴ J.J. Patrick, R.M. Pious, D.A. Ritchie, *Oxford Guide to the U.S. Government*, Oxford University Press, Oxford, New York 2001, s. 585–587.

⁵ *Judiciary Act* 1789, 1 Stat. 73.

dykcji.⁶ Sąd Najwyższy ma również prawo występować jako sąd i instancja, w kwestiach tzw. jurysdykcji pierwotnej, nadanej mu przez Konstytucję. Są to sprawy dotyczące sporów między stanami i sporów między federacją a stanem, sprawy wniesione przez stan przeciwko obywatelowi innego stanu lub obcego państwa oraz sprawy dotyczące ambasadorów i innych przedstawicieli dyplomacji. Do tego bardzo szerokiego zakresu kompetencji dochodzi jeszcze jedno uprawnienie, które wydaje się być najważniejszym spośród wszystkich posiadanych przez *Supreme Court* – kontrola konstytucyjności aktów prawnych pozostałych gałęzi władzy (*judicial review*). Na jej podstawie Sąd Najwyższy orzeka o zgodności ustaw i innych aktów prawnych z Konstytucją, kontrolując działania Prezydenta i Kongresu w myśl zasady *checks and balances*. Instytucja *judicial review* nie została jednak wprowadzona przepisami ustawy zasadniczej, ale decyzją Sądu z roku 1803 w sprawie *Marbury v. Madison*.⁷ Precedens ten pokazuje, jak ważną rolę może mieć dla funkcjonowania państwa pojedyncza decyzja Sądu Najwyższego, stając się regułą wiążącą dla całego systemu prawnopolitycznego. Dlatego też, z pośród wszystkich wyżej wymienionych kompetencji, to właśnie prawotwórcza rola sędziów staje się podstawą do przyznania im wyjątkowej pozycji w systemie *common law*.

Obecnie Sąd Najwyższy składa się z dziewięciu sędziów – ośmiu *Associate Justices* oraz Przewodniczącego Sądu (*Chief Justice*). Niezależność gwarantuje im dożywotnie mianowanie i stałe wynagrodzenie zapewnione po objęciu urzędu. Dożywotnia kadencja sędziów wpływa z generalnej zasady niezawisłości i apolityczności sądownictwa. Niezawisłość wiąże się

⁶ Szerzej zob. E.A. Farnsworth, *An Introduction to the Legal System of the United States*, Oceana Publications, Inc., New York 1996; A.M. Ludwikowska, *System prawa Stanów Zjednoczonych*, Toruń 1999; R. Tokarczyk, *Prawo amerykańskie*, Zakamycze, Kraków 1998.

⁷ *Marbury v. Madison* 5 U.S. 137 (1803) – Sędziowie orzekli, że Konstytucja jest wiążąca dla wszystkich gałęzi władzy, a na straży jej przestrzegania ma stać Sąd Najwyższy. Jako podstawę takiego rozumowania uznali fakt, że Amerykanie zaakceptowali Konstytucję federalną wprowadzającą zasadę rządów prawa, która jest wiążąca nie tylko dla obywateli, ale również dla poszczególnych gałęzi władzy. Każdy akt, który jest niezgodny z ustawą zasadniczą, musi zostać usunięty, a „obowiązkiem władzy sądowniczej jest stwierdzenie, czym jest prawo”. Potwierdzając, że Konstytucja jest najwyższym prawem w państwie, Sędziowie dali podstawy do interpretacji Konstytucji przez sądy.

z zasadą *separation of powers* i umożliwia realizowanie swoich kompetencji przez władzę sądowniczą oddzielnie od ingerencji Prezydenta i Kongresu. Jednak w myśl systemu *checks and balances* pozostałe gałęzie władzy uzyskują pewien zakres kontroli nad sędziami poprzez proces ich mianowania. Kontrola ta jest ograniczona, ponieważ sędziowie nie mogą zostać odwołani, a jedyne formy utraty przez nich stanowiska to przejście na emeryturę, zrzeczenie się funkcji lub zasądzenie w trybie *impeachment*.⁸ Spotkałem się również z określeniem, że niezależność amerykańskiego sądownictwa federalnego związana jest z tym, że sądy są powołane tylko i wyłącznie do stosowani i wykładni prawa.⁹ Trudno zgodzić się z takim poglądem, zważywszy na fakt, że Sąd Najwyższy pełni funkcję o charakterze ustrojodawczym, tworząc precedensy określające ustroj państwa. Precedensy te mają wiążący wpływ na przyszłe rozstrzygnięcia wszystkich innych sądów w państwie. Dlatego też tak ważne jest, kto zasiada w panelu sędziowskim – osoby te będą miały bowiem decydujący wpływ na losy wielu prezydenckich i kongresowych inicjatyw.

Można powiedzieć, że ranga i pozycja precedensów *Supreme Court* w hierarchii źródeł prawa amerykańskiego potwierdza wagę prawotwórczej roli sędziów amerykańskich. Większość rozstrzygnięć z ostatnich dwustu lat ustanawiała zasady i przepisy, które wytyczały kierunek amerykańskiego prawa konstytucyjnego, wiążąc pozostałe gałęzie władzy. Co więcej, wystarczy przyrzeć się poszczególnym decyzjom Sądu Najwyższego, aby stwierdzić, że prawotwórcza rola sędziów wielokrotnie wywoływała skutki polityczne.

Przykładów decyzji, które moglibyśmy określić jako znaczące czy nawet przełomowe dla funkcjonowania państwa, jest bardzo wiele. Oto kilka z nich, które doprowadziły do ukształtowania pewnych elementów systemu prawnopolitycznego Stanów Zjednoczonych:

- *Marbury v. Madison*¹⁰ (1803) – ustanowienie *judicial review*. Od tego czasu każdy akt prawny legislatywy i egzekutywy może być kontrolowany pod kątem zgodności z Konstytucją. Sąd Najwyższy

⁸ V. Siedlińska, *Sądownictwo amerykańskie w Konstytucji Stanów Zjednoczonych Ameryki*, Kraków 1997, s. 57–62.

⁹ W. Szyszczkowski, *Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych. Studium prawa konstytucyjnego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1969, s. 15.

¹⁰ 5 U.S. 137.

uzyskuje ważną kompetencję w strukturze systemu *checks and balances*.

- *McCulloch v. Maryland*¹¹ (1819) – potwierdzenie prawa Kongresu do tworzenia Banku Narodowego. Sąd dokonał interpretacji kompetencji konstytucyjnych Kongresu przyznając mu szerokie uprawnienia do stanowienia prawa, w sytuacji, jeśli jest to „konieczne i właściwe”.
- *Myers v. United States*¹² (1926) – Prezydent ma prawo odwoływać urzędników administracji wykonawczej, ponieważ w Konstytucji istnieją zapisy potwierdzające prawo Prezydenta do mianowania tych urzędników. Prawo do usuwania urzędników jest skutkiem prawa do ich mianowania.
- *Brown v. Board of Education of Topeka*¹³ (1954) – zakończenie segregacji rasowej w szkołach i innych instytucjach użyteczności publicznej. Decyzja ta była efektem działań organizacji na rzecz równouprawnienia Afro-Amerykanów, N.A.A.C.P., skutkiem czego zakończono niechlubny etap w historii państwa.
- *Gideon v. Wainwright*¹⁴ (1963) – przyznanie przez Sąd Najwyższy oskarżonemu prawa do obrońcy z urzędu w każdym procesie karnym, bez względu na rodzaj popełnionego przestępstwa. Decyzja ta zapoczątkowała powszechne korzystanie przez oskarżonych z usług prawnika w chwili, gdy nie było ich na niego stać.
- *Miranda v. Arizona*¹⁵ (1966) – potwierdzenie konieczności odczytywania praw podejrzanego podczas aresztowania. Tzw. „prawa Mirandy” zawierają między innymi prawo do milczenia, do nieznanawania przeciwko sobie i do adwokata z urzędu. Orzeczenie to jest często krytykowane, ponieważ wydaje się bardziej chronić podejrzanym o popełnienie przestępstw przed organami ścigania niż pozostałym obywateli przed przestępcami.

¹¹ 17 U.S. 316.

¹² 272 U.S. 52.

¹³ 347 U.S. 483.

¹⁴ 372 U.S. 335.

¹⁵ 384 U.S. 436.

- *United States v. Nixon*¹⁶ (1974) – Sąd ma prawo nakazać Prezydentowi wydanie przedmiotów stanowiących dowód w sprawie karnej, nawet jeśli głowę państwa chroni przywilej wykonawczy. Decyzja ta, uznająca wyższość Sądu Najwyższego względem urzędu Prezydenta, była bezpośrednią przyczyną rezygnacji Richarda Nixona z urzędu.

Jak widać, powyższe przykłady dotyczą różnych kwestii konstytucyjnych, ustanawiając reguły obowiązujące wszystkich obywateli i wszystkie organy państwowe. Sąd Najwyższy wydając decyzje precedensową, tworzy pewne elementy ustroju państwowego, czego konsekwencją jest kształtowanie rzeczywistości prawno-politycznej.

Już w XVIII wieku francuski badacz Alexis De Tocqueville pisał o specyficznej roli polityki w życiu Amerykanów: „Wyrażanie poglądów politycznych zajmuje szczególne miejsce w życiu każdego obywatela Stanów Zjednoczonych; jedyną przyjemnością, jaką znają Amerykanie, to uczestnictwo w działaniach politycznych rządu. (...) Gdyby nakazać obywatelom Stanów Zjednoczonych ograniczenie się do własnych spraw, obrabowano by ich z podstawowej formy działalności – polityki”.¹⁷ Wydaje się, że polityka jest wpisana w działania wszystkich gałęzi władzy w Stanach Zjednoczonych, wszystkich amerykańskich instytucji państwowych, w tym również w funkcjonowanie Sądu Najwyższego. Stwierdzenie to nie ma na celu wykazywania, że sędziowie *Supreme Court* działają w sposób niezgodny z prawem, czy też kierują się czymś interesem politycznym przy rozstrzyganiu sporów konstytucyjnych. Jestem przekonany, że większość opinii prawnych Sądu Najwyższego wydana została zgodnie z duchem obiektywizmu i bezstronności. Nie ulega jednak wątpliwości, że przyznanie tej instytucji kompetencji prawotwórczych powoduje, że łatwo jest wskazać skutki polityczne poszczególnych decyzji sądowych. Jeśli zatem działalność sędziów Sądu Najwyższego prowadzi do tworzenia norm o niebagatelnym znaczeniu dla ustroju państwowego, to mogą pojawić się próby wpływania na sposób rozumowania Sądu. Największe niebezpieczeństwo w tym wymiarze grozi *Supreme Court* ze

¹⁶ 418 U.S. 683.

¹⁷ A. de Tocqueville, *Democracy in America*, Penguin Putnam Inc., New York 1984, s. 108–109.

strony Prezydentów, ponieważ to oni są odpowiedzialni za decydowanie co do tego, kto znajdzie się wśród dziewięciu najbardziej wpływowych sędziów w Stanach Zjednoczonych.

Artykuł II Konstytucji 1787 roku stanowi, że „Prezydent będzie mianował, a za radą i zgodą Senatu zatwierdzał nominacje sędziów Sądu Najwyższego”. Jednocześnie Prezydent posiada kompetencję do mianowania sędziów niższych sądów federalnych – sądów dystryktowych i apelacyjnych, stworzonych przez Kongres. W ten sposób szef administracji ma decydujący wpływ na skład sądów federalnych wszystkich szczebli, ze szczególnym uwzględnieniem *Supreme Court*. Konstytucja pozwala na wyodrębnienie trzech zasadniczych etapów powoływania sędziów: wstępne konsultacje zakończone formalnym mianowaniem kandydata przez Prezydenta (*nomination*), wyrażenie zgody przez Senat na proponowanego kandydata (*confirmation*), ostateczny akt nominacyjny i delegowanie sędziego na urząd (*commissioning*).¹⁸ Pomimo kilku etapów mianowania i udziału różnych ciał w procesie decyzyjnym, osobą, która zna prawdziwe przyczyny mianowania danego sędziego, jest przede wszystkim Prezydent. Henry J. Abraham wymienia kilka czynników, jakie wpływały na szefów Białego Domu podczas wyboru odpowiednich kandydatów na sędziów.¹⁹ Najważniejsze z nich to: czynnik obiektywny (wiedza, umiejętności), osobisty (bliskie relacje) i polityczny. Jeśli chodzi o ostatni ze wspomnianych czynników, Prezydenci biorą między innymi pod uwagę:

- czy kandydatura przysporzy im poparcia odpowiednich grup interesu;
- czy kandydat jest lojalnym członkiem partii prezydenckiej;
- czy kandydat opowiada się za programem politycznym Prezydenta.

W historii Sądu Najwyższego istnieje wiele przykładów na potwierdzenie teorii, że proces upolitycznienia władzy sędziowskiej wynika z niewłaściwego procesu mianowania sędziów. Warto w tym miejscu przytoczyć dwa najbardziej drastyczne przykłady ingerencji polityki

¹⁸ L. Garlicki, *Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych Ameryki*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1981, s. 23.

¹⁹ H.J. Abraham, *Judicial Process. An Introductory Analysis of the Courts of the United States, England and France*, Oxford University Press, Oxford, New York 1980, s. 66–69.

w funkcjonowanie *Supreme Court*. Chodzi o działania administracji Prezydentów: Ulyssesa Granta i Franklina D. Roosevelta.

W 1870 roku Sąd Najwyższy rozstrzygał tzw. *Legal Tender Cases*²⁰, stwierdzając o niekonstytucyjności ustawodawstwa popieranego przez Biały Dom. Administracja Prezydenta Granta zareagowała negatywnie na orzeczenie Sądu przedstawione przez sędziego Salmona P. Chase'a. Wówczas, z dwóch powodów, doszło do zmiany składu Sądu Najwyższego – jedno miejsce było wakujące, natomiast jedno dodatkowe zostało stworzone przez ustawę Kongresu z 1869 roku.²¹ Prezydent Grant wykorzystał okazję i mianował Williama Stronga i Josepha P. Bradleya jako *Associate Justices*. Obecność nowych sędziów zachęciła tych, którym zależało na ponownym rozpatrzeniu zgodności ustawy *Legal Tender* z Konstytucją. Sąd wkrótce powtórnie zajął się oceną konstytucyjności ustawy i głosami nowych sędziów przechylił wyrok na korzyść administracji Prezydenta Granta.²² Nigdy wcześniej Sąd Najwyższy nie odrzucił swojej własnej opinii tak szybko, a przyczyną tego było wprowadzenie do składu Sądu przychylnych Prezydentowi sędziów.

Inna próba uzupełnienia składu *Supreme Court*, podyktowanego względami politycznymi, miała miejsce za Prezydentury Franklina D. Roosevelta. Programy ustawodawcze Prezydenta mające uzdrowić państwo po okresie depresji, zostały zniesione przez kilka orzeczeń Sądu Najwyższego.²³ Roosevelt nie mogąc wcielać w życie elementów swojej polityki *New Deal*, zaczął się zastanawiać nad możliwością wpłynięcia na decyzje Sądu.²⁴ W 1937 roku Prezydent zaproponował tzw. *Court Packing Plan*. Projekt ustawy zakładał zwiększenie ilości sędziów Sądu Najwyższego z dziewięciu do piętnastu, w związku z czym Prezydent mógłby mianować dodatkowego sędziego za każdego, który służył

²⁰ Sprawy, które dotyczyły dodrukowania 150 milionów „prawnych środków płatniczych”, czyli banknotów mających wesprzeć stan finansowy państwa po wojnie secesyjnej – miała to być operacja jednorazowa, lecz spowodowała wydanie ponad 450 milionów banknotów. Szerzej zob. *Hepburn v. Griswold* 75 U.S. 603 (1870).

²¹ S. Ratner, *Was the Supreme Court Packed by President Grant?*, *Political Science Quarterly*, vol. 50, Sep. 1935, s. 343–58.

²² *Parker v. Davis* 79 U.S. 457 (1871).

²³ *Railroad Retirement Board v. Alton R.R.* – 295 U.S. 330 (1935); *A.L.A. Schechter Poultry Corp. v. United States* – 295 U.S. 495 (1935); *United States v. Butler* – 297 U.S. 1 (1936).

²⁴ C.B. Swisher, *The Supreme Court in Transition*, *The Journal of Politics*, vol. 1, issue 4, Georgia 1939, s. 356–360.

przynajmniej dziesięć lat i nie odszedł na emeryturę sześć miesięcy po ukończeniu siedemdziesiątego roku życia. Propozycja zawierała również nowe przepisy dotyczące emerytury sędziów. Argumentując konieczność zmian, Roosevelt twierdził, że Sądowi potrzebna jest „świeża krew”, ponieważ starsi sędziowie działają w sposób mniej efektywny.²⁵ Kongres sprzeciwił się tak radykalnym zmianom, zezwalając jedynie na wprowadzenie korzyści wynikających z wcześniejszego odejścia przez sędziów na emeryturę, przez co w 1937 roku ze stanowiska zrezygnował Willis Van Devanter. Dla samego Prezydenta sytuacja potoczyła się korzystnie, ponieważ dokooptował do *Supreme Court* Hugo L. Blacka, a w międzyczasie inny sędzia, Owen Roberts, zmienił swoje nastawienie do polityki *New Deal*. Wkrótce później Sąd Najwyższy poparł kierunek reform wytyczonych przez Prezydenta w orzeczeniu *West Coast Hotel Co. v. Parish*.²⁶

Te dwa przykłady pokazują, jak znaczący wpływ na rozstrzygnięcia Sądu Najwyższego, a w konsekwencji na kształtowanie ustroju prawno-politycznego, mogą mieć Prezydenci dzięki procesowi mianowania sędziów. Przykłady te nie są odosobnione²⁷, co prowadzi do wniosku, że z jednej strony Konstytucja zakłada niezależność i niezawisłość władzy sądowniczej, z drugiej natomiast ustanawia elementy systemu *checks and balances*, które mogą tej niezawisłości zagrażać. Niemal każdy Prezydent traktuje Sąd Najwyższy jako ważny element swojej polityki – jeśli Sąd będzie orzekał na korzyść administracji, wówczas istnieje ogromna szan-

²⁵ Szerzej zob. J. E. Nowak, R.D. Rotunda, *Constitutional Law*, West Group, St Paul, Minnesota 2000, s. 33.

²⁶ 300 U.S. 379 (1937).

²⁷ Theodore Roosevelt, omawiając potencjalną kandydaturę Horace'a H. Lurtona na sędziego Sądu Najwyższego, stwierdził: „Liczą się tylko poglądy polityczne. Na każde pytanie, jakie pojawi się przed nim jako sędzią, powinien mieć odpowiedź jak najbardziej zbliżoną do mojej”. – zob. H.J. Abraham, *Judicial Process...*, op. cit., s. 78; Prezydent Taft chciał kontrolować Sąd Najwyższy poprzez wybór odpowiednich kandydatów na sędziów. Ich poglądy konstytucyjne miały być podobne, dlatego wybrał ludzi, których poglądy znał. Wszystkie jego sześć nominacji to osoby, które popierały politykę Prezydenta – szerzej zob. D.S. McHargue, *President Taft's Appointments to the Supreme Court*, *The Journal of Politics*, vol. 12, Georgia, August 1950, s. 508–510; Administracja Prezydenta Reagana proponowała wielu kontrowersyjnych kandydatów na sędziów Sądu Najwyższego, ponieważ celem polityków było zapychanie Sądu swoimi ludźmi – szerzej zob. H. Schwartz, *Packing the Courts. The Conservative Campaign to Rewrite the Constitution*, Charles Scribner's Sons, New York 1988, s. 58–168.

sa na sukces polityczny i reelekcję. Widoczne jest to przede wszystkim w sprawach, w których państwo amerykańskie ma swój interes, a w których nie jest stroną. Wówczas jest reprezentowane przez urzędnika zwanego *Solicitor General*, który jest prawnikiem wchodzącym w skład Departamentu Sprawiedliwości. Przepisy umożliwiają przystąpienie przez *Solicitor General* do każdej sprawy toczącej się przed Sądem Najwyższym w roli „przyjaciela sądu” (*amicus curiae*). Urzędnik ten może przysłuchiwać się postępowaniu, jak również przedstawiać argumentację rządu wskazującą „pożądany kierunek rozwiązań prawnych”, zgodnych z polityką administracji.²⁸ Wielokrotnie powoduje to, że administracja wykonawcza jest w bardziej uprzywilejowanej pozycji względem innych stron sporu.

Wspominany już Alexis de Tocqueville zauważył, że „bez sędziów Sądu Najwyższego Konstytucja byłaby martwa – to dzięki nim egzekutywa może opierać się naciskom ze strony legislatywy, a legislatywa bronić się przed wzrostem kompetencji egzekutywy”.²⁹ To prawda, że *Supreme Court* ma za zadanie stać na straży przestrzegania Konstytucji i równowagi politycznej w państwie, ale równocześnie może być podmiotem stronnicych ingerencji, które ograniczają wypełnianie tego zadania we właściwy sposób. Ktoś kto chroni dobro najwyższe, jakim niewątpliwie jest dla Amerykanów Konstytucja, sam powinien być nieskazitelnym i działać w sposób niezależny. W obecnym kształcie amerykańskich unormowań systemowych wydaje się to mało prawdopodobne do zastosowania.

W wielu momentach historii ustroju prawno-politycznego Stanów Zjednoczonych, Sąd Najwyższy okazał się najważniejszą gałęzią władzy, wydając rozstrzygnięcia mające decydujący wpływ na kształt tego ustroju. W teorii powinna istnieć równowaga między gałęziami władzy, ale została ona zachwiana i zaburzona poprzez ustanowienie w 1803 roku *judicial review*. Przez wiele lat Sąd Najwyższy dominował nad Kongresem czy Prezydentem, ponieważ z jednej strony mógł tworzyć prawo, a z drugiej kontrolować działania pozostałych gałęzi władzy. Historia ujawnia wyjątkową rolę *Supreme Court* w systemie *common law*, gdzie sędziowie posiadają nie tylko zadanie interpretacji prawa, ale również jego tworzenia. Z tego powodu tak ważne jest, kto zasiada w panelu dziewięciu sędziów, których

²⁸ Por. KkJ. Harriger, *The Solicitor General – Politics of Law*, Temple University Press, Philadelphia 1992, s. 1–30.

²⁹ A. de Tocqueville, *Democracy in America*, op. cit., s. 72–73.

decyzja może zaważyć o tym, czy aborcja będzie dopuszczalna, czy w kraju będzie segregacja rasowa, czy powinna obowiązywać kara śmierci albo czy działania poszczególnych instytucji są zgodne z prawem. Każdy poważny problem konstytucyjny musi być rozwiązany poprzez decyzję precedensową Sądu Najwyższego.

Wydaje się, że upolitycznienie amerykańskiego wymiaru sprawiedliwości wynika z dwóch powodów: po pierwsze ci, którzy są u władzy, chcą mieć zdecydowany wpływ na to, co dzieje się w państwie – Prezydent, poprzez proces mianowania sędziów, chce uzyskać większość pozwalającą mu na swobodne realizowanie jego programu politycznego. Z drugiej zaś strony nawet najbardziej obiektywny skład Sądu Najwyższego nie gwarantuje, że sędziowie nie zostaną uwikłani w działalność polityczną, ponieważ kompetencja tworzenia prawa stawia ich w centrum procesów ściśle politycznych. To prawda, że od sędziów należy wymagać obiektywizmu w działaniu i sprawiedliwego rozstrzygania sporów. Jednak jeśli Sąd Najwyższy rozstrzyga sprawy, w których Stany Zjednoczone mają swój interes prawno-polityczny, to oczywistym jest, że decyzja, nawet najbardziej sprawiedliwa, będzie polityczna, ponieważ wywoła skutki polityczne. Niezależność i niezawisłość mają za zadanie gwarantować bezstronność w orzekaniu – ma to znaczenie zwłaszcza w sprawie politycznej, utwierdzając w przekonaniu, że warto wierzyć w wymiar sprawiedliwości.

„Stan nie może zabronić obywatelom publicznego palenia flagi, jako formy protestu politycznego”, „nauczyciel może przeszukać w szkole torebkę uczennicy, jeśli podejrzewa, że jest ona w posiadaniu narkotyków”, „dolną granicą wieku w przypadku orzekania kary śmierci jest 16 lat” – rocznie Sąd Najwyższy wydaje szereg opinii kształtujących rzeczywistość prawno-polityczną. Wystarczy wczytać się w treść argumentacji sędziów, żeby dostrzec w niej elementy prawa i polityki.³⁰ H. L. Pohlman twierdzi, że opinie sędziów amerykańskich są niewykorzystaną świątynią amerykańskiej myśli politycznej. Prawo naturalne, wolność, demokracja, równość i prywatność, czyli kwestie, jakimi zajmuje się Sąd Najwyższy, są według Pohlmana podstawowym elementem amerykańskiej kultury politycznej.³¹

³⁰ R.J. Steamer, R.J. Maiman, *American Constitutional Law*, McGraw-Hill, Inc, New York 1992, s. 1–21.

³¹ H. L. Pohlman, *Political Thought and the American Judiciary*, University of Massachusetts Press, Amherst 1993, wstęp.

Tytułem podsumowania można pokusić się o stwierdzenie, iż to właśnie prawotwórcza rola Sądu Najwyższego sprawia, że bierze on udział w działaniach politycznych. Wywołuje to chęć wpływania przez Prezydentów na skład Sądu – decyzje sędziów mogą zapewnić albo ciągłość polityki administracji, albo jej klęskę. Dlatego amerykańscy konstytucjonalisci co jakiś czas podkreślają wagę działań poszczególnych administracji, które podczas swej kadencji mogą mianować nawet kilku sędziów i w ten sposób wpływać na kierunek rozstrzygnięć prawno-politycznych. Herman Schwartz pisał w 1987 roku, że ten, kto zostanie następcą Prezydenta Reagana, będzie miał decydujący wpływ na skład Sądu Najwyższego.³² Okazuje się jednak, że dziś sytuacja jest jeszcze bardziej przełomowa, ponieważ głosy sędziów są niemal równo podzielone co do poglądów w fundamentalnych dla państwa kwestiach, a czterech członków Sądu Najwyższego jest bliskich przejścia na emeryturę.³³ W tym świetle najbliższe wybory prezydenckie mogą okazać się niezwykle ważne, ponieważ mogą wpłynąć na kierunek wielu istotnych dla Amerykanów uregulowań prawno-politycznych, takich jak aborcja, kara śmierci, związki homoseksualne, czy też kwestie wyznaniowe. Jakiegokolwiek decyzje zapadną, będą to decyzje prawne, o zabarwieniu politycznym – republikańskim lub demokratycznym.

³² H. Schwartz, *Packing the Courts...*, op. cit., s. 174.

³³ Według wielu obserwatorów amerykańskiej sceny politycznej, najbliżsi zakończenia służby w Sądzie Najwyższym są: Przewodniczący William H. Rehnquist, John P. Stevens, Sandra Day O'Connor i Ruth Ginsburg.

Bibliografia

Abraham H. J., *Judicial Process. An Introductory Analysis of the Courts of the United States, England and France*, Oxford University Press, Oxford, New York 1980.

Farnsworth E. A., *An Introduction to the Legal System of the United States*, Oceana Publications, Inc., New York 1996.

Garlicki L., *Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych Ameryki*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1981.

Harriger K. J., *The Solicitor General – Politics of Law*, Temple University Press, Philadelphia 1992.

Ludwikowska A. M., *System prawa Stanów Zjednoczonych*, Toruń 1999.

McHargue D. S., *President Taft's Appointments to the Supreme Court*, The Journal of Politics, vol. 12, Georgia, August 1950.

Nowak J. E., Rotunda R. D., *Constitutional Law*, West Group, St Paul, Minnesota 2000.

Patrick J. J., Pious R. M., Ritchie D. A., *Oxford Guide to the U.S. Government*, Oxford University Press, Oxford, New York 2001.

Pohlman H. L., *Political Thought and the American Judiciary*, University of Massachusetts Press, Amherst 1993.

Ratner S., *Was the Supreme Court Packed by President Grant?*, Political Science Quarterly, vol. 50, Sep. 1935.

Schwartz H., *Packing the Courts. The Conservative Campaign to Rewrite the Constitution*, Charles Scribner's Sons, New York 1988.

Siedlińska V., *Sądownictwo amerykańskie w Konstytucji Stanów Zjednoczonych Ameryki*, Kraków 1997.

Steiner R. J., Maiman R. J., *American Constitutional Law*, McGraw-Hill, Inc, New York 1992.

Swisher C. B., *The Supreme Court in Transition*, The Journal of Politics, vol. 1, issue 4, Georgia 1939.

Szyszkowski W., *Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych. Studium prawa konstytucyjnego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1969.

de Tocqueville A., *Democracy in America*, Penguin Putnam Inc., New York 1984.

Tokarczyk R., *Prawo amerykańskie*, Zakamycze, Kraków 1998.

Understanding the Federal Courts. Washington, D.C.: Administrative Office of the United States Courts, 1999.

Ustroje państw współczesnych, red. W. Skrzydło, Wydawnictwo Uniwersytetu Marie Curie-Skłodowskiej, Lublin 2001.

Orzeczenia sądowe:

A.L.A. Schechter Poultry Corp. v. United States 295 U.S. 495 (1935)

Brown v. Board of Education of Topeka 347 U.S. 483 (1954)

Gideon v. Wainwright 372 U.S. 335 (1963)

Hepburn v. Griswold 75 U.S. 603 (1870)

Marbury v. Madison 5 U.S. 137 (1803)

McCulloch v. Maryland 17 U.S. 316 (1819)

Miranda v. Arizona 384 U.S. 436 (1966)

Myers v. United States 272 U.S. 52 (1926)

Nixon v. United States 418 U.S. 683 (1974)

Parker v. Davis 79 U.S. 457 (1871)

Railroad Retirement Board v. Alton R.R. 295 U.S. 330 (1935)

United States v. Butler 297 U.S. 1 (1936)

West Coast Hotel Co. v. Parish 300 U.S. 379 (1937)

Summary

The main role of the judiciary is ensuring that the law is obeyed, and adjudicating conflicts between citizens and the state or citizens themselves. One of the fundamental features of the judiciary authority seems to be its independence, which should lead to complete political neutrality of all its institutions and units. It appears, however, that at the beginning of the 21st century most democracies are facing the problem of excessive politicizing of the judiciary authority, which causes considerable difficulty to carrying out its duties and achieving its aims. The politicizing is visible in the process of appointing judges, in the shape of legal norms resulting in weakening the significance of the judiciary authority, as well as in the attempts to influence the judges' decisions.

Using the Supreme Court of the United States of America as an example, the author is trying to present the attempts to politicize the judiciary authority which have taken place during the period of two hundred years of American statehood. These attempts have resulted in destabilizing the division of power and the system of control, which form the basis of the Constitution of the year 1787. The other aim of the paper is to show the negative effects of the actions of certain government administrations aiming at diminishing the role of the Supreme Court, whose statements have been forming the American legal and political reality.

András Majoros

Regional Expansion of Hungarian Companies

Introduction

Because of the intensifying competition in Central and Eastern Europe enhanced by the EU enlargement, many Hungarian firms seek growth in the region, therefore expand via mergers or acquisitions. Section 2. gives a broad overview of theories regarding the motives behind mergers and acquisitions (M&As) and the outcomes of them. Section 3. is devoted to study expansion strategies followed by two Hungarian firms. Since oil company MOL and banking group OTP are particularly eager to make cross-border transactions, the paper tries to identify the main motivation factors using information about these companies. Section 4. attempts to measure the possible results for the two firms and the macroeconomic consequences as well. The conclusion of the paper is that expansion strategy is the only way for most of the Hungarian companies in the intensifying regional competition to survive, but troubles should also be taken into account.

Selected theories of mergers and acquisitions

In a merger or acquisition transaction one firm takes over or joins with another firm to form a new company. Looking at reasons and consequences, a lot of explanations can be found in the related literature.

Collins (2003) examines three different economic paradigms in a detailed way. The standard *neoclassical* economic model treats mergers as a form of economic pathology because of an inability to explain them under the perfectly competitive framework. If a firm can reduce costs or increase profits in comparison with its rivals, it will win market share. Therefore, mergers are senseless; the more efficient firm would simply achieve total market share without having the expense of buying out a rival. The *institutional economics* does not offer a general explanation for

mergers due to the separation of the firm and individuals, rather it is able to examine the consequences of mergers. Such transactions jeopardize knowledges and practices that might be a source of competitive strength for a firm by ignoring different types of knowledge and the social nature of knowledge. So, implicit and explicit skills and knowledges all lead to mergers having uncertain outcomes. Under the framework of *new institutional* economics a merger is an opportunity to compare the more efficient and the less efficient institutions and adopt the most efficient practices. Hence, mergers are the means of ensuring firms move toward optimal efficiency.¹

From the financial point of view, the general reason for M&As is the drive to improve shareholder value, profits, or market share. Theoretically, a company will enter into such an agreement if it is believed that the net present value (NPV) of the two firms combined is greater than the NPV of them as separate entities. These synergistical effects (Vos and Kelleher, 2001) can be reached through gaining fast access to new technologies or new markets, benefiting from economies of scale in research and/or production, tapping into sources of know-how located outside the boundaries of the firm and finally monopoly type advantages. Lubatkin classifies M&A motivation into seven main theoretical areas²:

- *Monopoly* Theory: gaining market power.
- *Efficiency* Theory: operating synergies, financial synergies and management synergies.
- *Valuation* Theory: bidder managers have better information about the target's financial performance than the stock market.
- *Empire Building* Theory: planned and executed by managers who maximize their own utility instead of their shareholders value.
- *Process* Theory: managers have only limited information and base decisions on imperfect information.
- *Raider* Theory: managers creating wealth transfers from the stockholders of the companies they bid for.
- *Disturbance* Theory: merger waves are caused by economic disturbances.

¹ For criticisms see Collins (2003).

² Quoted in Vos and Kelleher (2001).

Considering the factors affecting location, foreign direct investment (FDI) can be divided into three different groups (Urata, 1997). The availability of natural resources determines mostly the FDI of *resource-securing* type. A major determinant of *market-securing* FDI is the presence of sizeable market, which is reflected in large population size and/or population with high income. *Cost saving* FDI is undertaken to maintain international price competitiveness, export-oriented firms need to establish a production base where production can be performed at low wages, undervalued exchange rates, and well-developed infrastructure (such as telecommunications and transportation systems). Of course, well-functioning legal system is also important for all types of FDI as it provides protection of assets owned by foreign investors.

Hopkins (1991) considers acquisition as a response to competitive position and market structure.³ He tests the 'defensive response' hypothesis to see if a weak competitive position and/or unattractive home industries are associated with greater acquisitive activity. The regression results show that the link does exist, thus firms facing with low market shares and highly concentrated industries acquire new businesses.

However, M&As may often not lead to positive performance outcomes. Most of the transactions cost more than they are worth and fail. Ravenscraft and Scherer (1987) examine the earnings performance after takeovers and conclude that merged firms have no operating improvements. Vos and Kelleher (2001) provides an alternative theory of corporate behaviour to explain these failures. They point out that M&A can be seen as driving the evolution of ideas, shaping the flow of technology, information, and tastes rather than as 'value adding' for the acquiring firm; in simple terms, managers use these transactions to enhance their power.

Despite the failures, mergers are inevitable if a company is to outgrow the competition because all industries consolidate (Deans and Kroeger and Zeisel, 2002). There is no optimal or maximum company size, organic growth is not necessary to survive.

³ Competitive position refers to a firm's position within its market(s), operationalized as market share; market structure means the durable technical and economic characteristics of an industry (Hopkins, 1991, p. 675).

Analyzing the two Hungarian companies' expansion activity, it can be assumed that their investments are rather market-securing than resource-securing or cost-saving, and their motivations fit into the monopoly or efficiency theory quoted above. Their regional movements can also be explained as evident consequences of the *industry consolidation*. Section 3 is devoted to verify these hypotheses.

Motives behind regional activities of Hungarian leading companies

According to a recent survey covering the Central and Eastern European (CEE) region, mergers and acquisitions made by Hungarian firms abroad rose from \$50 million in 2002 to \$460 million, despite the fact that the number of transactions remained seven.⁴ This section is devoted to highlight the factors influencing the motivation of the main strategic investors based in Hungary.

For privatization, Hungary relied primarily on the direct sale of large and medium-sized companies to foreign investors, which was relatively transparent, and generated considerable revenue for the state budget and usually brought new investment capital and higher productivity. Thanks to the early *corporate restructuring*, many firms in Hungary are in good enough shape by now to participate in privatization tenders in the CEE region. The Hungarian government has also made progress in adapting its energy industries to a market economy.

MOL Hungarian Oil and Gas Plc. (MOL) was established in 1991, as a result of the consolidation of nine enterprises in the Hungarian oil and gas industry, which were member companies of the state-controlled National Crude Oil and Gas Trust. Privatization of MOL has taken place mainly from acquisition of shares by institutional investors, both international and within Hungary. In December 1995, the Hungarian State Privatization and Holding Company held about 88% of the shares of MOL, by March 1998 this had declined to 25%, foreign investors now hold more than 50% of the shares. MOL was the first significant oil and

⁴ PricewaterhouseCoopers (2004).

gas company in CEE to be privatized. Today, MOL is the largest company in Hungary by sales revenues.⁵

Since 1999, the basic strategy of MOL is to become a leading regional integrated oil company in Europe. To reach this target, the combination of the organic and inorganic growth with the maximization of *synergy benefits* (i.e. geographical advantages and acquired skills) within the group and is required. Besides focusing on core business, further capital withdrawal from non core assets is also progressing.

In the context of consolidation of oil industry in the world and liberalization of energy market in EU, most of the governments in CEE has decided to privatize its oil companies, which has given the unique opportunity for MOL for regional expansion. In 2000 MOL acquired a strategic stake, 36.2% of Slovakian *Slovnaft* for \$262 million and a further 31.6% stake in 2002 for \$360 million via cash and share swap.⁶ MOL now owns 98.4% of *Slovnaft*. The partnership with the Slovakian company set the basis and the track record for strategic alliance with Croatian oil company, *INA*. Historically the leading oil and gas company of former Yugoslavia, *INA* is ideally placed to retain this position in a market of more than 20 million people and 15 million tones of oil products, so the Croatian firm was also an attractive investment opportunity, the second step to deliver MOL's strategic vision. In 2003, MOL won the privatization tender drafted by the Croatian government, and acquired a strategic stake (25%+1 share) in *INA* for \$505 million. It was the second largest privatization of 2003 in CEE.⁷ Now, MOL is open to evaluate a potential cross ownership structure with *INA*, and still keen on to continue privatization of it.

MOL started negotiations with Polish *PKN Orlen SA* (*PKN*) in November 2003 about a partnership which would take the form of a merger, a joint venture, or would be based on a share swap (taking

⁵ MOL and its subsidiaries are involved in the exploration and production of crude oil, natural gas and other gas products, refining, transportation and storage of crude oil and natural gas and wholesale and retail marketing of crude oil products and natural gas.

⁶ Source: MOL (2003).

⁷ See PricewaterhouseCoopers (2004).

equivalent stake in each other). By the end of April 2004 (as the previous plan was declared), the counterparts did not come to an agreement. This postponement is mainly because of the *strategic importance* of the companies, so any move towards the cooperation of them requires a high level of political will, given the state holdings of 28% in PKN, and 23% in MOL. If the partnership does go through, MOL will create an oil, petrochemicals and gas group stretching from the Baltic to the Adriatic, with a market capitalization of about \$6 billion. It would combine the dominance in their home markets with their assets in Slovakia, Croatia, Austria and Germany, to create by far the largest concern in the CEE market, uniting would increase their chances of creating an independent regional player. The main advantage of the cooperation could be the synergies gained through restructuring, logistics and an increase in market valuations. Nevertheless the Polish company is not the last target, MOL is negotiating with some smaller firms in the region. The main driving force behind MOL's strategy is that CEE is the only region in Europe where there is potential growth.

It is obvious that survival in the contemporary oil and gas business forces MOL to increase its size, which consequently means that it must expand its operations abroad. Also opportunities involved in the privatization of MOL's counterparts in other transition economies and approaching EU enlargement have attracted MOL to grow outside. However, there is another, not negligible factor affecting MOL's motivation to expand. Its strategy can also be seen as a defensive initiative against the expansion of Russian energy giants, which have been seeking to gain a presence in Hungary and the region as well.

A regional oil company with a dominant refining and retail network in most of the CEE countries, would be very attractive, especially to one of Russia's big oil companies. An important question remains about the long-term viability of the future of the oil industry in CEE. None of the dominant firms (MOL, PKN and Austrian OMV) has significant access to oil reserves and all rely upon imports of crude oil, mostly from Russia; in the case of MOL, 60% of these needs are met from Russian oil giant Yukos. Russian firms have tried to break in to the region's privatizations, but there are limited opportunities for them because the political opposi-

tion is so deep, governments in CEE do not want to see the assets under Russian control as being of strategic importance.

The intensifying competition forces not only the companies in oil industry but also the banks to expand. Consolidation of banking sector encourages the biggest Hungarian retail and commercial banking group to seek growth abroad.

In the former centrally planned system, Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank (OTP) was a monopolist lender to the Hungarian mass. Now it is a fast-growing, privatized universal banking group, a significant player in the Budapest Stock Exchange. In the past five years, with only one exception, OTP delivered profit growth of over 20%. However, as the bank's executives have declared, organic growth and cost cutting will not be enough to sustain the pace, hence OTP has decided to expand outside Hungary's borders, in areas with high potential growth. The main driver of OTP's regional expansion is a lack of growth opportunities on the domestic market. By now, it seems to be a logical step to acquire regional banks in order to keep profit growth.

The first cross-border acquisition made by OTP was the buying of Slovakian formerly state-owned bank IRB in 2002⁸. Next year the Hungarian banking group won the privatization tender for DSK Bank, Bulgaria's second largest bank, against its main rival Austrian Erste Bank, it was the fifth largest privatization of 2003 in CEE.⁹ Moreover, after failure of breakthrough into the Romanian banking sector for political reasons, in May 2004 OTP succeeded to acquire the privately owned Ro-Bank. The high potential growth is based on the low penetration of the banking sector (measured by total bank assets) in the targeting countries. For instance, in Romania it is below 40%, compared to 67% in Hungary and over 100% in the EU. Romanian market is very attractive for OTP because of the country's notable progress made in terms of economic performance, and the perspective of EU accession in 2007. These three banks acquired fit into the five-year strategy that OTP announced to expand into CEE region where it can be anticipated, as a consequence of

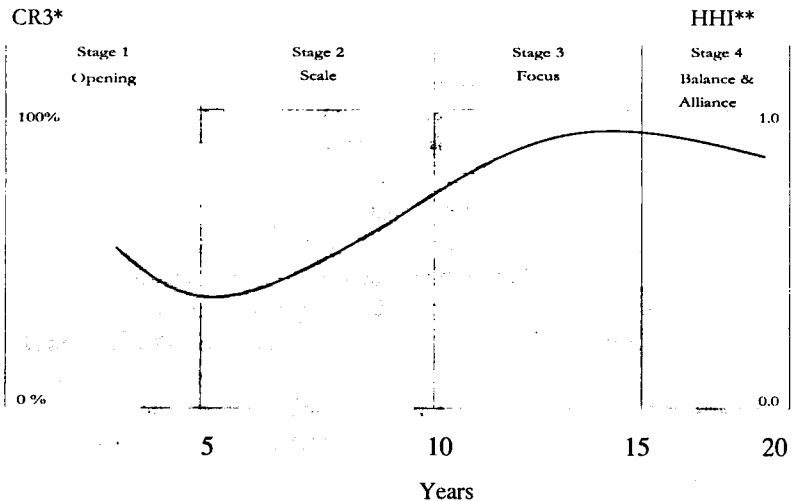
⁸ Now called OTP Banka Slovensko.

⁹ See PricewaterhouseCoopers (2004).

EU enlargement, that car leasing, home loans and consumer lending are all set to grow. It is obvious that OTP's activity partly relies on the mass of Hungarians living in the neighbouring countries, as a good basis to become the most significant regional banking group. However, it should also be taken into account that at this rate of growth OTP may become a rather more attractive takeover target itself.

Possible impacts of M&A on companies' performance and on macro level

Since the consolidation of all industries is unstoppable and inevitable, companies have to adjust to this phenomenon. Deans and Kroeger and Zeisel (2002) have found that merger actions and consolidation trends can be predicted, and the *Endgames Curve* can be used as a tool to learn how to successfully integrate an acquisition or merger partner, to help a company and its leadership develop a strategic viewpoint and a core competence in managing merger:



* Market share of the largest companies of the total market.

** Hirschman-Herfindahl index.

Source: Deans and Kroeger and Zeisel (2002), p.6.

It can be assumed that the oil industry and bank sector in CEE region has already reached the Scale Stage when the size begins to matter, mayor players emerge and take the lead in consolidation. In the Balance and Alliance Stage large companies form alliances with other giants because growth at this stage is more challenging and an *oligopolistic* competitive model emerges. Long term success depends on the speed of riding up the Endgames Curve, slower players become acquisition targets and disappear from the curve. The main question is: will the oil company MOL and banking group OTP be the leaders in this process or will they be acquired by major competitors?

	2000	2001	2002	2003	2003/2000 (%)
MOL					
Profit after tax (billion HUF)	19.3	3.0	65.0	104.6	+442.0
ROE (%)	5.3	0.3	16.1	19.0	+13.7*
EPS (HUF)	206	13	675	985	+378.2
Number of the employees	16557	16438	12932	15866	- 4.2
OTP					
Profit after tax (billion HUF)	21.1	28.3	55.0	83.1	+293.8
ROE (%)	28.5	26.9	26.2	30.5	+2.0*
EPS (HUF)	124	146	179	269	+116.9
Number of the employees	8137	8293	8770	7980	-1.9

*percentage point

Sources: Annual Reports.

The possible results of M&As are the increased competitiveness of the combined entity and the increasing in shareholder value through returns from efficiency. The benefits from integration synergies enable the Hungarian companies to have a joint platform for further expansion in the competition with western (or Russian) firms and to transfer know-

how and best practices. For a successful integration, it is crucial to create a common *corporate culture*, because ignoring the cultural differences is the main reason for failure of M&As.

Nevertheless, the financial results of the examined companies in the last four years verify the desirable outcomes of the expansion activity:

Besides the excellent financial results, it can be observed that the number of the employees is slowly decreasing in both groups. Generally, companies in the Scale Stage of the Endgames Curve tend to respond to the increased competition with cost-saving measures including reduction of workforce systematically.

At macro level, it can be argued that the expansion of Hungarian companies outside their home market exemplifies a new phenomenon. It would signify a deeper integration of Hungary into the EU and world economy. At the same time, the countries outside the EU25 would also benefit from increasing trade between the enlarged Union and its neighbouring region.

Conclusion

It is obvious that most of the companies in the CEE region cannot withstand competition for long on the basis of a national, stand-alone strategy, they need to look beyond their national borders in order to stay as competitive as possible. Considering the oil industry, regional consolidation in CEE has been discussed for the last couple of years between the three major regional oil companies (OMV, MOL and PKN) without success. Each of these three companies has pursued its own strategy to acquire stakes in some smaller players in the region, but today this kind of behaviour is senseless. In the intensifying competition none of the companies will be able to capture the potential growth in CEE alone because they need capital. If a company is not large enough, it will not raise the attention of energy investors. The case of OTP differs a little. The Hungarian banking group has started to expand abroad as a result of the lack of growth opportunities on the domestic market and the low penetration of banking in the targeting countries.

In the context of liberalization, most of the governments in the region has decided to privatize, but further consolidation within the CEE refining and petrochemicals or banking sectors is dependent on the decisions of politicians rather than private companies. It is unambiguous that

privatizations are influenced by political circumstances not business requirements.

However, the days of regional differentiation are over. Trade barriers continue to fall, the trend toward total industry globalization will accelerate. In the global competition the expansion is the only way to survive for most of the companies, this implies that the only optimal size is bigger. It is argued that mergers and acquisitions are better and faster ways to grow than by organic growth. Nevertheless, it should be taken into account that M&As would fail, unified firms may have no operating improvements mainly because of cultural differences, and effects on number of employees would also be negative.

References

- Collins G., 2003. *The Economic Case for Mergers: Old, New, Borrowed and Blue*, Journal of Economic Issues, Vol. XXXVII No 4.
- Deans G. K., Kroeger F., Zeisel S., 2002. *Winning the Merger Endgame: A Playbook for Profiting from Industry Consolidation*, A.T. Kearney, Inc.
- Hopkins H. D., 1991. *Acquisition and Divestiture As a Response to Competitive Position and Market Structure*, Journal of Management Studies 28:6 November 1991.
- MOL, 2003. *MOL and INA: Partnership for the Future*, Presentation for Investors August 2003.
- PricewaterhouseCoopers, 2004. *Central and Eastern European Mergers & Acquisitions Survey 2003*.
- Ravenscraft D., Scherer F., 1987. *Mergers, Sell-offs and Economic Efficiency*, The Brookings Institution, Washington DC.
- Urata S., 1997. *Foreign Direct Investment Diversion*, US-China-Japan Trilateral Forum, 11 November 1997.
- Vos E., Kelleher B., 2001. *Mergers and Takeovers: A Memetic Approach*, Journal of Memetics - Evolutionary Models of Information Transmission, Vol. 5 Issue 2.

Streszczenie

Dla wielu wiodących przedsiębiorstw, mających swoje siedziby na Węgrzech, ekspansja regionalna stała się zadaniem kluczowym, równoległym z podstawową działalnością. Dzięki wczesnej restrukturyzacji rozpoczętej po upadku komunizmu wiele firm węgierskich jest w wystarczająco dobrej kondycji, aby brać udział w przetargach prywatyzacyjnych w całym regionie. Firmy te, stając w obliczu rosnącej konkurencji, szukają dróg rozwoju w ekspansji na cały obszar Europy Środkowowschodniej. Ostatnie transakcje pokazują, że w sektorach energetycznym i finansowym duże znaczenie mają fuzje i przejęcia podejmowane przez firmy węgierskie. Niedawna fala zagranicznych przejęć ma również znaczące konsekwencje makroekonomiczne. Aktualne dane dowodzą, że Węgry stały się jednym z największych bezpośrednich inwestorów zagranicznych w Europie Środkowowschodniej.

Niniejsza praca analizuje motywy stojące za niedawnymi transakcjami i stara się ocenić ich możliwe efekty. Jako że w dziedzinie fuzji i przejęć najbardziej aktywnymi są konsorcjum naftowe MOL i grupa bankowa OTP, studium empiryczne opiera się na informacjach o tych dwóch przedsiębiorstwach. Wyniki pokazują, że przy zwiększonej konkurencji w regionie, ekspansja jest dla firm węgierskich jedyną strategią przetrwania.

Lidia Mesjasz

Kontrowersje wokół roli MFW w zapobieganiu i rozwiązywaniu kryzysów finansowych

Wstęp

Fala kryzysów finansowych, jaka przeszła przez kraje wschodzące (*emerging markets*) Azji Południowo-Wschodniej i Ameryki Łacińskiej w latach 90., wywołała krytykę pod adresem MFW. Centralnym punktem dyskusji stała się rola, jaką MFW powinien odgrywać w zapobieganiu i rozwiązywaniu kryzysów finansowych. Problem ten stanowi *leitmotiv* niniejszego referatu. Wśród propozycji wysuwanych pod adresem MFW dotyczących zmiany jego roli w zarządzaniu kryzysami, oprócz umiarkowanych, pojawiły się również radykalne, a ponadto wzajemnie sprzeczne. Przeciwnicy MFW domagali się całkowitej likwidacji Funduszu, a jego zwolennicy powiększenia zasobów finansowych i wzmocnienia roli Funduszu w międzynarodowym systemie finansowym. Tak skrajnie przeciwstawne propozycje odzwierciedlają, jak się wydaje, albo niezrozumienie charakteru współczesnych kryzysów, albo brak woli stawienia czoła problemom, które ujawniają się w procesie ich rozwiązywania.

Globalizacja rynków finansowych doprowadziła do pojawienia się nowego typu kryzysów, tzw. kryzysów bliźniaczych (*twin crises*), łączących w sobie elementy kryzysu bilansu płatniczego i kryzysu bankowego, co znacznie skomplikowało procesy ich rozwiązywania w stosunku do kryzysów „tradycyjnych”, które miały jednorodny charakter. Zrozumienie problemów, jakie powstają przy rozwiązywaniu kryzysów bliźniaczych, wymagało najpierw omówienia kryzysów bilansu płatniczego i kryzysów bankowych oraz metod rozwiązywania każdego z nich. Następnie na przykładzie kryzysu azjatyckiego zidentyfikowano centralny dylemat, jaki powstaje przy rozwiązywaniu kryzysów bliźniaczych oraz zaproponowano możliwe sposoby rozwiązania tego dylematu, a także ich wpływ na

przyszłą rolę MFW w zarządzaniu kryzysami. Na zakończenie ustosunkowano się do niektórych propozycji reformy Funduszu w świetle sformułowanej wcześniej diagnozy współczesnych zjawisk kryzysowych.

Tradycyjne kryzysy finansowe i sposoby ich rozwiązywania

Od zakończenia II wojny światowej do końca lat 70., a więc wtedy gdy rynki finansowe podlegały silnej regulacji, kryzysy finansowe miały charakter jednorodny. Dominującym rodzajem kryzysów w tym czasie były kryzysy bilansu płatniczego. W wyniku postępującej deregulacji i liberalizacji rynków finansowych w latach 80. i 90. coraz częściej wybuchaly kryzysy bankowe, którym nierzadko towarzyszyły kryzysy bilansu płatniczego. Globalizacja rynków finansowych w latach 90. nasiliła zjawisko wzajemnych powiązań między różnymi typami kryzysów. Jednoczesne występowanie kryzysu bilansu płatniczego i kryzysu bankowego określa się mianem kryzysu bliźniaczego (*twin crisis*)¹.

Kryzys bilansu płatniczego przejawia się niemożnością obsługi przez dany kraj swego zadłużenia zagranicznego i utrzymania stałego kursu waluty krajowej. Przyczyną kryzysu bilansu płatniczego jest ekspansywna polityka fiskalna i/lub monetarna, która prowadzi do nadmiernego popytu i importu, a w konsekwencji deficytu na rachunku bieżącym bilansu płatniczego, finansowanego przyrostem długu zagranicznego. Powiększający się deficyt i konieczność obsługi szybko rosnącego zadłużenia zagranicznego powodują szybki spadek rezerw walutowych. W tej sytuacji dewaluacja waluty krajowej jest nieunikniona. Zagraniczni inwestorzy tracą zaufanie co do możliwości utrzymania stałego kursu oraz obsługi zadłużenia i podejmują atak spekulacyjny na walutę, co tylko przyspiesza jej załamanie.

Klasycznym sposobem rozwiązywania kryzysów bilansu płatniczego jest polityka stabilizacyjna zalecana przez MFW krajom członkowskim, która zwykle obejmuje dewaluację nominalnego kursu waluty krajowej, lub nawet porzucenie kursu stałego, oraz ograniczenia fiskalne i monetarne. Opraco-

¹ Szerzej na ten temat por. np. G.L. Kaminsky, C.M. Reinhart, *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance of Payments Problems*, „The American Economic Review” June 1999, t. 89, nr 3.

wanie programu stabilizacyjnego przez kraj dotknięty kryzysem i jego zatwierdzenie przez MFW warunkuje dostęp do kredytów Funduszu. Proces opracowania i zatwierdzenia programu zwykle trwa kilka miesięcy. Opóźnienie działań dostosowawczych może spowodować pogłębianie się kryzysu.

Kryzys bankowy oznacza sytuację, w której krajowy system bankowy jest zagrożony niewypłacalnością. Kryzys ten charakteryzuje się dużym udziałem kredytów zagrożonych (*nonperforming loans*) w aktywach banków krajowych lub niewypłacalnością innych kluczowych instytucji finansowych danego kraju (np. kas oszczędnościowo-pożyczkowych). Kryzys bankowy może wystąpić bez kryzysu bilansu płatniczego (jak to było w Szwecji w 1992 r. i Japonii w latach 90.), albo też współistnieć z kryzysem bilansu płatniczego (jak to miało miejsce np. w krajach Azji Południowo-Wschodniej w latach 1997–1998).

Klasycznym sposobem rozwiązywania kryzysu bankowego jest poluzowanie polityki monetarnej polegające na obniżeniu stopy procentowej i zwiększeniu podaży pieniądza, co ma na celu poprawę płynności klientów banków (przedsiębiorstw i gospodarstw domowych), umożliwienie im obsługi zobowiązań, a tym samym poprawę jakości portfela kredytowego banków. Podejmowane środki są zatem dokładnie odwrotne w porównaniu z tymi, jakie się stosuje w celu łagodzenia kryzysu bilansu płatniczego.

Kryzys azjatycki jako przykład kryzysu bliźniaczego

Współczesne kryzysy finansowe w odróżnieniu od kryzysów tradycyjnych charakteryzują się jednoczesnym nakładaniem się elementów różnych typów kryzysów, co związane jest z postępującą deregulacją i globalizacją rynków finansowych. Częstym zjawiskiem są tzw. kryzysy bliźniacze, których przykładem może być kryzys w Azji Południowo-Wschodniej na przełomie lat 1997–1998.

Aby zrozumieć istotę kryzysów bliźniaczych oraz problemy, jakie powstają w procesie ich rozwiązywania, a także sprzeczne żądania wysuwane pod adresem MFW, należy przede wszystkim zidentyfikować czynniki, które prowadzą do tego typu kryzysów. Najczęściej są to:

- nadmierna akcja kredytowa krajowego sektora bankowego,
- stały kurs waluty krajowej,
- znaczne lub rosące deficyty obrotów bieżących.

Łączna kombinacja tych czynników w krajach Azji Południowo-Wschodniej doprowadziła do uszczuplenia oficjalnych rezerw walutowych w okresie bezpośrednio poprzedzającym kryzys.

Wysoka dynamika wzrostu kredytu krajowego na ogół oznacza, że banki nie wykazują dostatecznej ostrożności w udzielaniu kredytów i często finansują przedsięwzięcia nadmiernie ryzykowne (problem negatywnej selekcji), co prowadzi do pogorszenia się jakości ich portfela kredytowego poprzez wzrost udziału kredytów zagrożonych. Z taką sytuacją mieliśmy do czynienia zarówno w Korei Południowej, Tajlandii, Indonezji, jak i Malezji przed wybuchem kryzysów w tych krajach. Nadmierna ekspansja kredytowa mogła jednakże spowodować tylko trudności płatnicze wewnątrz krajowego systemu finansowego bez reperkusji zewnętrznych, gdyby nie interakcja z systemem stałego kursu walutowego.

Ekspansja kredytu krajowego przy stałym kursie walutowym jest równoznaczna ze wzrostem zagranicznych zobowiązań rządu. Rząd gwarantując bowiem utrzymanie kursu waluty krajowej na stałym poziomie, zachęca kapitał zagraniczny do inwestowania w kraju. Ponadto, tak długo jak oszczędności wewnętrzne przewyższają wysokość deficytu budżetowego, rząd może podnosić krajowe stopy procentowe i w ten sposób zachęcać krajowy sektor prywatny do zaciągania pożyczek za granicą.

Taka polityka stosowana przez rządy krajów azjatyckich doprowadziła do znacznego napływu zagranicznego kapitału do regionu na początku lat 90. Zagraniczny kapitał finansował nadmierne inwestycje w sektorze prywatnym i wydatki rządowe, które znacznie przewyższały wielkość wewnętrznych oszczędności i wpływów podatkowych, czego bezpośrednią konsekwencją było szybkie narastanie zagranicznego zadłużenia, a tym samym bilansu obrotów bieżących. Napływ zagranicznego kapitału zapewniał również stały dopływ rezerw walutowych niezbędnych dla podtrzymania stałego kursu waluty krajowej. Szybki wzrost zagranicznego zadłużenia (zwłaszcza krótkoterminowego) zaczął jednak budzić obawy inwestorów co do możliwości pełnej i terminowej jego obsługi (zwłaszcza gdy dług krótkookresowy przewyższał oficjalne rezerwy walutowe), jak i zdolności władz monetarnych do obrony stałego kursu waluty krajowej. Wzrost niepewności międzynarodowych inwestorów spowodował ataki spekulacyjne na waluty krajów regionu i związany z tym odpływ zagranicz-

nego kapitału, co ostatecznie prowadziło do deprecjacji walut i wymuszało porzucenie stałych kursów.

Do tej pory sytuacja w Azji przypominała klasyczny kryzys bilansu płatniczego. Do przekształcenia się kryzysu bilansu płatniczego w kryzys bankowy dochodziło za pośrednictwem:

- *deprecjacji waluty krajowej*, która pociągała za sobą nagły wzrost wartości zobowiązań walutowych banków i przedsiębiorstw w przeliczeniu na walutę krajową;
- *skokowego wzrostu stóp procentowych* będącego wynikiem: 1) spekulacji na rynku walutowym, która wywołuje wzrostu popytu na pożyczki krótkoterminowe w walucie krajowej, natychmiast odsprzedawane przez inwestorów na rynku kasowym, 2) polityki banku centralnego, który podnosi stopy procentowe, aby podnieść w ten sposób koszty przeprowadzania operacji spekulacyjnych i zmniejszyć ich opłacalność, 3) wzrostu popytu banków krajowych na pożyczki na rynku międzybankowym, potrzebne na zakup walut sprzedawanych wycofującym się zagranicznym inwestorom;
- *spadku cen aktywów finansowych i nieruchomości* w konsekwencji odpływu kapitału.

Wzrost stóp procentowych, w połączeniu z ostrą deprecjacją waluty krajowej oraz spadkiem cen na giełdzie i rynku nieruchomości, pogarszał sytuację finansową krajowych przedsiębiorstw i banków, które wcześniej udzieliły im kredytów, przyczyniając się do przekształcenia się kryzysu bilansu płatniczego w kryzys bankowy.

Dylematy związane z rozwiązywaniem kryzysu bliźniaczego

Klasycznym sposobem rozwiązywania kryzysu bilansu płatniczego jest *dewaluacja waluty* połączona z *restrykcyjną polityką fiskalną i monetarną*, które mają na celu zredukowanie nadmiernych wydatków krajowych ponad wysokość wytworzonego dochodu. Natomiast w przypadku kryzysu bankowego tradycyjne środki dostosowawcze obejmują *zwiększenie podaży pieniądza i obniżenie stopy procentowej*. Niższa stopa procentowa zmniejsza bowiem ciężar płatności odsetkowych dla dłużników, a tym samym umożliwia im wywiązywanie się z obsługi zadłużenia krajowego.

Stosowane w przypadkach obu kryzysów środki są wzajemnie sprzeczne. Dewaluacja i/lub podwyższenie stóp procentowych łagodzą kryzys bilansu płatniczego, ale kosztem dalszego osłabienia krajowego sektora finansowego. Dewaluacja zwiększa bowiem ciężar obsługi zadłużenia zagranicznego w walucie krajowej, a zaostrzenie polityki monetarnej i podniesienie stóp procentowych zwiększa koszty obsługi zadłużenia krajowego, prowadząc do wzrostu udziału kredytów zagrożonych w aktywach banków. Z kolei łagodzenie kryzysu finansowego poprzez zwiększenie podaży pieniądza i obniżenie stopy procentowej, w konsekwencji pogłębia kryzys bilansu płatniczego.

Przedstawiony tutaj negatywny mechanizm zwrotny jest zgodny z sekwencją wydarzeń kryzysowych opisanych przez F. Mishkina i może być wzmocniony, jeśli banki nie stosują właściwych zabezpieczeń przed ryzykiem kursowym, jak to miało miejsce w wielu krajach azjatyckich.² Istnienie swoistego „błędnego koła” oznacza, że *a priori* kryzysy bliźniacze są bardziej surowe niż kryzysy bilansu płatniczego lub kryzysy bankowe występujące oddzielnie, a tym samym trudniejsze do rozwiązania.

Przed takim dylematem stanęły kraje azjatyckie, a także inne kraje wschodzące w latach 90., które doświadczyły kryzysów bliźniaczych. Nie ma jednego optymalnego sposobu rozwiązywania kryzysu bliźniaczego, dobrego dla wszystkich krajów. Konkretnie rozwiązania uzależnione są od indywidualnych uwarunkowań każdego kraju w okresie przed wystąpieniem kryzysu. Warunki te dotyczą stopnia przewartościowania waluty, wielkości inflacji, wielkości zadłużenia krajowego i zagranicznego, ciężaru obsługi długu, stopnia słabości sektora finansowego, a także przewidywanego stopnia pogarszania się sytuacji płatniczej klientów banków w następstwie podwyższenia stóp procentowych lub deprecjacji kursu walutowego.

Generalnie można stwierdzić, że im większe jest przewartościowanie waluty krajowej i zadłużenie wewnętrzne w okresie poprzedzającym kryzys, optymalne rozwiązanie powinno polegać na relatywnie większej skali deprecjacji waluty niż podwyższaniu stopy procentowej. Natomiast w sytuacji wysokiej inflacji krajowej i wysokiego zadłużenia zagraniczne-

² Por. F. S. Mishkin, *Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective*, [w:] M. Bruno, B. Pleskovic, (red.), *Annual World Bank Conference on Development Economics*, World Bank, Washington, D.C. 1996, s. 29–62.

go, lepszym rozwiązaniem będzie bardziej restrykcyjna polityka monetarna i mniejsza skala deprecjacji waluty. Na wybór pomiędzy stopniem restrykcyjności polityki monetarnej a skalą deprecjacji waluty ma również wpływ terminowa struktura zobowiązań krajowych. Im krótsze terminy spłat zadłużenia krajowego, tym mniej restrykcyjna powinna być polityka monetarna. Konflikt sprowadza się zatem do wyboru pomiędzy realizacją celów wewnętrznych (stabilny system finansowy) i zewnętrznymi (równowaga bilansu płatniczego). Krytyków polityki MFW można znaleźć zarówno po jednej, jak i drugiej stronie proponowanych rozwiązań.

Mechanizmy zapobiegające występowaniu kryzysów bliźniaczych

Tocząca się od pewnego już czasu wśród ekonomistów dyskusja na temat sposobów przeciwdziałania kryzysom, koncentruje się zasadniczo na zapobieganiu kryzysom bilansu płatniczego. Wielu ekonomistów (m.in. B. Eichengreen, M. Obstfeld i K. Rogoff, M. Goldstein, L. Summers)³ reprezentuje pogląd, zgodnie z którym rezygnacja ze stałego kursu walutowego i przejście na kurs płynny zmniejsza ryzyko wystąpienia kryzysu bilansu płatniczego.⁴ O ile prawdą jest, że płynne systemy kursowe w znacznym stopniu ograniczają ryzyko wystąpienia takiego kryzysu, to jednak nie eliminują go całkowicie.⁵ Tak więc wciąż istnieje groźba, że kryzysy bliźniacze będą pojawiać się w przyszłości. Alternatywnym rozwiązaniem tego problemu byłoby znalezienie mechanizmów pozwalających na rozdzielenie kryzysów bilansu płatniczego od kryzysów ban-

³ B. Eichengreen, *International Monetary Arrangements for the 21st Century*, Brookings Institutions, Washington, D.C. 1994; M. Obstfeld i K. Rogoff, *The Mirage of Fixed Exchange Rates*, „Journal of Economic Perspectives”, t. 9, nr 4, 1995; M. Goldstein, *Safeguarding Prosperity in a Global Financial System: The Future of International Financial Architecture*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 1999; L. Summers, *Testimony before the Senate Foreign Relations Subcommittee on International Economic Policy and Export/Trade Promotion*, U.S. Senate, 106th Congress, 1st Session, January 27, 1999.

⁴ Szerzej na ten temat por. np. L. Mesjasz, *Kierunki ewolucji systemów kursu walutowego w warunkach globalizacji rynków finansowych*, [w:] *Regionalizacja i globalizacja w gospodarce światowej*, t. 2, pod red. Jana Rymarczyka, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 2003, nr 976, s. 458–469.

⁵ Szerzej na temat możliwości wystąpienia kryzysów bilansu płatniczego w warunkach kursu płynnego piszą np. O. Szczepańska, P. Sotomska-Krzysztofik, *Reżim kursowy a kryzysy walutowe – czy możliwy jest kryzys walutowy w warunkach kursu płynnego?*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 9, s. 4–17.

kowych. Poniżej zostaną przedstawione dwie propozycje takiego rozwiązania.

Z rozważań dotyczących kryzysu azjatyckiego wynika, że występowanie kryzysów bliźniaczych jest bezpośrednim następstwem obecności w krajowym systemie finansowym zobowiązań denominowanych w walutach obcych. Stworzenie mechanizmów zapobiegających gromadzeniu się takich zobowiązań pozwoliłoby oddzielić kryzysy bilansu płatniczego od kryzysów bankowych. Wymagałoby to nie tylko określonych zmian prawnych, ale także dobrej woli rządów, zwłaszcza krajów wysoko uprzemysłowionych.⁶

Jednym z możliwych rozwiązań byłoby wprowadzenie przez poszczególne kraje przepisów prawnych uniemożliwiających dochodzenie w sądach krajowych roszczeń z tytułu zaciągniętych przez sektor prywatny (gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa) w granicach własnego państwa zobowiązań walutowych. Ryzyko walutowe zostałoby tym samym przeniesione na zagranicznych kredytodawców. W konsekwencji spowodowałoby to większą relatywną atrakcyjność innych form napływu kapitału (inwestycje bezpośrednie i portfelowe), a także stymulowałoby rozwój terminowego rynku walutowego poza granicami jurysdykcji (*offshore*).

Drugim możliwym sposobem rozdzielenia kryzysu bilansu płatniczego od kryzysu bankowego byłoby wprowadzenie w krajach uprzemysłowionych (np. grupy G-7) przepisów zobowiązujących krajowe instytucje finansowe do przyjmowania zobowiązań zagranicznych tylko w walutach krajowych, a także do zabezpieczania się przed ryzykiem kursowym na rynkach międzynarodowych. Ponieważ większość zobowiązań denominowanych w walutach obcych jest w posiadaniu dużych krajów uprzemysłowionych, a nadzór bankowy w tych krajach wydaje się właściwy, rozwiązanie to przyniosłoby takie same efekty jak pierwszy z wymienionych mechanizmów.

Gdyby udało się wdrożyć w życie proponowane mechanizmy, rola MFW w rozwiązywaniu kryzysów i ich zapobieganiu zostałaby w znacznym stopniu uproszczona. Mogłaby się ona ograniczać do łagodzenia i zapobiegania pojawianiu się kryzysów bilansu płatniczego (które

⁶ Por. A. O. Krueger, *Conflicting Demands on the International Monetary Fund*, „The American Economic Review” May 2000, t. 90, nr 2, s. 40.

w systemie płynnych kursów walutowych prawdopodobnie nie byłyby zbyt częste) bądź też Fundusz realizowałby dwójakiego rodzaju zadania: tradycyjne (łagodzenie kryzysów bilansu płatniczego) i nowe, polegające na wspieraniu wysiłków krajów członkowskich na rzecz wzmocnienia ich systemów finansowych (zapobieganie kryzysom bankowym).

Jeśli natomiast społeczności międzynarodowej nie uda się znaleźć i wdrożyć mechanizmów zapobiegających tworzeniu się zobowiązań walutowych w krajowych systemach finansowych, wtedy przyszła rola MFW w zarządzaniu kryzysami będzie z pewnością bardziej złożona. Przede wszystkim nie będzie możliwe sformułowanie takiego programu gospodarczego, który rozwiązywałby problemy sektora zewnętrznego przy jednoczesnym łagodzeniu problemów krajowego systemu finansowego, które pociągają za sobą konieczność przeprowadzenia restrukturyzacji finansowej sektora prywatnego.

Główna trudność polega na tym, że program MFW musiałby uwzględniać jego wpływ zarówno na sytuację finansową kraju, jak i na rynek walutowy. Dodatkowa trudność wiąże się z koniecznością szybkiego rozwiązania kryzysów bilansu płatniczego, podczas gdy łagodzenie kryzysów bankowych wymaga dłuższego czasu, potrzebnego na zrestrukturyzowanie zadłużonych przedsiębiorstw, rekapitalizację banków, „oczyszczenie” aktywów bankowych ze złych kredytów, wdrożenie właściwych mechanizmów regulacji i nadzoru nad systemem finansowym, itp.

Ocena propozycji reformy MFW w świetle współczesnych kryzysów finansowych

Krytyka roli MFW w zarządzaniu kryzysami oraz propozycje zmiany tej roli, nie są oparte na rzetelnej ocenie zjawisk kryzysowych lat 90. Nie uwzględniają one wzajemnych powiązań między różnymi typami kryzysów, co jest konieczne, aby proponowane zmiany mogły rzeczywiście poprawić skuteczność rozwiązywania kryzysów i zmniejszyć częstotliwość ich występowania w przyszłości.

W stosunku do MFW wysuwane są m.in. żądania, aby Fundusz monitorował rozwój sytuacji gospodarczej i finansowej krajów członkowskich i wysyłał sygnały wczesnego ostrzegania w przypadku pojawienia się potencjalnych zagrożeń stabilności, w celu umożliwienia krajowi pod-

jęcia natychmiastowych działań naprawczych. Powszechnie jednak wiadomo, że tego typu ostrzeżenia były kierowane do niektórych krajów Azji Południowo-Wschodniej na długo przed kryzysem, chociaż nie były ujawniane. Istnieje uzasadniona obawa, że upowszechnianie przez Fundusz informacji o zbliżających się problemach mogłoby wywołać lub przyspieszyć wybuch kryzysu na zasadzie samospełniającej się przepowiedni.

Ponadto ujawnianie ocen zawierających opinie Funduszu o stanie i kondycji finansowo-gospodarczej kraju, wymagałoby prowadzenia ciągłych i szczegółowych analiz potencjalnych zagrożeń na szczeblu nie tylko makro, ale i mikro (a więc dotyczących jakości portfela kredytowego banków, prawidłowości sprawozdań finansowych przedsiębiorstw, itp.), co zasadniczo wykracza poza dotychczasowe zadania tej instytucji, jej możliwości administracyjne i kompetencyjne.

Należy jednak podkreślić, że Fundusz w coraz szerszym zakresie rozszerza swoje środki i metody oceny informacji finansowych i ekonomicznych krajów członkowskich. Opracowuje na przykład wskaźniki wrażliwości na kryzysy (*vulnerability indicators*) oraz systemy wczesnego ostrzegania (*early warning systems*), wykorzystujące narzędzia analizy statystycznej i ekonometrycznej.

Szereg zarzutów krytycznych pod adresem MFW dotyczyło również polityki uwarunkowania kredytów. Zgodnie z dotychczasowymi zasadami działania Funduszu, uwarunkowanie polegało na wcześniejszym uzgodnieniu z MFW programu gospodarczego, co wymagało zwykle kilku tygodni, a nawet miesięcy. Pomoc uwarunkowana okazuje się całkowicie nieprzydatna w warunkach współczesnych kryzysów finansowych wywołanych nagłym spadkiem zaufania rynków i gwałtownym odpływem kapitału. W takiej sytuacji tylko natychmiastowa i bardzo duża suma pomocy finansowej może zapobiec głębokiej dewaluacji waluty i przekształceniu się kryzysu bilansu płatniczego w kryzys bankowy.

W odpowiedzi na te zarzuty MFW utworzył dwa nowe udogodnienia finansowe – Dodatkowe Ułatwienie Rezerwowe w 1997 r. (*Supplemental Reserve Facility*) oraz Awaryjną Linie Kredytową (*Contingent Credit Line*) w 1999 r., z których korzystanie nie jest uwarunkowane podpisaniem programu dostosowawczego, a wysokość kredytów jest nieograniczona.

Krytyka uwarunkowania dotyczyła również charakteru warunków i ich liczby. Zarzucano Funduszowi aplikowanie krajom zbyt dużej liczby warunków strukturalnych oraz nadmierną ich szczegółowość. Argumentowano, że podważa to narodowy charakter programu gospodarczego, a tym samym negatywnie wpływa na jego implementację. Reakcją Funduszu na tę krytykę była rewizja zasad uwarunkowania pomocy w 2002 r. (pierwsza od 1979 r.) i przyjęcie nowych wytycznych dotyczących uwarunkowania, które zmierzają do poprawy skuteczności programów gospodarczych zalecanych przez MFW poprzez:

- 1) wzmocnienie narodowego charakteru programu gospodarczego i dostosowanie go do indywidualnych warunków kraju,
- 2) jasne sprecyzowanie warunków, umiar i elastyczność w ich aplikowaniu oraz koncentrację na warunkach mających kluczowe znaczenie dla osiągnięcia makroekonomicznych celów programu,
- 3) ustanowienie jasnego podziału kompetencji między MFW i inne instytucje międzynarodowe, w tym zwłaszcza Bank Światowy.

Fundusz krytykowany był również za namawianie krajów członkowskich do szybkiej liberalizacji przepływów kapitałowych, która stworzyła podstawy do powstania „bąbla spekulacyjnego” (*assets price bubble*), którego pęknięcie wywołało kryzys bilansu płatniczego i systemu bankowego. Stąd proponuje się wprowadzenie lub utrzymanie kontroli przepływów kapitałowych, co zdaniem jej zwolenników pozwoliłoby na zerwanie powiązań między krajowym systemem finansowym a rynkiem walutowym. Kontrola przepływów kapitałowych z pewnością przyczyniłaby się do zmniejszenia prawdopodobieństwa interakcji między kryzysami bilansu płatniczego i krajowego sektora finansowego, ale w wątpliwość należy poddać jej skuteczność w warunkach dynamicznego rozwoju instrumentów pochodnych. O ile jeszcze kontrola napływu kapitału mogłaby być skuteczna, o tyle nie wydaje się, aby można było w ten sposób powstrzymać gwałtowny odpływ kapitału w czasie kryzysu.

Innym argumentem poddającym w wątpliwość celowość kontroli przepływów kapitałowych jest fakt, iż postępująca integracja gospodarek narodowych z systemem światowego handlu przynosi wszystkim krajom niezaprzeczalne korzyści. W związku z tym napływ kapitału długoterminowego jest pożądany i nie powinien być ograniczany. Natomiast

w pewnych przypadkach można by rozważyć poddanie regulacji napływu kapitału krótkoterminowego (na wzór Chile w latach 90.).

Obecne stanowisko MFW w kwestii liberalizacji rachunku kapitałowego jest bardziej ostrożne – Fundusz postuluje bardziej roważną i sekwencyjną liberalizację.

Zakończenie

Obecna dyskusja nad przyszłą rolą MFW w zapobieganiu i rozwiązywaniu kryzysów finansowych wydaje się pomijać kwestie wzajemnych związków pomiędzy kryzysami bankowymi i kryzysami bilansu płatniczego. Jeśli zalecenia odnośnie reformy Funduszu będą uwzględniały te powiązania, wówczas można mieć nadzieję, że przyczynią się one do poprawy funkcjonowania międzynarodowego systemu walutowego. Jednakże bez wprowadzenia mechanizmów zapobiegających gromadzeniu się zobowiązań walutowych w krajowych systemach finansowych, polityka dostosowawcza MFW nadal będzie stwarzała dylematy, ilekroć kryzys bilansu płatniczego i kryzys bankowy wystąpią jednocześnie.

W perspektywie można oczekiwać, że przyjęcie przez poszczególne kraje wschodzące elastycznych systemów kursu walutowego oraz większa świadomość niebezpieczeństw związanych z nagromadzeniem się zobowiązań walutowych w krajowych systemach finansowych, przyczynią się do zmniejszenia częstotliwości i surowości przyszłych kryzysów.

Bibliografia

Eichengreen B., *International Monetary Arrangements for the 21st Century*, Brookings Institutions, Washington, D.C. 1994.

Goldstein M., *Safeguarding Prosperity in a Global Financial System: The Future International Financial Architecture*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 1999.

Kaminsky G. L., Reinhart C. M., *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance of Payments Problems*, „The American Economic Review” June 1999, t. 89, nr 3.

Krueger A. O., *Conflicting Demands on the International Monetary Fund*, „The American Economic Review” May 2000, t. 90, nr 2.

Lane T., Phillips S., *Moral Hazard. Does IMF Financing Encourage Imprudence by Borrowers and Lenders*, „IMF Economic Issues” March 2002, nr 28.

Mesjasz L., *Kierunki ewolucji systemów kursu walutowego w warunkach globalizacji rynków finansowych*, [w:] *Regionalizacja i globalizacja w gospodarce światowej*, t. 2, pod red. J. Rymarczyka, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 2003, nr 976.

Mishkin F. S., *Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective*, [w:] M. Bruno, B. Pleskovic, (red.), *Annual World Bank Conference on Development Economics*, World Bank, Washington, D.C. 1996.

Obstfeld M., Rogoff K., *The Mirage of Fixed Exchange Rates*, „Journal of Economic Perspectives” 1995, t. 9, nr 4.

Rogoff K., *The IMF Strikes Back*, „Foreign Policy” January/February 2003, nr 134.

Summers L., *Testimony Before the Senate Foreign Relations Subcommittee on International Economic Policy and Export/ Trade Promotion*, U.S. Senate, 106th Congress, 1st Session, January 27, 1999.

Szczepańska O., Sotomska-Krzysztofik P., *Reżym kursowy a kryzysy walutowe – czy możliwy jest kryzys walutowy w warunkach kursu płynnego?*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 9.

Summary

Financial crises that occurred in many emerging market economies in the 1990s raised the central question about the role that the IMF should play in reducing the likelihood of crises and in handling them once they arise. It is this issue that is addressed in this paper. Many suggestions have been made for changes in the IMF role. These range from its abolition to large-scale expansion of IMF resources, with many others in between. We find that many of the conflicting demands placed upon the IMF reflect either failure to diagnose a dual nature of the recent crises or the unwillingness to cope with the central dilemma. Therefore we start with a diagnosis as to what happened in many of the crisis countries. On that basis, we argue that there are two distinct lines along which changes could be made. Thereafter, some of the proposals currently being aired are evaluated in the light of the diagnosis.

Tadeusz Paleczny

Amerykanizacja a globalizacja: procesy uniwersalizacji tożsamości kulturowej

1. Globalizacja kulturowa

Procesy globalizacji kulturowej zaawansowane są – o ile da się ustalić zakres uniwersalizacji tożsamości – słabiej niż procesy unifikacji politycznej i standaryzacji gospodarczej. Homogenizowanie się węższych, narodowych grup kulturowych, odrębnych językowo, etnicznie, a niejednokrotnie rasowo i religijnie w szersze, cywilizacyjne całości, zachodzi wolniej niż tworzenie systemu międzypaństwowych organizacji politycznych czy światowych rynków finansowych i wymiany towarowej. Pojęcie „globalizacja” odnosi się do procesów uniwersalizacji zjawisk politycznych, ekonomicznych i kulturowych od partykularnych, narodowych, do ogólnoświatowych standardów np. technologicznych i wspólnych wszystkim grupom kulturowym układów wartości.

Globalny wymiar integracji, w sensie ogólnoludzkiem, światowym, uniwersalnym, rozwija się nierównomiernie w różnych częściach świata. Najdalej posunął się w obrębie cywilizacji zachodniej. To standardy amerykańskie i zachodnie, poprzez procesy amerykanizacji, westernizacji i europeizacji stanowią w wielu przypadkach synonim dla procesów globalizacji. Amerykanizacja jest – w tych ideologicznych przeważnie ujęciach – czymś kojarzonym z jednostronną homogenizacją, inkulturacją, transferem elementów kulturowych, w tym języka i religii w jednym kierunku, ze Stanów Zjednoczonych na różne obszary kulturowe. Język angielski, protestantyzm, produkty technologiczne noszące metki „made in USA”, dzieła filmowe, literackie, muzyczne, stanowiące produkt społeczeństwa amerykańskiego, rozprzestrzeniają się w świecie, stając się identyfikatorem nie tylko Amerykanów, ale także Polaków, Tajwańczyków czy Wietnamczyków.

Jednym z przejawów globalizacji kulturowej, tym najbardziej widocznym i podnoszonym przez ideologicznych zwolenników pluralizmu i atrakcyjności kulturowej odrębnych grup ludzkich jest imperializm kulturowy, ekspansjonizm językowy, dyktatura ogólnoswiatowych sieci komunikacji masowej. O ile globalne wytwory kultury materialnej, symbolizowane przykładowo przez produkty światowych koncernów przemysłowych, informatycznych globalizują „się same”, będąc przedmiotem pożądania wszystkich ludzi, o tyle wypieranie rdzennych wartości kulturowych grup autochtonicznych, włączając w to ich języki, budzi protest i opór. Nepalczycy pijący coca-colę i palący amerykańskie papierosy nie ulegają automatycznie inkulturacji, nie wyzbywają się języka i wartości grupowych, ale zdaniem wielu antropologów znajdują się na początku drogi do „amerykanizacji” czy globalizacji własnej tożsamości kulturowej. Tendencję tę potwierdzają słowa Piotra Sztompki: „De facto jednak dominuje ekspansja kultury najbardziej rozwiniętych krajów Zachodu, a zwłaszcza kultury amerykańskiej. Dlaczego? Tutaj trzeba wrócić do mechanizmów globalizacji ekonomicznej. O kierunku przepływu kulturowego decyduje siła ekonomiczna. W dziedzinie mediów, to w USA produkuje się najwięcej filmów, seriali telewizyjnych, programów rozrywkowych, sprzedawanych następnie czy licencjonowanych do innych krajów. To w USA powstają globalne stacje informacyjne typu CNN czy globalne gazety w rodzaju „IHT”.¹

Zjawiskom globalizacji towarzyszą protesty antyglobalistów, będących przeciwnikami zwłaszcza homogenizacji kulturowej i standaryzacji wartości oraz norm społeczno-obyczajowych. Jednym z elementów globalizacji tożsamości jest religia. Kościoły reprezentujące religie uniwersalistyczne, tworzą nowy wymiar identyfikacji transkulturowej, międzyrasowej i międzynarodowej. Jan Paweł II będąc gorliwym orędownikiem utrzymania odrębności kulturowej grup mniejszościowych, zwolennikiem pluralizmu, dostrzega także rolę i znaczenie procesów tworzenia się globalnych układów tożsamości, do światowej, planetarnej, gatunkowej włącznie. Stanowisko to, uznające wszystkie, nawet najbardziej partykularne, lokalne, plemienne grupy kulturowe za niezbywalną, autonomiczną, odrębną,

¹ P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo „Znak”, Kraków 2002, s. 591.

wartościowaną pozytywnie całość, wyrasta na gruncie teorii antropologicznych i etnologicznych. Ruth Benedict, reprezentantka stanowiska równorzędności kultur, badaczka kulturowych całości stwierdziła, że „rozwinęte kultury narodowe tracą coś cennego, gdy porzucają bezpowrotnie przyswojone tradycją treści historii, dorobku, sztuki, obyczaju, stylu działania. Globalizacja współczesna może selektywnie być pożyteczna w dziedzinie użytecznej praktyki technicznej, organizacyjnej, medycznej. Globalna jednolitość pragmatycznych rozwiązań stałaby się jednak jałowa i zubożona, gdyby kultury narodowe pozbawione zostały wszelkiej odrębności stylów i przywiązania do utrwalonych wzorów uznawanych za dorobek współczesnych wartości. Gdyby globalność i synkretyczna integracja bez granic nie zapewniła swoistych stylów dla odrębności kultur etnicznych lub narodowych”.²

Procesy globalizacji wywołują obecnie wiele ideologicznych i politycznych kontrowersji oraz sporów. Nie są jednoznacznie definiowane i opisane. Na podstawie analizy kilku teorii socjologicznych, Piotr Sztompka rekonstruuje w swojej pracy możliwe scenariusze przebiegu i następstw procesów globalizacji.³ Wydaje się w świetle analizy tych scenariuszy, że przyszłość strukturalnych powiązań pomiędzy grupami kulturowymi zależy od tego, w jakim stopniu przybiorą one charakter inkluzywnych bądź ekskluzywnych całości kulturowych.

Kultury inkluzywne, otwarte na inne całości kulturowe, bez względu na to, jaką fazę uniwersalizacji tożsamości reprezentują, w dłuższych lub krótszych procesach asymilacji wchodzą we wzajemne interakcje, mieszają się wzajemnie, przenikają i penetrują, prowadząc do wylaniania nowych, postnarodowych i mieszanych rasowo oraz religijnie cywilizacji. Kultury inkluzywne rozwijane są w strukturach wieloetnicznych, wielorasowych, takich jak społeczeństwa Brazylii czy Stanów Zjednoczonych. Są to całości synkretyczne, często hybrydalne, tworzone przez ludzi wywodzących się z różnorodnych grup kulturowych o odmiennej charakterystyce rasowej, etnicznej i religijnej. Tego typu grupy to Metysi, Mulaci, Kafuzi, ale także łączący w swoim kulturowym dziedzictwie członkowie cywilizacji amery-

² R. Benedict, *Wzory kultury*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2002, s. 58.

³ P. Sztompka, tamże, s. 592–596.

kańskiej, latynoamerykańskiej czy zachodniej, reprezentujący typ tożsamości wieloetnicznej i mieszanej religijnie.

Kultury ekskluzywne, dążące do utrzymania odrębności i autonomii grupowej, zamykają się przed zewnętrznymi wpływami kulturowymi. Opierają swój status na językowej, etnicznej, rasowej czy religijnej oryginalności i unikatowości. Są kulturami „nieprzemakalnymi”, nie wchodzącymi w interakcje międzykulturowe, niepodatnymi zwłaszcza na amalgamację czy asymilację językową. Grupy kulturowe cechujące się ekskluzywizmem są relatywnie wysoce jednorodne rasowo, językowo, etnicznie, narodowo czy/i religijnie. Najbliżej tego typu kultury lokują się społeczności takie jak romska i żydowska w Polsce. Wysokim ekskluzywizmem kulturowym odznaczają się amerykańscy amisze, polscy starowiercy oraz imigranci wietnamscy.

Ekskluzywizm grupowy pojawia się w każdej fazie uniwersalizacji tożsamości kulturowej. Najsilniejszy jest w grupach prenarodowych, plemiennych. Te grupy pierwotne, które nie otwierają się na inne kultury, skazane są albo na zagładę, albo na pozostawanie w swych coraz bardziej partykularnych, archaicznych matecznikach kulturowych, przybierających postać terytorialnych enklaw jednorodności rasowej, religijnej lub etnicznej. Grupy ekskluzywne funkcjonują często w sztywnych granicach dzielnic rasowych, gett etnicznych, rezerwatów kulturowych. Lokują się bardzo blisko krańca monokulturowości. Ekskluzywizm kulturowy możliwy jest do utrzymania przez grupy małe, ale niektóre jego odmiany, jak religijny ekskluzywizm żydowski czy arabski, mają zasięg znacznie szerszy niż ekskluzywizm klanowy McNealów czy plemienny cygańskich Kołderaszów.

2. Amerykańska wspólnota kultury narodowej czy cywilizacyjna korporacja-zrzeszenie?

Jedną z największych kontrowersji socjologicznych związanych z teoretycznymi próbami ustalenia kulturowej natury społeczeństwa amerykańskiego polega na poszukiwaniu właściwego modelu procesu integracji ludzi o różnym pochodzeniu rasowym, narodowym, etycznym – również plemiennym – wyznających różne religie, posiadających bardzo często mieszane, co najmniej podwójne kompetencje językowe, wyposażonych w niejednorodne kulturowe dziedzictwo, kultywujących różno-

rodne tradycje grupowe. Fenomen amerykańskiego społeczeństwa lokuje się pomiędzy modelami jednorodności obywatelskiej, gospodarczej, politycznej i ideologicznej a schematami różnorodności wyznaniowej, językowej, rasowej, etnicznej i kulturowej.

Pytanie o to, czy Amerykanie tworzą naród i stanowią właściwą dla tej wspólnotowo-kulturowej formy integracji jednorodną zbiorowość, jest również z gruntu nierozstrzygalne jak kwestia, czy ludzie wywodzący się z różnych grup kulturowych są czymś w rodzaju korporacji-zrzeszenia różnych wobec siebie i prawa obywateli państwa. Społeczeństwo Stanów Zjednoczonych rozwija i utrwała tak jeden, jak i drugi typ integracji. Uniwersalizacja tożsamości amerykańskiej w całość o charakterze cywilizacyjnym, opiera się na kilku czynnikach. Należą do nich:

Fakt historycznej ciągłości. Społeczeństwo amerykańskie posiada swoje tradycje, pamięć historyczną oraz grupowe mitologie, a także ideologie związane z procesem kształtowania terytorium, rozwojem organizacji państwowych, zasadami demokracji, wolności obywatelskiej. W podstawowym mitycznym i ideologicznym kanonie funkcjonującym w zbiorowej i indywidualnej świadomości Amerykanów występuje, obok wiary w wyjątkowość tej „obiecanej” dla imigrantów ziemi, racjonalna zasada kapitalistycznej konkurencyjności. Elementom religijnej etyki protestanckiej, takim jak pracowitość, solidność, uczciwość, towarzyszy stereotyp *self-made man*, wyrażający się w przekonaniu o nieograniczonych możliwościach awansu społecznego każdej jednostki bez względu na kolor skóry, wyznanie czy pochodzenie narodowe. Do podstawowego zestawu amerykańskich „świętości” narodowych należy purytańska tradycja pielgrzymów i „ojców założycieli”, w miarę upływu czasu dostosowująca się do rosnących wymagań emancypacyjnych mniejszości rasowych i etnicznych. Społeczeństwo amerykańskie kultywuje pamięć o swych bohaterach narodowych, do których zalicza także polskich bojowników „za naszą i waszą wolność” – Tadeusza Kościuszkę i Kazimierza Pułaskiego, jak również pogromców Indian w rodzaju gen. Georga Custera oraz rzecznika zniesienia niewolnictwa Abrahama Lincolna. Krótką stosunkowo w porównaniu z innymi narodami zbiorową świadomość Amerykanów kształtują w pewnej mierze także prekolumbijskie wierzenia i wytwory kulturowe plemion indiańskich, coraz bardziej postrzegane jako równie ważne jak

europęjskie dziedzictwo cywilizacyjne. Obok kultu „dzikiego Zachodu” funkcjonuje przekonanie o cywilizacyjnej i kulturowej misji europejskiego chrześcijaństwa, uzupełnionego z biegiem czasu oprócz wpływów protestanckiego, anglo-saskiego dziedzictwa przez wkład rzymsko-katolickich grup irlandzkich, niemieckich, włoskich czy polskich imigrantów, żydowskich wyznawców judaizmu, na samym końcu zaś azjatyckich hinduistów, buddystów, czarnych wyznawców islamu oraz reprezentantów wielu innych religii. Do wspólnych wszystkim Amerykanom – bez względu na ich tożsamość kulturową – elementów historycznego dziedzictwa należą także kulturowane przez instytucje polityczne i publiczne symbole państwowe, w tym hymn, godło, flaga, jak również duma z militarnej i ekonomicznej potęgi, pozwalająca na utrzymanie powszechnej wiary w zdolność Stanów Zjednoczonych do zapewnienia bezpieczeństwa wszystkim swoim obywatelom.

Wspólnotowość, stanowiąca atrybut narodów odznaczających się uzasadnioną wiarą we wspólną etnogenezę. W tym akurat przypadku wspólnotowość jest w większym stopniu komponentem węższej od narodowej więzi rasowej, etnicznej czy religijnej⁴. Społeczeństwo amerykańskie stanowi w ostatecznej instancji w wymiarze integracji cywilizacyjno-kulturowej, państwowo-obywatelskiej, „wspólnotę wspólnot” plemiennych, etnicznych, rasowych, językowych, lokalnych, wyznaniowych, obyczajowych, subkulturowych. Pierwowzór tego typu więzi stanowi wizja „narodu narodów” Walta Whitmana, sformułowana przez niego w jednym z poetyckich tomików z cyklu *Żdźbła trawy* (*Leaves of Grass*). Komponent wspólnotowości przenoszony bywa i substytuowany w wymiarze więzi obywatelskiej, politycznej, w postaci nowej formy nacjonalizmu państwowego, wyrażonego w możliwości utworzenia – jak wierzy Seymour Martin Lipset – „nowego amerykańskiego narodu”.⁵ Społeczeństwo amerykańskie w wymiarze globalnym pozbawione jest poczucia wspólnotowości w takim stopniu jak przykładowo Niemcy, Polacy czy Francuzi. W większym stopniu stanowi ono wyróżniony przez Floriana Znanieckiego typ społeczeństwa obywatelskiego niż społeczeństwa „kultury narodo-

⁴ M. Weber, *Gospodarka i społeczeństwo*, PWN, Warszawa 2002, s. 306–313.

⁵ S. Lipset, *The First New Nation. The United States in historical and comparative perspective*, Anchor Books Doubleday & Co., Inc. Garden City, New York 1967.

wej”. Bardzo długo amerykańscy socjologowie posługiwali się chętniej pojęciem „cywilizacji amerykańskiej” niż „kultury amerykańskiej”, co oddawało w dużym stopniu złożoność oraz różnorodność Amerykanów pod względem pochodzenia rasowego i etnicznego, a co za tym idzie, także kulturowego. Ten wymiar integracji nastrocza najwięcej trudności i niejasności w ustalaniu natury społeczeństwa amerykańskiego, gdyż wspólnotowość wciąż kojarzy się w większym stopniu z więzią etniczną węższą od narodowej, ogólnoamerykańskiej.

Terytorialność. Społeczeństwo amerykańskie posiada – jak każda inna zbiorowość obywateli państwa – bardzo silne poczucie terytorialności, wyrażające się zarówno w ideologiach państwowych i narodowych, jak i psychice oraz tożsamości ludzi. Od samego początku idea integracji terytorium Północnej Ameryki zajęła jedno z centralnych miejsc w procesach scalania kolonistów i imigrantów.

Zasada integracji terytorialnej wkomponowana jest w amerykański proces narodotwórczy i państwowotwórczy od samego początku istnienia protestanckiego osadnictwa w Ameryce Północnej. Zasada ta wyraża się na wiele istotnych dla trwałości amerykańskiego społeczeństwa sposobów, od wiary w mit „ziemi obiecanej”, religijnych wersji „kraju danego przez Boga”, poprzez ideologię i doktrynę Manifestu „Destiny”, koncepcję roli kresów i podboju „dzikiego Zachodu”, po dumę z wielkości oraz terytorialnej organizacji państwa. Poczucie terytorialności jest, jak uważa Stanisław Ossowski, jednym z podstawowych wyróżników narodowej solidarności. Cechuje ono również Amerykanów.

Jednorodność kulturowa. Wymiar integracji kulturowej koreluje się bardzo wyraźnie z brakiem jednolitości etnicznej, rasowej i wyznaniowej. Tym niemniej, w procesach integracyjnych społeczeństwa amerykańskiego w coraz większym stopniu wyłania się wspólny dla wszystkich obywateli wymiar wartości, symboli oraz wytworów, łączący ich ponad podziałami rasowymi, religijnymi czy etnicznymi.

Jednym z najważniejszych komponentów tej jednolitości jest język. Językiem wspólnym wszystkim Amerykanom jest język angielski, coraz bardziej różniący się od swego brytyjskiego pierwowzoru. Zarazem jednak wciąż blisko 18% Amerykanów deklaruje, że chętniej posługuje się swoim językiem macierzystym, określając samych siebie jako „non-English speaking”. Wymiar integracji językowej jest wszakże bardzo

głęboko zaawansowany, gdyż zdecydowana większość spośród obcojęzycznych Amerykanów, głównie imigrantów i ich dzieci, posługuje się także, oprócz macierzystego, językiem angielskim. Ważny obszar integracji kulturowej wyznaczają zjawiska bilingwizmu i dwukulturowości oraz wielokulturowości.

Społeczeństwo amerykańskiej jest niejednorodne pod względem wyznaniowym. W strukturze wyznaniowej dominują co prawda grupy z kręgu religii chrześcijańskiej, głównie protestanckie i katolickie, ale spory wkład w jego kształtowanie wnieśli także wyznawcy innych religii, zwłaszcza judaizmu. Niezależnie od zjawisk utrzymywania się różnorodności wyznaniowej, faktem pozostaje także amerykański fenomen pluralizmu religijnego, polegający na udanym przeniesieniu tej sfery integracji grupowej do przestrzeni prywatnej, osobistej. O ile niejednorodność religijna społeczeństwa amerykańskiego przy dominującym wciąż wpływie religii protestanckiej budzi szereg teoretycznych wątpliwości co do narodowego jego charakteru, o tyle zjawisko pluralizmu wyznaniowego znacznie te wątpliwości i zastrzeżenia łagodzi.

Struktura rasowa i etniczna prowadzi do utrzymującej się odrębności wielu różnych pod względem wyposażenia kulturowego, nie tylko językowego i religijnego, zbiorowości zarówno na poziomie lokalnym, plemiennym, sąsiedzkim, wspólnotowym, parafialnym, jak i globalnym. Fakt utrzymywania się więzi etnicznej w coraz mniejszym stopniu stanowi jednak przeszkodę w rozwijaniu się szerszej więzi obywatelskiej, kulturowej, wyznaczonej przez procesy integracyjne zachodzące na poziomie społeczeństwa globalnego.

Świadomość narodowa. Zdecydowana większość Amerykanów przejawia dumę z powodu swej przynależności państwowej oraz kształtuje specyficzne dla tego kraju poczucie nacjonalizmu państwowego i cywilizacyjnego. Wysoki poziom rozwoju gospodarczego oraz technologicznego, olbrzymi potencjał przemysłowy i militarny, wielkość populacji, a także rozległość terytorium sprawia, że jednym z głównych składników amerykańskiego nacjonalizmu jest wiara w cywilizacyjną oraz polityczną misję Stanów Zjednoczonych w świecie. Amerykanie są dumni ze swego dorobku, państwa i odznaczają się wielkim przywiązaniem do demokratycznych zasad, broniąc ich także poza granicami własnego kraju. Tym co wyróżnia każdy naród, w tym także amerykański, jest po-

wszechna świadomość istnienia solidarności wykraczającej poza granice zwykłej lojalności obywatelskiej.

Spółeczeństwo amerykańskie nie stanowi narodu w takim sensie, jaki przypisujemy określeniom „naród francuski” czy „naród polski”, spełniając zarazem większość wymogów definicyjnych stawianych tego rodzaju zbiorowości. Społeczeństwo amerykańskie znajduje się w zaawansowanej fazie procesu narodotwórczego, kształtującego także wśród Amerykanów więź typu narodowego. Solidarność narodowa nakłada się na tożsamość węższą, wspólnotową etniczno-rasową, unifikującą się w wymiarze lojalności państwowo-obywatelskiej. Wyłania się także coraz wyrazistszy i rozległy wymiar kultury amerykańskiej, wyrażanej w języku angielskim, nieredukowalnej już w zasadzie do kultur składowych poszczególnych zbiorowości imigranckich.

Nie należy zatem raczej stawiać pytań o to, czy społeczeństwo amerykańskie jest narodem, lecz czy Amerykanie się za naród uważają. Ta subiektywizacja kryteriów przynależności narodowej staje się w ostatnich latach tendencją dominującą. Jej wyrazicielem jest także prezydent Stanów Zjednoczonych George Bush Jr., w każdym niemal swym przemówieniu używający wielokrotnie określenia „naród amerykański”, nie starając się sprecyzować ani uściślić, co się za nim kryje. Pojęcie to jest zrozumiałe dla każdego obywatela Stanów Zjednoczonych.

Stwierdzić chyba można, że społeczeństwo amerykańskie posiada zarówno cechy narodu, jak i cywilizacji. W tym sensie Amerykanin, obywatel Stanów Zjednoczonych Ameryki za oczywistą uznaje swoją amerykańską tożsamość, szerszą od identyfikacji rasowej Murzynów, religijnej katolików lub protestantów czy etnicznej Indian, Akadyjczyków bądź osób polskiego czy włoskiego pochodzenia. O ile inni Amerykanie z Brazylii czy Meksyku użyją w określeniu własnej przynależności narodowej (kulturowej) identyfikatorów w rodzaju „Brazylijczyk”, „Meksykanin”, o tyle obywatel USA, utożsamiający się z szerszym rodzajem grupy kulturowej, którą wyznacza pojęcie „amerykańskości”, nazwie się bez wahania Amerykaninem, a każdy zidentyfikuje Amerykanina jako obywatela USA. Zjawisko rozszerzania się granic tożsamości kulturowej, nakładające się na procesy globalizacji politycznej i ekonomicznej, przenosi się w coraz większym stopniu na imigrantów wywodzących się z różnych jednorodnych lub mieszanych grup rasowych. Stąd pojawia się coraz

częściej rodzaj tożsamości latynoamerykańskiej czy po prostu latynoskiej, występującej obok afroamerykańskiej czy ameroindiańskiej (panindiańskiej).

Procesy zaawansowania budowy więzi typu cywilizacyjnego, postnarodowego, ponadrasowego (mieszanego), interetnicznego, wielowyznaniowego społeczeństwa amerykańskiego są już znacznie zaawansowane. Sądzić można, że daleko bardziej niż analogiczne procesy integracji europejskiej, wkraczające we wstępną fazę homogenizacji kulturowej, przy zaawansowanej unifikacji politycznej i standaryzacji gospodarczej. Wprowadzenie wspólnej waluty europejskiej nie znosi jednak wielojęzyczności oraz dominacji tożsamości narodowej zdecydowanej większości Europejczyków. Amerykanie posiadają wspólną walutę od kilkuset lat, a procesy unifikacji państwowo-obywatelskiej oraz gospodarczej są znacznie bardziej zaawansowane niż w Europie. Na zjawiska globalizacji, „amerykanizacji” kultury członków różnorodnych grup rasowych, religijnych i etnicznych, nakładają się zjawiska jednorodności językowej, przy utrzymywaniu się enklaw bilingwizmu, dwu- i wielokulturowości.

Używając określenia „cywilizacja zachodnia”⁶ służącego do wyróżnienia wspólnej płaszczyzny integracji politycznej, gospodarczej i kulturowej społeczeństw o rodowodzie europejskim, umieszczamy w obrębie jednej całości kulturowej zjawiska tak odrębne, jak tożsamość amerykańska i europejska, protestancka i katolicka identyfikacja religijna, ludność angielsko, francusko czy niemieckojęzyczna. Istnieje kilka możliwości rozwoju integracji kulturowej społeczeństw zaliczanych do północno-zachodniego kręgu cywilizacyjnego. Bardziej prawdopodobny wydaje się kierunek ewolucji globalizacji tożsamości kulturowej nie w kierunku westernizacji, lecz amerykanizacji i europeizacji. Pojęcie „cywilizacja zachodnia” jest w większym stopniu eufemizmem, wspólnotą wyobrażoną, „ideologizmem” niż cywilizacja amerykańska, latynoamerykańska czy europejska. Tym bardziej, że obok cywilizacji zachodniej wyróżniana jest w miarę precyzyjnie wyodrębniona terytorialnie, religijnie, językowo i rasowo cywilizacja prawosławna, oznaczająca istnienie jakiejś „wschodniej” przeciwwagi dla „zachodniej”. Jaki sens ma to rozróżnienie? Czy tylko polityczny, gospodarczy i ideologiczny? Czy rozróżnienie

⁶ S. Huntington, *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*, tłum. H. Jankowska, Wydawnictwo Literackie „Muza”, Warszawa 2000.

ma także znaczenie kulturowe, co oznacza, że procesy integracji i homogenizacji kulturowej są daleko posunięte i zaawansowane, prowadząc do wyłonienia nowego, cywilizacyjnego „ładu” światowego? Należy się wstrzymać z odpowiedzią na te pytania. Równie blisko (lub daleko) jest dzisiaj w procesach budowy więzi kulturowej cywilizacji prawosławnej do zachodniej, jak i europejskiej do amerykańskiej.

Bibliografia

Benedict R., *Wzory kultury*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2002.

Huntington S., *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*, tłum. H. Jankowska, Wydawnictwo Literackie „Muza”, Warszawa 2000.

Lipset S. M., *The First New Nation. The United States in historical and comparative perspective*, Anchor Books Doubleday & Co., Inc. Garden City, New York 1967.

Sztompka P., *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo „Znak”, Kraków 2002.

Weber M., *Gospodarka i społeczeństwo*, PWN, Warszawa 2002.

Summary

The problems dealing with the article concerning the issues linked to the status of American civic and cultural society. In the analysis predominates the cultural perspective which creates and consists the phenomena of multiculturalism, pluralism, the complexity of racial, ethnic and religious structure of American civic society. This cultural, political and economical integrated society has been transforming into the cultural holissnes which is taking a shape of civilization.

Mirostawa Skawińska

Zjawisko terroryzmu współczesnego w ujęciu

Francisa Fukuyamy i Samuela Huntingtona

Jednym z najpoważniejszych zagrożeń społecznych i politycznych dla współczesnej cywilizacji stał się terroryzm. Jest on zarazem groźnym fenomenem, jak i plagą naszych czasów.¹ Ostatnie trzy dekady XX wieku określa się niekiedy mianem epoki terroryzmu. Przemoc, gwałt, wojny występowały w historii ludzkości od zawsze, ale dopiero w drugiej połowie mijającego stulecia pojawiła się bezmyślna przemoc, która może stworzyć zagrożenie nie tylko dla każdego człowieka, ale dla całej społeczności międzynarodowej, dla demokracji wszędzie tam, gdzie się pojawia. Jest ona zagrożeniem bez względu na to, czy chcemy się angażować w życie polityczne, czy też nie.

Fenomen terroryzmu stanowi dzisiaj terroryzm międzynarodowy, który jest problemem globalnym, a więc dotyczy całego świata. W epoce coraz większego i szybszego rozwoju technologii, udoskonalenia środków i sposobów masowego zabijania, sprawcy aktów terroryzmu mogą coraz silniej ingerować w politykę wewnętrzną i zewnętrzną państw. Ostatnia dekada XX wieku zapoczątkowała zmiany środowiska międzynarodowego. Z jednej strony rozpad ZSRR i upadek systemu bipolarnego przyczyniły się do aktywności etnicznych i nacjonalistycznych ruchów społecznych, które wyrażając swoje dążenia separatystyczne sięgnęły po brutalną przemoc, z drugiej imperatyw religijny stał się cechą charakterystyczną działalności terrorystycznej.

Globalizacja systemów informacyjnych powoduje zmiany w motywacjach i celach terrorystów. Wzrost konfliktów i napięć na tle etnicznym, religijnym,

¹ Należy w tym miejscu uzupełnić, że terroryzm nie jest zjawiskiem nowym, ma długą historię. Do pierwsze aktów terroryzmu dochodziło 2000 lat temu.

ideologicznym czy społecznym sprawił, że terroryzm zaczął przybierać nowe formy i stał się sposobem na rozwiązanie zaistniałych problemów na skalę globalną. Spirala agresji narasta i mimo malejącej liczby ataków wzrasta liczba ofiar śmiertelnych.

Dramatyczne wydarzenia 11 września 2001, atak na Stany Zjednoczone, symbol demokracji i Zachodu, sparaliżowały światową opinię społeczną. Atak terrorystyczny na Waszyngton i Nowy Jork był nie tylko wstrząsem dla społeczeństw i rządów większości państw świata, ale także powodem pośpiesznego poszukiwania środków i metod, które pozwoliłyby w przyszłości uniknąć powtórzenia się podobnych akcji. Należy dodać, że dyskusja nad wypracowaniem wspólnej strategii walki z terroryzmem zdominowała także prace głównych instytucji Unii Europejskiej.²

Atak al Kaidy w Madrycie 11 marca 2004 spowodował, że od najbardziej radykalnej formy terroryzmu nie jest wolna także Europa. Terror jako zasadnicza forma walki, łącznie z przybierającym na sile ruchem imigracyjnym ludzi islamu, staje się poważnym problemem dla bezpieczeństwa europejskiego.

Po ataku na Madryt zwiększyło się poczucie zagrożenia atakami terrorystycznymi w Polsce. Obecnie aż 87% badanych ocenia, że Polska może stać się celem ataków terrorystycznych w związku z obecnością naszych wojsk w Iraku. Dwa lata temu obawiało się ataku terrorystów 38% Polaków, teraz 64%.³

Przyjęło się uważać, że koniec XX wieku to „epoka terroryzmu”. Powstaje zatem pytanie, jak nazwać początek XXI wieku?

Terroryzm rodzi się z nienawiści – powiedział Jan Paweł II w orędziu na Światowy Dzień Pokoju 1 stycznia 2002 – i *powoduje izolację, nienfriłość, zamknięcie. Przemoc wyzwala przemoc w tragicznej spirali, wciągając także nowe pokolenia, które w ten sposób dziedziczą nienawiść, jaka dzieliła poprzednie generacje. Terroryzm bazuje na pogardzie dla ludzkiego życia. Właśnie dlatego jest nie tylko*

² Uzupełniając, notatka wywiadu dla prezydenta George'a Buscha z sierpnia 2001 ujawniła, że Osama ben Laden planował atak na USA od 1996.

³ Są to dane CBOS z 19–22 marca zamieszczone w Gazecie Wyborczej z dnia 3–4 kwietnia 2004.

motorem niemyślnych zbrodni, lecz on sam – używając terronu jako strategii politycznej i ekonomicznej – stanowi prawdziwe przestępstwo przeciw ludzkości.⁴

Stworzenie jednorodnego modelu terroryzmu nie jest i nigdy nie było możliwe. Natomiast możliwa i celowa jest próba umiejscowienia tego zjawiska w światowej perspektywie.

Powstaje pytanie: czy terroryzm XX i XXI wieku stał się nową formą kolejnej „zimnej wojny”, która przeradza się w niektórych rejonach świata w „wojnę gorącą” czy „świętą wojnę”?⁵

Wydawało się, że po zakończeniu trwającej prawie pół wieku „zimnej wojny”⁶ nastąpiła stabilizacja na świecie. Tymczasem wkraczamy w XXI wiek mając świadomość, że na świecie toczy się około 30 różnego rodzaju konfliktów i wojen. Na naszym kontynencie mamy „kocioł bałkański” oraz konflikty etniczne m.in. w Anglii, Francji, Hiszpanii, Włoszech, Turcji, Grecji i Islandii. W Azji można wspomnieć o takich rejonach, jak: Czeczenia, Afganistan, Chiny – Tajwan – Tybet, Indie – Pakistan – Kaszmir oraz Izrael – Palestyna – Liban. W Afryce obecnie trwają trzy wojny: w Sierra Leone, w Demokratycznej Republice Konga i Angoli. Nie są wolne od konfliktów kontynent amerykański i australijski.⁷

Francis Fukuyama – koniec historii⁸

F. Fukuyama ogłosił w pracy pod tytułem *Koniec historii* swoją teorię w związku z ogłoszoną tezą dotyczącą ewolucji ustrojów społecznych.

⁴ Z orędzia papieża Jana Pawła II wygłoszonego na Światowy Dzień Pokoju 1 stycznia 2002. Patrz: <http://nowożycie.archdiecezja.wroc.pl>.

⁵ Zarówno konflikty zbrojne, jak i liczne akcje terrorystyczne w wielu rejonach świata, coraz liczniejsze ogniska zapalne grożące wybuchem wojny, mają u swoich źródeł demokratyzację stosunków międzynarodowych i zjawisko masowe, zwane „dzieckiem demokracji” – globalizację. Z jednej strony globalizacja jest niewątpliwie dodatnią cechą rozwoju ludzkiego, ale z drugiej strony stanowi olbrzymie zagrożenie dla jego dalszego demokratycznego rozwoju. Więcej na ten temat patrz: A. King, B. Schneider, *Pierwsza rewolucja globalna. Jak przetrwać?*, Warszawa 1992.

⁶ W 1945 roku świat pozbył się faszyzmu, a 45 lat później komunizmu. 1990 rok kończy zatem trwający prawie pół wieku okres „zimnej wojny”.

⁷ Zob. J. Kaczmarek, *Terroryzm i konflikty zbrojne a fundamentalizm islamski*, Wrocław 2001, s. 13–14.

⁸ Francis Fukuyama jest amerykańskim filozofem i politologiem. Obecnie jest doradcą prezydenta Busha do spraw bioetyki. W 1989 r. w czasopiśmie „National Interest” ukazał się jego artykuł zatytułowany *Koniec historii?*, dając podstawę książce o tym samym tytule, w której przedstawił swoją kontrowersyjną teorię „końca świata”.

W intelektualnych rozważaniach na temat procesu historycznego związanego z postępowaniem nauki i techniki stwierdził, że ewolucja owa dobiega końca, a zwycięzcą tego procesu ogłosił demokrację liberalną.

Zdaniem Fukuyamy ta forma ustrojowa uporządkowała się zarówno z poprzedzającymi ją przeciwnikami, jak i dowiodła, że nowoczesniejsze formy organizacji państwowej, takie jak komunizm i faszyzm, nie dorównują jej pod żadnym względem. Zatem to właśnie demokracja liberalna jest jedynym z możliwych ustrojów, w jakich może żyć człowiek. *Najbardziej godnym uwagi osiągnięciem – jak twierdzi autor – ostatnich dekad XX wieku jest ujawnienie niesłychanej słabości wszechpotężnych, jak się zdawało, dyktatur, o różnorodnym obliczu – upadek dotyczy przecież i prawicowych wojskowo-autorytarywnych, i lewicowych totalitarno-komunistycznych molochów. Kruszenie się tych systemów nie zależy od szerokości geograficznej, a świadkami destrukcji są w tym samym stopniu Ameryka Południowa i Europa Wschodnia, Związek Radziecki, Środkowy Wschód czy Azja. I chociaż nie wszędzie przegrane reżimy zastępuje liberalna demokracja, pozostaje ona jedynym spójnym wewnętrznym celem, który łączy różne regiony i kultury na kuli ziemskiej.⁹*

Zdaniem autora *Końca historii* demokracja liberalna jest w stanie zakończyć konflikt wynikający z potrzeby udowodnienia własnej godności w oczach innych. Tylko demokracja stanowi bowiem system, który gwarantuje i zapewnia uniwersalne i powszechne istnienie wszystkich ludzi bez względu na rasę, religię i kulturę. Może to oznaczać po pierwsze koniec konfliktów zbrojnych, gdyż tylko demokracja liberalna zastępuje pragnienie bycia potężniejszym, potrzebę bycia uznanym za równego.

⁹ F. Fukuyama, *Końca historii*, Poznań 1996, s. 12. Czy te słowa brzmią dzisiaj aktualnie? W dobie terroryzmu, który zdaje się walczyć zazarcie właśnie z demokracją, której synonimem stały się Stany Zjednoczone? Sam autor przytaczał w swojej pracy Emile Fackenheim, który twierdził, że „Immanuel Kant, myśliciel umiarkowany i stateczny, zupełnie poważnie mógł w swej epoce głosić, iż wojna służy celom stawianym przez opatrzałość. Jednak po I Iruszeniu wszelką wojnę traktujemy już od najwyższej jako zło konieczne. Tak szacowny filozof, jakim był św. Tomasz z Akwinu, mógł otwarcie wyznać, że tyrani służą Opatrzności, ponieważ bez nich nie byłoby męczenników. Jednak po Oświeceniu każdy, kto odważyłby się wystąpić z tezą Akwinaty, zostałby oskarżony o bluźnierstwo. Tamże s. 26. Czy zatem stwierdzenie, że liberalna demokracja pozostaje jedynym spójnym wewnętrznym celem, spajającym różne regiony i kultury, jest aktualne po 11 września 2001 i 11 marca 2004? Zgadza się z L. Ungerem, że ...*Historia, której koniec, po ostatecznym triumfie kapitalizmu, proklamował ongiś słynny (nieśluga) Inkwizytor, nie tylko nie kończy się, ale coraz szybciej idzie. W nieznanie.* L. Unger, *Z Dawos w nieznanie*, Gazeta Wyborcza z 4 lutego 1998.

Dlatego też w ustroju tym należy zrezygnować z wojen i konfliktów zbrojnych, gdyż narody uznały prawo innych do równego traktowania. Po drugie – zasada uniwersalizmu uznania powoduje, że demokracja liberalna jest jedynym ustrojem, w którym wewnętrzne sprzeczności podlegają ewolucyjnemu łagodzeniu i nie kumulują się, tak jak w innych systemach. Stąd też fundamentalizm i racjonalizm traci swój radykalizm i żarliwość.¹⁰

Zdaniem Fukuyamy, przyczyn konfliktów i sprzeczności na świecie należy szukać nie w ramach najbardziej znanych walk o deficytowe zasoby materialne, lecz w naturalnej potrzebie uznania. *Żądanie uznania stanowi brakujące ogniwo pomiędzy liberalną ekonomiką a polityką... Zrozumienie ogromnego znaczenia w historii potrzeby uznania pozwala na nowo zinterpretować zjawisko kultury, religii, pracy, nacjonalizmu i wojny... Człowiek wierzący, na przykład, realizuje potrzebę uznania poprzez żądanie szacunku dla swych bogów i praktyk religijnych; nacjonalista z kolei wymaga uznania języka narodowego, kultury lub grupy etnicznej.*¹¹ Zatem walka o uznanie pozwala nam głębiej zrozumieć istotę polityki międzynarodowej.

Fukuyama w swoich rozważaniach przytacza także Aleksandra Koję`ve, tworzącego w XIX wieku wybitnego komentatora Hegła, który głosił pogląd, że historia już się zakończyła, gdyż jak to określił „uniwersalne państwo homogeniczne” [zwane przez F. Fukuyamę liberalną demokracją – M.S.] już rozwiązało główny problem dziejów poprzez zastąpienie relacji pan–poddany uniwersalnym i równym uznaniem uprawnień.¹²

Należy w tym miejscu wyjaśnić dwa pojęcia ściśle związane z powyższymi twierdzeniami. Pierwsze to megalotymia, która jest powszechnym pra-

¹⁰ Zob. B. Bolechów, *Terroryzm w świecie podwubiegunowym*, Toruń 2003, s. 75. Przychylnam się do zdania B. Bolechówa, że nie oznacza to bynajmniej jeszcze Kantowskiego „wiecznego pokoju”, ale stanowi maksymalne zbliżenie do tej idei.

¹¹ F. Fukuyama, op. cit., s. 18–19. Powstaje zatem pytanie: czy jeśli istniejące kultury i religie każą zabijać i gwałcić w imię Boga, należy walczyć i zmieniać te kultury prowadząc tzw. wojny prewencyjne w imię demokracji? Zatem rzeczywistość historyczna jest bardziej skomplikowana niż powyższy schemat.

¹² Należy dodać, że koncepcja Fukuyamy jest najbardziej krytykowaną koncepcją polityczno-filozoficzną, której przede wszystkim zarzucano utopizm, naiwność i przejaw zachodniego egocentryzmu. Niemniej jednak należy przyznać jej wyrafinowaną konstrukcję intelektualną. Odwołuje się on w swojej koncepcji nie tylko do Koję`ve’a, ale także do Hegła i I. Kanta.

gnieniem uznania za lepszego od innych; drugie to izotymia, która oznacza powszechną chęć bycia równym. Przedstawiona przez Fukuyamę ewolucja ustrojów społecznych prowadzi od pierwszej do drugiej, w kierunku uniwersalnego państwa homogenicznego. Mówiąc: *nadchodzi „koniec historii”*, mamy na myśli fakt, że odwieczny podział społeczeństw na panów i niewolników ustępuje.

Zatem nasuwają się pytania: Czy pragnienie uznania dostępne jest obywatelom państw demokratycznych i całkowicie zaspokaja ich potrzeby? Dlaczego w demokratycznych i stabilnych krajach Zachodu powstaje terroryzm jako przemoc polityczna? Jak wytłumaczyć istnienie wspólnie zjawiska terroryzmu opartego na motywacjach religijnych czy etnicznych?

Próbując odpowiedzieć na powyższe pytania, można stwierdzić:

Po pierwsze: Fukuyama dostrzega argumenty przeciwników swojej koncepcji. Jego zdaniem lewica głosi, iż powszechne uznanie jest w społeczeństwie kapitalistycznym wadliwe, gdyż to właśnie kapitalizm wytwarza nierówności społeczne i zakłada podział pracy, który wyklucza równość. Stąd liberalna demokracja, ich zdaniem, nie uznaje obywateli za równych. Zaś prawica jest, zdaniem Fukuyamy, autorem silniejszego ataku na zasadę powszechnego uznania. Prawicowi myśliciele uważają, że rewolucja francuska ze swoim ideałem równości *niebezpiecznie przyspieszyła i pogłębiła proces niwelowania społeczeństwa*.¹³

Po drugie: zgodnie z lewicowymi i lewackimi koncepcjami społeczno-politycznymi, terroryści działający na zachodzie w okresie istnienia systemu dwubiegunowego wyznawali ideę radykalnej izotymii. A przecież propozycja absolutnej równości między ludźmi okazała się paradoksalnie jednym z najpotworniejszych wyznaczników megalotymii i okrucieństwa w historii ludzkości. Upadek bloku wschodniego oraz izolacja państw „realnego socjalizmu” stanowiły wystarczający dowód na to, że utopia równości w rozumieniu komunistycznym nie może być realizowana. Terroryzm

¹³ F. Fukuyama, op. cit., s. 22. Za najwybitniejszego przedstawiciela prawicowego stylu myślenia autor uważa Fryderyka Nietzschego, który widział zagrożenie w liberalnej demokracji kreującej niewolniczą mentalność. Jego zdaniem przeciętny obywatel państwa demokratycznego jest wcieleniem „ostatniego człowieka” pozbawionego własnej tożsamości i pragnień na rzecz miłkiego twora, ograniczonego do zaspokajania własnych pragnień i prymitywnych zachcianek.

lewacki upadł w Europie między innymi z powodu upadku podtrzymującej go przy życiu utopii.¹⁴

Po trzecie: zdaniem Fukuyamy, ruchy religijne i narodowe stanowią irracjonalną formę uzewnętrznienia pragnienia uznania. *Wielkie natężenie tych namiętności bierze się – zdaniem autora – z ich zakorzenienia w thymos.*¹⁵ *Osoba wierząca przypisuje godność wszystkiemu, co jej religia uważa za święte (...) Nacjonalista jest przekonany o godności swojej grupy narodowej lub etnicznej, a przez to swojej własnej godności jako członka grupy. Dąży do tego, aby inni tę godność uznali i podobnie jak osoba wierząca czuje gniew, kiedy ktoś tej godności ubliży(...)* Tymotejskie pochodzenie religii i nacjonalizmu wyjaśnia, dlaczego konflikty na tle wartości są potencjalnie bardziej śmiertelne niż konflikty na tle bogactw materialnych.¹⁶ Według Fukuyamy historia jest w stanie poradzić sobie z tymi pierwotnymi siłami. Przykładem dla autora jest Wspólnota Europejska, gdzie nie zanikły różnice narodowe, ale nacjonalizm europejski jest już bardzo oswojoną formą siły, która pchnęła świat ku dwóm wojnom światowym. Zatem terroryzm nacjonalistyczny w Irlandii Północnej czy Baskonii nie ma przyszłości w Europie, gdyż jest anachronicznym wyrażeniem tęsknot tymotejskich.¹⁷

F. Fukuyama twierdzi także, że fundamentalizm islamski w długoterminowej perspektywie nie stanowi żadnego zagrożenia dla rozszerzenia wpływów demokracji liberalnej. Jego zdaniem, *...islam, podobnie jak liberalizm i komunizm, jest systematyczną i spójną ideologią, która zawiera własny kodeks moralny oraz doktrynę sprawiedliwości społecznej i politycznej... Islam zdołał rzeczywiście pokonać demokrację liberalną na dużych polaciacz świata muzułmańskiego i stanowi zagrożenie nawet tam, gdzie jeszcze nie przejął władzy (...)*. Istotny

¹⁴ Tu należy zgodzić się z B. Bolechówem, który twierdzi, że: *Faszycyzm sam w sobie był bardzo szczególnym ustrojem w kontekście rozważań nad problemem historii potrzeby uznania. Jego specyfiką było skomplikowane połączenie propagowanej państwowo megalomani i izobitii. Stworzenie „masowego społeczeństwa nadludzkiego”, czyli pogodzenie kolektywu i nieszczęśliwego, i ducha walczącej, i agresywnej jednostki, okazało się tragiczną mieszanką.* Podobnie doktryny typu tradycjonalizmu arabskiego czy fundamentalizmu islamskiego, które Fukuyama uważa za możliwe do realizacji na krótką metę, gdyż ich realizacja jest możliwa nie w oparciu o autonomiczne osiągnięcia, ale głównie o dochody z ropy naftowej. Zob. B. Olechów, op. cit., przyp. 50 i 51, s. 77. W konkluzji można zatem stwierdzić, że najbardziej optymalna dla rozwoju społeczeństw i człowieka okazuje się liberalna demokracja.

¹⁵ W *Państwie* Platon przedstawia podział duszy na trzy części: pożądlivą, rozumną oraz tę, którą nazywa *thymos*, czyli odważną, mężną. Za F. Fukuyama: op. cit. s. 16.

¹⁶ Por. F. Fukuyama, *Ostatni człowiek*, Poznań 1997, s. 29–30.

¹⁷ Tamże, s. 108–109.

*jest fakt, że przeżywający odrodzenie islam ma duże wpływy na terenach od dawna znajdujących się pod władaniem muzułmanów, natomiast poza tym kręgiem kulturowym w zasadzie nie oddziałuje... I chociaż na Ziemi jest miliard muzułmanów, co stanowi jedną piątą ludności świata, w sferze idei ich wiara nie jest zdolna pokonać liberalnej demokracji.*¹⁸

Zatem koniec historii w koncepcji F. Fukuyamy nie oznacza, że świat stanął na progu lat 90. i spokojnie zmierza ku dobrobytowi i Kantowskiemu pokojowi. Nastąpił koniec rozwoju systemów i doktryn politycznych. Nastąpił kres utopii. Możemy tylko udoskonalać liberalną demokrację.

*Z łatwością wyobrażamy sobie światy gorsze od naszego, gdzie powróciła nietolerancja narodowa, rasowa i religijna, gdzie szaleje wojna lub klęska ekologiczna. Czego nie możemy sobie wyobrazić, to świata w istotny sposób różnego od naszego i zarazem doskonalszego. W przeszłości istniały oczywiście mniej refleksyjne epoki wyobrażające sobie, iż są najdoskonalsze. Różnica między nimi a nami sprowadza się do tego, że ciężko doświadczylismy rozwiązań alternatywnych, które miały być doskonalsze od liberalnej demokracji.*¹⁹

W konkluzji tych rozważań można stwierdzić, że dla Fukuyamy nie ma miejsca w dłuższej perspektywie na terroryzm. Terroryzm współczesny jest objawem agonii historii. Jeśli nawet w przyszłości pozostanie elementem życia społecznego, to sporadycznym.²⁰

¹⁸ F. Fukuyama, *Koniec...*, op. cit., s. 80. Czy możemy zatem stwierdzić, że kulturowa siła oddziaływania islamu zanika? Czy w związku z tym islam, który znalazł się w kulturowej defensywie, chętnie przyjmie cywilizacyjną ofertę Zachodu? Pamiętając, że słowa te były pisane w końcu lat 80. XX wieku, możemy dzisiaj na początku XXI (szczególnie po doświadczeniach z 11 września 2001 r. i 11 marca 2004 r.) stanowczo stwierdzić – NIE. Zdaniem Benjamina R. Barbera, McŚwiat (synonim cywilizacji globalnej) ostatecznie zwycięży z siłami dżihadu (synonim tendencji separatystycznych, nacjonalistycznych i fundamentalistycznych). Zob. B.R. Barber, *Dżihad kontra McŚwiat*, Warszawa 2000, s. 25–30.

¹⁹ F. Fukuyama, *Koniec...*, op. cit., s. 81.

²⁰ W swojej najnowszej książce *Koniec człowieka* Fukuyama widzi nieco inaczej koniec historii, niż przewidywał to prawie ćwierćwieku temu. Jego zdaniem zakończy się ludzka historia, bo tak naprawdę przestanie istnieć ludzki gatunek, jaki znamy. W *Końcu człowieka* biotechnologia jawi się jako największe zło współczesności. *Jeśli rozważymy świat w perspektywie następných dziesięciu lat, to naszym problemem jest terroryzm, fundamentalizm islamski i inne polityczne problemy. Ale w dalszej perspektywie... Tak właśnie w tym upatruję [biotechnologii – przyp. M.S.] wielkie niebezpieczeństwo. W drugiej połowie XX wieku dynamiczny rozwój przeżywały technologie informatyczne, teraz przyszedł czas przyspieszonego rozwoju nauk biologicznych. Rozwój ludzkości był dotąd procesem historycznym. Teraz, gdy będziemy mogli na trwałe zmienić osobowość przyszłych pokoleń, otworzy się przed nami droga ewolucji gatunku.* Za A. Bikont, S. Zagórski, *Wieszczę koniec człowieka*, Gazeta Wyborcza 20–21 marca 2004.

Samuel Huntington – zderzenie cywilizacji

Latem 1993 roku S. Huntington, na łamach „Foreign Affairs” opublikował artykuł pod tytułem *Zderzenie cywilizacji?*, w którym przedstawił swoją tezę na temat wymiaru kształtowania się współczesnej polityki globalnej.²¹ Zgodnie z nią głównym i najniebezpieczniejszym wymiarem polityki globalnej będzie konflikt między grupami należącymi do różnych cywilizacji. Tezę tę, która wzbudziła, jak wiadomo, wiele różnych opinii, rozwinął w książce o tym samym tytule, ale bez znaku zapytania.

Zdaniem S. Huntingtona to właśnie kultura i tożsamość kulturowa, która jest w szerszym sensie tożsamością cywilizacji, tak naprawdę kształtuje nie tylko wzorce spójności, ale i dezintegracji w świecie, jaki powstał po zimnej wojnie. *Oba pojęcia – zdaniem autora – cywilizacja i kultura odnoszą się do stylu życia danego narodu, cywilizacja zaś jest kulturą w szerokim tego słowa znaczeniu.*²²

Zatem koniec zimnej wojny zmusił jednostki i całe społeczeństwa do poszukiwania nowych formuł i znaczenia cywilizacji.

Zdaniem przytaczanego tu już autora starcie się ideologii zastąpione zostało przez antagonizmy między cywilizacjami. Główne modele rozwoju politycznego i ekonomicznego każdy krąg cywilizacyjny kreuje odrębnie. Dlatego też główne sprawy, które rozgrywają się na arenie międzynarodowej, dotyczą różnic cywilizacyjnych i z nich wynikają. Różnice cywilizacyjne dotyczą odmiennych wizji człowieka, społeczeństwa, moralności i religii, języka, tradycji, wolności czy równości.²³

W swojej pracy autor, w kolejnych pięciu rozdziałach, rozwijając wyżej przedstawioną tezę, wysuwa określone wnioski dotyczące współczesnej polityki międzynarodowej.

Po pierwsze: polityka globalna, po raz pierwszy z reszta, jest nie tylko wielobiegunowa, ale i wielocywilizacyjna. Nie można mówić nawet o szansie

²¹ Polskie tłumaczenie pod tytułem *Wojna cywilizacji?* wydała „Res Publica Nowa” nr 2(65), luty 1994.

²² S. Huntington, *Zderzenie cywilizacji*, Warszawa 1997, s. 43. Dla Huntingtona cywilizacje są największymi jednostkami kultury. I na jedno, i na drugie składają się *wartości, normy, instytucje i sposoby myślenia, do których kolejne pokolenia danej społeczności przywiązują podstawowe znaczenie*. Tamże.

²³ S. Huntington wymienia siedem współczesnych cywilizacji na świecie: chińską, japońską, hinduistyczną, islamską, zachodnią, prawosławną i latynoamerykańską. Wspomina jeszcze jedną, ósmą, ale raczej hipotetycznie, cywilizację afrykańską.

powstania cywilizacji uniwersalnej. Społeczeństwa niezachodnie nie poddadzą się westernizacji. Huntington na poparcie swojej tezy przytacza słowa kanadyjskiego męża stanu Lestera Pearsona, który w pierwszych latach zimnej wojny wypowiedział prorocze słowa o odrodzeniu się i sile witalnej społeczności niezachodnich. *Byłoby absurdem wyobrażać sobie, że nowe wspólnoty polityczne wylaniające się na Wschodzie staną się repliką tych, które znamy na Zachodzie. Odrodzenie dawnych cywilizacji przybierze nowe formy.*²⁴

Społeczeństwa zjednoczone tylko przez ideologię, lecz cywilizacyjnie podzielone, albo się rozpadają, jak Związek Radziecki, Jugosławia, Bośnia, albo przeżywają silne napięcia, jak Ukraina, Nigeria, Sudan, Indie czy Sri Lanka.²⁵

Po drugie: zmiana układu sił między cywilizacjami powoduje, że wpływy Zachodu słabną, natomiast cywilizacje azjatyckie rosną w siłę ekonomiczną, militarną i polityczną. W świecie islamu ma miejsce widoczna demograficzna eksplozja, destabilizująca kraje muzułmańskie i sąsiednie. Następuje potwierdzenie na nowo wartości kultur cywilizacji niezachodnich. Ekspansja Zachodu skończyła się w XX wieku i rozpoczął się bunt przeciw Zachodowi. *Każda cywilizacja postrzega siebie jako pępek świata, a historię swą spisuje jako centralny dramat dziejów ludzkości... Zachodu to dotyczy prawdopodobnie w jeszcze większym stopniu niż innych kręgów kulturowych. Taki monocywilizacyjny punkt widzenia staje się jednak coraz mniej adekwatny i przydatny we współczesnym świecie.*²⁶

Po trzecie: w XX wieku wylania się światowy ład oparty na cywilizacjach, który polega na tym, że kraje o zbliżonych cechach kulturowych współpracują ze sobą. Wszelkie zaś próby przenoszenia społeczeństw z jednej cywilizacji do drugiej kończą się konfliktem, gdyż kraje grupują się wokół tych państw, które są ośrodkami ich cywilizacji. *Ludy i kraje o podobnych kulturach lgną do siebie, ludy i kraje o kulturach odmiennych oddalają*

²⁴ Cyt. za S. Huntington, op. cit., s. 39. Tak naprawdę żelazna kurtyna, która przez czterdzieści pięć lat była główną linią podziału w Europie, teraz przesunęła się na wschód, oddzielając ludy zachodniego chrześcijaństwa od wyznawców islamu i prawosławia.

²⁵ Zdaniem autora, tylko kraje o wspólnych cechach kulturowych podejmują współpracę gospodarczą i polityczną, czego przykładem jest Unia Europejska.

²⁶ S. Huntington, op. cit., s. 65. Zatem należy przyjąć i zrozumieć w szerszej perspektywie wielkie cywilizacyjne konflikty świata i mnogość jego cywilizacji. Wyrazem nadal utrzymujących się złudzeń, przed którymi uprzedzali uczeni (Toynbee, Spengler, Braudel), jest rozpowszechniony pod koniec XX wieku pogląd, jakoby cywilizacja Zachodu stanowiła obecnie uniwersalną cywilizację światową. Tamże, s. 66.

się. Sojusz powstał na bazie ideologii i układów między supermocarstwami ustępują miejsca przymierzom określanym przez kulturę i cywilizację.²⁷

Po czwarte: aspiracje zachodu, które można określić jako uniwersalistyczne, prowadzą do nasilania się konfliktów z innymi cywilizacjami. Za najpoważniejszy konflikt można uznać dysharmonię między Zachodem a islamem i Chinami. Zdaniem Huntingtona *...główny podział przebiega między Zachodem i całą resztą, przy czym najgwałtowniejsze konflikty wybuchają między krajami muzułmańskimi i azjatyckimi z jednej a Zachodem z drugiej strony. Niebezpieczne starcia, do jakich dojdzie w przyszłości, wynikną najprawdopodobniej z wzajemnego oddziaływania arogancji Zachodu, nietolerancji islamu i chańskiej pewności siebie.*²⁸

Po piąte: to czy Zachód przetrwa wraz ze swoją liberalną demokracją, zależy od tego, czy Amerykanie potwierdzą na nowo swoją zachodnią tożsamość, a społeczeństwo Zachodu pogodzi się z tym, że ich cywilizacja jest jedyna w swoim rodzaju, ale nie jest uniwersalna. Wstąpiliśmy w epokę, w której różne cywilizacje będą musiały się nauczyć, jak ze sobą koegzystować i dokonywać pokojowej wymiany, ucząc się od siebie, poznając swoje dzieci, ideały, sztuki i kulture, wzajemnie wzbogacając swoje życie. Alternatywą jest w tym przeludnionym świecie brak porozumienia,

²⁷ S. Huntington, op. cit., s. 174. Huntington przytacza sytuację w XX wieku państw, które stanęły na rozdrożu (po okresie zimnej wojny), a zmiany kręgu kulturowego skończyły się niepowodzeniem. Wśród tych państw znalazły się: Rosja, Turcja, Meksyk, Australia. Patrz: tamże, s. 198–225.

²⁸ Tamże, s. 268. Zgadza się z autorem, że Zachód miał (w okresie podwubiegowym), jako jedyna cywilizacja, przemożny a niekiedy niszczycielski wpływ na wszystkie inne. Jest rzeczą zrozumiałą, że narody z innych kręgów kulturowych czują coraz silniejsze i głębsze poczucie związku ze swoimi kulturami. Obecnie centralnym problemem w stosunkach między Zachodem a resztą (podział na „my” i „oni”) jest niewspółmierność między zamiarami Zachodu (zwłaszcza Ameryki), który stara się nie tylko propagować, ale i narzucać swoją uniwersalną kulturę, a jego coraz słabszymi możliwościami w tym względzie. Upadek komunizmu jeszcze bardziej pogłębił ten dysonans. Jest rzeczą bezsporną, że Zachód umocnił swoje przekonanie, że jego ideologia liberalnego demokratyzmu (odrzuca więc koncepcję Fukuyamy, uważając ją jako przejaw zachodniego egocentryzmu), ponieważ odniosła zwycięstwo w skali globalnej, nadaje się dla wszystkich; że inne narody powinny przyjąć zachodnie wartości demokracji, wolnego rynku, ograniczenia rządu, praw człowieka i oprzeć na nich swoje instytucje. Natomiast to, co dla Zachodu jest uniwersalistyczne, innym kojarzy się z imperializmem i jest synonimem „szatana”.

*napięcie, zderzenie i katastrofa.*²⁹ Tu tkwi największe niebezpieczeństwo, gdyż doprowadzić to może do wielkiej wojny – masowego dżihadu.

Ekspansja kulturowa czy ekonomiczna Zachodu nie powstrzyma przemocy, w tym terroryzmu.³⁰ Wpływ tej ekspansji w bardzo małym stopniu oddziałują na mentalność społeczeństw innych niż zachodnia cywilizacja. Podstawa cywilizacji Zachodu to Wielka Karta Wolności a nie Wielki Mac. Ludzie o innej kulturze mogą jeść go z apetytem, ale nie przyswoją sobie tym samym zasad zawartych w Karcie. *Nietrudno sobie wyobrazić – twierdzi Huntington – grupę młodych ludzi z któregoś z krajów bliskowschodniego, którzy noszą dżinsy, piją colę, słuchają rapu, a w przerwach między pokłonem w stronę Mekki konstruują bombę, która podłożą w amerykańskim samolocie pasażerskim.*³¹

Zatem pozimnowojenny terroryzm można wpisać w schemat zderzenia cywilizacji. Łącząca siły ekstremistyczne ideologia nie ma już tak wielkiego znaczenia. Nie wystarczy dzisiaj wyłącznie akceptować ideologię. Coraz częściej chodzi o przynależność etniczną, religijną czy kolor skóry. Obecnie najgroźniejsze grupy działają w ramach konfliktów międzycywilizacyjnych.

Możemy zatem zapytać: czy osiągnięcie równowagi demograficzno-ekonomicznej, której brak Europie, poprzez „wpuszczanie” do Europy obywateli głównie azjatyckich państw, stanowi zagrożenie systemów partycypacyjnych, czy jest szansą na zbliżenie a nie „zderzenie” cywilizacji?

²⁹ Tamże, s. 497.

³⁰ Zdaniem Huntingtona, *Ludzie spoza Zachodu bez wahania wskażą na przepaść, jaka dzieli głoszone przezeń zasady od działań. Ceną pretensji do uniwersalizmu jest hipokryzja... Zachód wspiera demokrację, ale nie wtedy, gdy wynosi ona do władzy islamskich fundamentalistów. Jest za nierozpręstrzeniem broni masowej z zagłady, gdy dotyczy to Iranu i Iraku, ale nie Izraela. Wołny handel to siła napędowa wzrostu gospodarczego, ale nie rolnictwa... Stosowanie podwójnej moralności w praktyce to nieunikniony koszt trzymywania się uniwersalnych standardów.* Tamże, s. 270. Ta hipokryzja wzbudza największy sprzeciw u innych cywilizacji, a po zdobyciu niezależności politycznej kraje niezachodnie chcą się wyzwolić od tej gospodarczej, militarnej i kulturowej hegemonii Zachodu. Widoczne jest, że charakter tych kontaktów, a także stopień wzajemnej wrogości jest różny. Najbardziej napięte są stosunki między Zachodem a islamem i Chinami.

³¹ Tamże, s. 70.

Bibliografia

- Balicka J., Balicki J., *Alarm dla ambasad*, Warszawa 1988.
- Barber B. R., *Dżihad kontra Mc Świat*, Warszawa 2000.
- Bauman Z., *Socjologia*, Poznań 1996.
- Bikont A., Zagórski S., *Wieszczę koniec człowieka*, „Gazeta Wyborcza” 20–21 marca 2004.
- Bolechów B., *Terroryzm jako zjawisko o charakterze politycznym*, „Kultura i Edukacja”, 1998 nr 1.
- Fromm E., *Anatomia ludzkiej destrukcyjności*, Poznań 1999.
- Fromm E., *Ucieczka od wolności*, Warszawa 1997.
- Fukuyama F., *Koniec historii*, Poznań 1996.
- Fukuyama F., *Ostatni człowiek*, Poznań 1997.
- Hoffman B., *Oblicza terroryzmu*, Warszawa 2001.
- Huntington S., *Zderzenie cywilizacji*, Warszawa 1997.
- Kosewski M., *Agresywni przestępcy*, Warszawa 1977.
- Laqueur W., *Złudzenia na temat terroryzmu*, „Rzeczpospolita” 25 października 1998.
- Leksykon politologii*, A. Antoszewski, R. Herbut (red.), Wrocław 1996.
- Muller T., *Młodzieżowe podkultury*, Warszawa 1987.

Strony internetowe:

<http://www.baader-meinhof.com>

http://www.ict.org.il/articles/intel_ct.htm

<http://www.washington-report.org/backissues/0199/9901078.html>

<http://www.biu.ac.il/Besa/>

<http://www.cdt.org/policy/terrorism/>

<http://www.terrorism.prv.pl>

<http://www.state.gov/www/glob/terrorism/1998Report/appb.html>

<http://www.fas.org/irp/offdocs/pdd39.htm>

Summary

One of the most seriously public menace and political threat for contemporary civilization is terrorism. Conflicts and suspenses, both ethnic, religious, ideological and social increase, made terrorism reach in new forms and made it a good way for global problems solutions.

Francis Fukuyama claimed that reasons of conflicts and contradictions in the world should be seeked not in a fight for domination, but in a neutral need for respect.

However, in Samuel Huntington's opinion, conflicts in the world are caused by contradiction of many different groups, which belong to different civilisations.

Ewa Szymanik

Konkurencyjność wymiany polsko-greckiej

W momencie wejścia Polski do struktur Unii Europejskiej warto przeanalizować dystans, jaki dzieli nasz kraj od państw, które już od dawna się w niej znajdują.

Najuboższym i najslabiej rozwiniętym członkiem UE jest Grecja. Mimo tego dystans, jaki dzieli od niej Polskę, jest bardzo duży – jeśli za kryterium zamożności przyjąć wartość produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca, mierzoną według siły nabywczej, to okaże się, że dla Polski jest ona prawie dwukrotnie mniejsza (w roku 2000 wynosił on odpowiednio 16817 i 9588 USD).

Wymiana handlowa

Obecnie Grecja jest krajem o najbardziej przestarzałej strukturze gospodarczej wśród „dawnych” państw Unii. Znajduje to potwierdzenie także w strukturze jej handlu z Polską. Wyniki wymiany w latach 1992–2002 przedstawione zostały w tabeli 1.

Wymiana handlowa z Grecją ma niewielkie znaczenie dla Polski. W 1992 r. było to zaledwie 0,6% w eksporcie, a w imporcie 0,7%. Nasz eksport to przeważnie wyroby przemysłu elektromaszynowego (szczególnie samochody i statki) oraz maszyny i urządzenia (na przykład cementownie, maszyny do cięcia kamienia); sprowadzano głównie artykuły rolno-spożywcze (owoce południowe, soki i inne przetwory owocowo-warzywne).

W 1995 r. dynamika polskiego wywozu była najwyższa w porównaniu z tempem wzrostu eksportu do wszystkich krajów Unii. Import rósł także w sposób wyższy od średniej, lecz nadal saldo wymiany było dodatnie. Tak pomyślna sytuacja to efekt wysokiej wartości sprzedaży statków (podwojenie w stosunku do poprzedniego okresu).

Tabela 1. Obroty handlowe z Grecją w latach 1992–2002 w mln USD

Rok	Saldo	Import	Eksport
1992	-20	71	51
1993	16,9	47,6	64,5
1994	7,1	58,4	65,5
1995	16	79,3	95,3
1996	105,4	77,2	182,6
1997	14	84,6	98,6
1998	30,9	98,2	129,1
1999	-6,9	104	97,1
2000	1,3	98,4	99,7
2001	-7	131,3	124,3
2002	1	148,7	149,7

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

Systematycznie rósł też wywóz samochodów, ale największy przyrost odnotowano w eksporcie wyrobów z aluminium – w 1993 r. polscy dostawcy nie byli obecni na greckim rynku, a w omawianym okresie stali się jednymi z największych. Rósł też eksport papieru oraz drewna i wyrobów drewnianych, a także naczyń porcelanowych. Wysoka dynamika importu spowodowana była głównie dużym przywozem tkanin bawełnianych, których wartość wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim. Przeważały jednak produkty rolne, a oprócz nich sprowadzano jeszcze konstrukcje aluminiowe, folię aluminiową, szampony, okucia z tworzyw sztucznych oraz maszyny i urządzenia do rejestracji dźwięku i obrazu.

W 1996 r. Polska znów odnotowała dodatnie saldo. Znaczenie Grecji w naszym eksporcie wzrosło, co znalazło odzwierciedlenie w blisko siedmiokrotnym wzroście dodatniego salda. Tak wielką poprawę spowodowało rekordowe w całym omawianym okresie zwiększenie dostaw statków. Oprócz znanych już wcześniej głównych towarów eksportowych znaczącą pozycję zajęły też urządzenia telefoniczne.

W 1997 r. eksport polskich statków i podzespołów znacznie spadł na skutek kryzysu w Stoczni Gdańskiej, co drastycznie zmniejszyło osiąganą nadwyżkę. Podobnie było w następnym roku.

Kolejny rok, 1999, nie był korzystny dla polskiego eksportu. Po raz pierwszy od kilku lat odnotowano ujemne saldo w handlu z Grecją. Takie wyniki były konsekwencją między innymi wciąż odczuwalnego kryzysu azjatyckiego i rosyjskiego, co spowodowało wstrzymanie zakontraktowanych dostaw statków. W wymianie wzrosło znaczenie sprzedaży mebli oraz wyrobów przemysłu chemicznego.

W 2000 r. saldo znów było dodatnie, aczkolwiek nieznacznie. Spadła dynamika importu. W eksporcie wzrósł udział maszyn i urządzeń oraz pojazdów, a w imporcie produktów roślinnych i wyrobów z metali nie-szlachetnych. Zmiany te mają jednakże charakter koniunkturalny, a nie są wynikiem istotnych przemian struktury obrotów.

Rok 2001 przyniósł ożywienie wymiany, które utrzymało się również w kolejnym, 2002 roku. Nie można z tego jednak wysnuwać wniosków dotyczących trwałości tej tendencji, co pokazuje analiza wyników wcześniejszych.

Struktura wymiany polsko-greckiej mogłaby być wzorcowa dla całego handlu zagranicznego – sprzedaż wyrobów wysoko przetworzonych w zamian za towary surowcowe i rolnicze. Niekorzystna jest jednak silna dominacja w eksporcie jednego towaru – statków pełnomorskich. Jak pokazały lata 1996 i 1999, jest to produkt silnie wrażliwy na zmiany sytuacji gospodarczej, co powoduje, że wymiana jest mało stabilna i trudno z nią wiązać długookresowe plany.

Wybór metody badawczej

W literaturze można znaleźć szereg odniesień do mierzenia konkurencyjności gospodarczej. Najogólniej dzieli się je na dwa nurty. Pierwszy z nich¹ reprezentuje pogląd, według którego jednym z najważniejszych czynników określających konkurencyjność jest handel zagraniczny, czyli można ją zmierzyć poprzez użycie wskaźników opisujących te dziedziny i dzięki zmianom zachodzącym w ich wartościach określić zmiany w strukturze handlu.

¹ Por. np. J. Misala, *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, t. 1, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000, s. 103–133, M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, IRISS, Studia nad konkurencyjnością, nr 38, Warszawa 1995, E. M. Pluciński, *Der Außenhandel der Visegrad – Staaten während des Transformationsprozesses*, SGH, Warszawa 1997.

Stopień intensywności handlu między- i wewnątrzgałęziowego pozwala w sposób pośredni stwierdzić, czy handlujące ze sobą kraje mają zbliżone struktury gospodarcze, jakich towarów dotyczy wymiana i czy dany towar jest konkurencyjny na rynku partnera. Jest to jednak sposób pośredni. Drugie podejście omawia ten problem szerzej. Już W. Bieńkowski² zwrócił uwagę na fakt, że opieranie się tylko na miernikach pozycji konkurencyjnej, zwłaszcza na wskaźniku RCA, może zafałszować obraz gospodarki, szczególnie jeśli chodzi o kraj o gospodarce silnie scentralizowanej czy rozwijającej się, gdyż specjalizacja, jaką on wykaże, może być wynikiem różnych czynników, w tym wpływu decyzji administracyjnych, co zafałszowuje obraz gospodarki. Proponuje on zatem uzupełnienie go o inne mierniki w celu uzyskania możliwie najpełniejszego obrazu gospodarki. Jeszcze ostrzej krytykują ten problem A. Lipowski i A. Wziątek-Kubiak.³ Autorzy ci postulują szersze stosowanie innych mierników. Takie podejście pozwala ująć nie tylko skutki danego procesu, ujawnione w handlu, ale również jego przyczyny. Jest to więc ujęcie bardzo dokładne, pokazujące różne aspekty gospodarki.

Do analizy samego handlu bierze się raczej pod uwagę podejście pierwsze. Uzupełnione o omówienie wpływu czynników egzogenicznych pozwala objąć ogólną sytuację w handlu i zanalizować ją na poziomie makroekonomicznym. Zdaniem autorki wybór pierwszego lub drugiego podejścia badawczego uzależniony jest zatem od celu, jakiemu to badanie ma służyć. Ponieważ celem niniejszego artykułu jest ukazanie możliwości rozwoju handlu między Polską a Grecją w aspekcie przemian towarzyszących stowarzyszeniu ze Wspólnotami, wobec tego słuszniejsze wydaje się zawężenie badań jedynie do obszaru handlu towarami przemysłowymi, dominującymi w polskim eksporcie i wybór pierwszego podejścia.

² W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981–1988*, Monografie i opracowania, nr 378, Warszawa 1993, s. 47–48.

³ Piszą oni: „Z konkurencyjnością są też utożsamiane wyniki eksportu danego kraju, w tym specjalizacja międzynarodowa (...). Podejście to opiera się na założeniu, iż kraje specjalizują się w sprzedaży za granicą towarów, których produkcja jest najbardziej efektywna. Ani teoria, ani przeprowadzone badania empiryczne nie potwierdzają jednoznacznie takiego założenia. Wielkość i kierunki zmian korelacji między specjalizacją i konkurencyjnością nie są takie same we wszystkich krajach, a korelacja ta nie zawsze ma miejsce”. A. Wziątek-Kubiak, A. Lipowski, *Zmiany konkurencyjności produktów przemysłowych w latach 1994–1998*, [w:] red. A. Lipowski, *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990–1998 i projekcja do roku 2010*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2000, s. 112–113.

Grecja została wybrana do analizy z dwóch powodów. Jednym z nich jest to, że kraj ten należy do najsłabiej rozwiniętych wśród unijnych. Ponieważ często w tej wymianie Polska osiąga nadwyżkę, stąd chęć pokazania ewentualnych możliwych kierunków zwiększenia handlu.

Ponadto warto podkreślić, że podobnych szczegółowych badań dla tego kierunku wymiany w omawianym okresie dotąd nie prowadzono.

O wyborze Grecji zadecydował również fakt, iż jest to kraj, który nie wykorzystał szansy, jaką było przystąpienie do Unii. Wymiana z Grecją jest niewielka (to partner stosunkowo mało znaczący), a jednocześnie jej wielkości są uchwytnie statystycznie. Pozwoli to na rozważenie sytuacji, w której strona polska jest tą o bardziej korzystnej strukturze eksportu. Ponadto w przypadku tego kraju występuje pewna asymetria, przejawiająca się w tym, iż w polskim eksporcie dominują towary wysoko przetworzone (głównie grupa 7 SITC), natomiast import (poza artykułami rolno-spożywczymi, nie uwzględnianymi w badaniach) stanowią głównie towary pracochłonne.

Analizę uzupełniono o wskaźniki przewag komparatywnych, gdyż wysokie wskaźniki IIT nie zawsze muszą się pokrywać z wysokim udziałem eksportu danej gałęzi w eksporcie globalnym. Zatem zestawienie wskaźników RCA i IIT może pomóc w określeniu, w jakim stopniu gałęzie o dużej aktualnej intensywności handlu mogą stanowić punkt wyjścia do rozwoju wymiany w przyszłości.

Badania zostały przeprowadzone na podstawie danych statystycznych GUS dotyczących poszczególnych lat. Wartości eksportu i importu zostały podane w tysiącach USD w cenach bieżących.

Wskaźniki RCA były liczone według następującej formuły:

$$RCA_i = \ln [X_i/M_i : \Sigma X_i/\Sigma M_i] = \ln X_i - \ln M_i,$$

gdzie:

X_i – wartość eksportu grupy towarowej i ,

M_i – wartość importu grupy towarowej i .⁴

⁴ Wartość RCA_i mniejsza od zera świadczy o braku, zaś RCA_i większa od zera – o występowaniu ujawnionej przewagi komparatywnej oraz o intensywności międzygałęziowego handlu i międzynarodowego podziału pracy.

Wskaźniki IIT obliczono według wzoru:

$$IIT = \left[\frac{(Xi + Mi) - |Xi - Mi|}{Xi + Mi} \right] \cdot 100$$

Im wartość IIT jest większa od zera, tym intensywność wymiany wewnętrzzgałęziowej rośnie.

Wybrane wyniki badań przeprowadzone dla towarów przemysłowych pokazuje tabela 2 (na s. 207).

Z powyższych wskaźników wynika, że pozycja konkurencyjna polskich towarów w Grecji nie jest silna. W pierwszych dwóch latach badanego okresu przewaga naszych produktów była bardzo mała. Do najważniejszych grup, gdzie zaznaczały się przewagi naszego kraju, należy ceramika (666), meble (821), elektryczny sprzęt przekątnikowy.

W przypadku bardzo wielu wyrobów daje się zauważyć brak jakiegokolwiek przewagi (RCA ujemne), widoczna jest ona jednak w odniesieniu do towarów zaawansowanych technologicznie, czyli do towarów z grupy 7 i jej wartości stale rosną. Oznacza to poprawę konkurencyjności Polski. Tempo jej wzrostu jest dużo silniejsze niż w przypadku Unii jako całości, co oznacza szybszy rozwój naszego kraju w dziedzinach technologicznie intensywnych.

Sytuacja zmienia się w roku 2001. Wzrost wartości wskaźników może być pochodną zwiększenia wymiany. Ulegają one dość wyraźnemu przewartościowaniu. Przewaga względna gospodarki polskiej przejawia się zarówno w zwiększeniu ich wartości, jak i pewnym przegrupowaniu towarów. Zdecydowanie na początek wysuwają się te z grupy 7, co świadczy o silnie pogłębiającej się specjalizacji Polski w eksporcie towarów technologicznie intensywnych i stanowi umocnienie zaznaczającej się wcześniej tendencji. Następnie ważne pozycje zajmują tekstylia oraz wyroby ze szkła i ceramiki, co nie jest zaskakujące, zważywszy na podobne wyniki w przypadku handlu z innymi krajami.

Towarami o wysokich wartościach wskaźników przewagi komparatywnej okazały się statki (793). Grecja to kraj morski i mający dużą flotę, zarówno handlową, jak i pasażerską, nie należy zatem traktować tak wy-

sokich wartości jako czegoś nietypowego. Inną grupą są samochody osobowe, co również nie jest niczym zaskakującym, gdyż nasz partner nie posiada własnej marki samochodowej, wszystkie pojazdy są importowane, zaś fiat to druga pod względem popularności marka w tym kraju. Równie ważna jest wysoka pozycja odbiorników telewizyjnych, choć ta ostatnia uzyskała wysoką wartość wskaźników RCA dopiero w 2001 roku. Może to świadczyć o polepszającej się jakości polskich towarów, co potwierdzałby wzrost ich znaczenia na tamtejszym rynku.

Rok 2002 to powrót do ogólnego trendu – powolna wymiana międzygałęziowa, niskie wartości wskaźników. Brak też znaczących zmian, jeśli chodzi o grupy towarowe dominujące w handlu. Wynika z tego, że polska gospodarka nie utrzymała tempa wymiany z poprzedniego roku dla towarów z różnych gałęzi, lecz raczej rozszerzyła asortyment.

Tabela 2. Zestawienie dziesięciu grup towarowych o największych wskaźnikach RCA

Rok	1999		2000		2001		2002	
l.p.	grupa	RCA	grupa	RCA	grupa	RCA	grupa	RCA
1.	666	2,86	676	4,04	793	9,78	775	2,89
2.	821	2,75	821	3,12	761	9,69	666	2,29
3.	641	2,72	778	2,77	735	6,62	641	1,89
4.	773	2,65	666	2,53	781	6,08	747	1,77
5.	775	1,51	792	2,53	792	5,77	778	1,76
6.	894	1,24	773	2,08	679	5,61	773	1,73
7.	743	0,5	743	1,34	783	5,39	629	1,65
8.	892	0,28	775	1,19	522	5,32	716	1,49
9.	874	0,28	691	0,63	665	5,22	793	1,23
10.	742	0,18	772	0,62	782	5,12	699	1,06

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wartości wskaźników wymiany wewnątrzgałęziowej różnią się dość zasadniczo od tych w handlu z Unią jako całością. Największa substytucyjność występuje w grupie 642 (papier i tektura cięte według wymia-

rów); dla pozostałych grup zmienia się niemal co roku. Dość stabilny poziom wykazuje aparatura pomiarowa (874), generalnie jednak trudno jest znaleźć grupy, w których można zauważyć trwały rozwój wymiany wewnętrznej, a co za tym idzie – stałą współpracę. Wymiana ta dotyczy towarów pracochłonnych.

Tabela 3. Zestawienie dziesięciu grup towarowych o największych wartościach wskaźnika intensywności wymiany wewnętrzzgałęziowej (w procentach)

Rok	1999		2000		2001		2002	
	Grupa	IIT	grupa	IIT	grupa	IIT	grupa	IIT
1.	642	94,77	723	92,97	642	99,7	728	97,83
2.	629	92,59	642	92,89	693	98,56	653	97,37
3.	742	90,83	745	90,82	884	97,92	742	95,96
4.	721	89,26	894	89,98	737	97,87	874	95,74
5.	691	89,04	892	83,09	872	97,21	743	93,68
6.	699	88,19	874	81,16	874	96,41	727	87,31
7.	874	85,95	699	78,54	691	94,88	533	87,25
8.	892	85,91	533	75,23	571	94,45	744	86,92
9.	743	75,34	663	71,52	898	90,45	893	86,87
10.	772	67,61	772	70,18	764	90,37	642	85,31

Źródło: jak w tabeli 2.

Nowością jest wysoka pozycja maszyn i urządzeń specjalistycznych (728) w ostatnim badanym roku. Może to świadczyć o poszerzeniu asortymentu wymiany, o czym wspomniano wcześniej. Pozostałe towary nie ulegają znaczącym zmianom, jeśli chodzi o ich pozycję w wymianie.

Wielkość wskaźników wymiany wewnątrzgałęziowej nie przekłada się na udziały w eksporcie. Wyjątkiem jest tu papier i tektura cięte według wymiarów (642), ponadto wyroby ceramiczne (666), urządzenia elektryczne i nieelektryczne (775) oraz inna aparatura i urządzenia elektryczne (792). Współpraca zatem nie jest intensywna.

Tabela 4 (s. 210) przedstawia zestawienie udziałów w eksporcie towarów z grupy 7, należących do pierwszej trzydziestki.

Wysoką pozycję eksportową pojazdów mechanicznych i odbiorników telewizyjnych, jak już wspomniano, w ostatnim badanym roku przewyższyły statki, jednakże w prawie każdej z grup towarowych notowany jest systematyczny wzrost udziału w eksporcie. Systematycznie powiększa się też udział towarów z grupy 7 w wartości całego polskiego eksportu do Grecji, co oznacza korzystne dla naszego kraju zmiany w jego strukturze.

Badanie handlu polsko-greckiego pokazuje, jak bardzo ta wymiana jest spolaryzowana i w jakim stopniu jest to handel międzygałęziowy, o strukturze korzystnej dla Polski. Wśród trzydziestu grup towarowych o największych udziałach w eksporcie aż połowa to towary z grupy 7, a zatem zaawansowane technologicznie. Jak już wspomniano, Grecja jest krajem, z którym Polska często osiąga dodatnie saldo wymiany. Można to tłumaczyć korzystną strukturą handlu.

Z drugiej strony taka polaryzacja świadczy o tym, że obie gospodarki są słabe i nie należą do liczących się we współczesnym świecie. Znacznie bardziej korzystne byłoby, gdyby występowała wysoka substytucyjność w dziedzinie towarów wysoko przetworzonych oraz by ich udziały w eksporcie były dużo większe. Nie rokuje to również pomyślnie dla gospodarki Polski – należy bowiem domniemywać, że w Unii będziemy zajmowali jedno z dalszych miejsc, wśród najsłabiej rozwiniętych państw. Sytuacja ta nieprędko ulegnie poprawie, gdyż z uwagi na dużą liczbę krajów w kolejnym poszerzeniu środków przyznane Polsce w ramach pomocy unijnej nie będą duże, nie można zatem liczyć na radykalną zmianę.

Tabela 4. Udziały w eksporcie najważniejszych towarów z grupy 7 (w procentach)

Rok 1999			Rok 2000			Rok 2001			Rok 2002		
Miej.*	grupa	Udz.w X*	Miej.	grupa	Udz.w X	Miej.	grupa	Udz.w X	Miej.	grupa	Udz.w X
1	781	39,02	1	781	29,13	1	793	21,93	1	793	25,14
2	761	19,46	2	761	15,4	2	781	20,52	2	761	16,28
6	775	2,13	3	711	5,91	3	761	15,48	3	781	14,57
8	793	1,8	5	716	3,8	6	716	3,15	4	775	5,02
1	716	1,64	6	793	3,38	7	775	2,99	13	778	0,92
13	778	1,34	10	775	1,95	10	778	1,19	14	792	0,85
15	773	1	15	773	1,1	11	783	1,13	15	773	0,63
18	749	0,63	16	778	0,95	14	773	0,69	19	764	0,45
19	713	0,61	17	782	0,88	17	744	0,63	21	741	0,41
21	782	0,5	19	713	0,8	18	764	0,59	25	744	0,34
22	747	0,47	22	792	0,65	19	792	0,52	27	747	0,27
25	764	0,44	24	747	0,51	23	772	0,43	29	771	0,26
27	722	0,37	25	764	0,44	25	711	0,42			
			27	772	0,43	26	713	0,39			
			29	722	0,3	27	747	0,39			
razem		69,41	razem		65,63	razem		70,45	razem		65,14

Miej. – miejsce

Udz. w X – udział w eksporcie

Źródło: jak w tabeli 2.

Wnioski końcowe

Z zestawienia danych wynika, iż najwyższe wskaźniki rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej dotyczą grup 6 i 7, a zatem wyrobów praco-

chłonnych i zaawansowanych technologicznie. Rozmiary substytucyjności nie są jednak wysokie. Niewątpliwie przyczynił się tu wysoki eksport statków oraz handel w dziedzinie przemysłu motoryzacyjnego. Są to jednak gałęzie, które w świecie nie stanowią już „motoru” napędzającego postęp techniczny i zmiany gospodarcze. Generalnie wymiana ma charakter komplementarny a nie substytucyjny.

Na podstawie zaprezentowanych badań i omawianych zagadnień można sformułować kilka wniosków.

- Analiza handlu Polski z Grecją pokazuje, że nasz kraj jest konkurencyjny tylko w odniesieniu do najsłabiej rozwiniętych krajów Unii, o strukturze wymiany jeszcze mniej korzystnej niż nasza.
- Ważnym problemem jest rozwój nowych dziedzin przemysłu, przynoszących produkcję towarów wysoko przetworzonych lub też wybór własnej, krajowej specjalności.
- Pozytywnym skutkiem stowarzyszenia była modernizacja polskiej gospodarki, prowadząca do redukcji dziedzin schyłkowych i będąca impulsem dla rozwoju przemysłu samochodowego.
- Grupy towarowe o najbardziej ustabilizowanej pozycji w polskim eksporcie są zarazem towarami o wysokiej wrażliwości na zmiany cen i kosztów, co oznacza, że utrzymywanie się na rynkach unijnych przy konieczności sprostania konkurencji innych krajów, w tym postsocjalistycznych, staje się coraz trudniejsze.
- Eksport niektórych towarów z grupy 7 rośnie powoli, ale systematycznie. Oznacza to ruch w dobrym kierunku, to znaczy rozwój przemysłu wykorzystującego zaawansowaną technikę.
- Wśród ekonomistów panuje jednak przekonanie, iż ta dziedzina zaliczana jest obecnie do przemysłów schyłkowych, w związku z czym nie należy wiązać z nią zbyt dużych nadziei, lecz raczej traktować jako pierwszy krok w kierunku tworzenia i rozbudowy przemysłów nowoczesnych.
- Poprawa konkurencyjności danej branży niekoniecznie musi oznaczać poprawę konkurencyjności eksportu, zwykle jednak stanowi dla niej punkt wyjścia.

Bibliografia

Bieńkowski W., *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981–1988*, Monografie i opracowania, nr 378, Warszawa 1993.

Lubiński M., Michalski T., Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, IRiSS, Studia nad konkurencyjnością, nr 38, Warszawa 1995.

Misala J., *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiaru międzynarodowej*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, t. 1, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.

Pluciński E. M., *Der Außenhandel der Visegrad – Staaten während des Transformationsprozesses*, SGH, Warszawa 1997.

Rocznik handlu zagranicznego, różne lata.

Wziątek-Kubiak A., Lipowski A., *Zmiany konkurencyjności produktów przemysłowych w latach 1994–1998*, [w:] red. A. Lipowski, *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990–1998 i projekcja do roku 2010*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2000.

Summary

This article shows results of researches done for Polish – Greek trade of industry goods during period of Polish association to European Union structures. It presents structure of this trade and its competitiveness during last years. The article also shows conclusions according to its character and probable ways of their changes in the future

Magdalena Ślusarczyk

Programowanie – priorytetowe obszary działania krajów Unii Europejskiej

Programowanie to jedna z pięciu podstawowych zasad, w oparciu o które budowana jest polityka regionalna Unii Europejskiej. Jest to kilkietapowy proces organizowania, podejmowania decyzji i finansowania w celu wdrażania wspólnych działań Wspólnoty i państw członkowskich dla osiągnięcia założonych celów. Z zasady programowania wynika, że pomoc przeznaczana jest na programy trwałego rozwiązywania problemów danej gałęzi gospodarki lub danego regionu. Podstawą otrzymania wsparcia finansowego jest planowanie (tworzenie planów, strategii i programów rozwojowych) w pewnym przyjętym przez Wspólnotę horyzoncie.¹

Pierwszy okres programowania dla krajów, które wstąpiły do UE 1 maja 2004 r. jest bardzo krótki, gdyż obejmuje lata 2004–2006 (dla pozostałych członków Wspólnoty jest to okres siedmioletni). Dlatego też nowi członkowie UE powinni w tym okresie wyznaczyć przejrzyste priorytety działania związane z najbardziej dotkliwymi problemami, z jakimi boryka się dany kraj i na nich skoncentrować pomoc finansową z unijnych funduszy. Głównym wyzwaniem jest tworzenie warunków do pobudzenia wzrostu gospodarczego, stymulowanie czynników prowadzących do rzeczywistej konwergencji wszystkich regionów oraz przygotowanie strategii rozwoju bazującej na inwestycjach przyczyniających się do zwiększenia konkurencyjności. Pierwszy okres programowania dla nowych krajów członkowskich opiera się na trzech kluczowych zasadach:

¹ *Polityka regionalna i koordynacja instrumentów strukturalnych*, Centrum Informacji Europejskiej, Warszawa, 21.01.2002.

- przewidywanie (prowadzenie negocjacji dotyczących niektórych dokumentów związanych z programowaniem miało miejsce jeszcze przed akcesją nowych członków);
- uproszczenie niektórych procedur, przyjęcie realistycznego i pragmatycznego podejścia odnośnie wdrażania funduszy w trakcie pierwszego okresu programowania:
 - ✓ cztery państwa (w tym Polska) zdecydowały się przedłożyć Komisji Europejskiej plan rozwoju wraz z ograniczoną liczbą sektorowych programów operacyjnych oraz z jednym zintegrowanym programem operacyjnym dla regionów przyporzędowanych do Celu 1, a także uzupełnienia programów operacyjnych,
 - ✓ sześciu nowych członków UE wybrało jednolity dokument programowy (Single Programming Dokument – SPD),
 - ✓ nowi członkowie mogą przygotować programy operacyjne tylko dla dwóch Wspólnotowych Inicjatyw: Interreg i Equal,
 - ✓ programy w ramach inicjatyw Wspólnoty: Leader+ i Urban mają zostać w poszczególnych krajach UE zintegrowane z jednolitymi dokumentami programowymi lub z programami operacyjnymi,
 - ✓ jednolite dokumenty programowe lub programy operacyjne dla Celów 1 i 2 mogą wspierać – w przypadku Inicjatywy Interreg III A – programy współpracy przygranicznej,
 - ✓ innowacyjne działania, będące całkowitym novum, nie będą wdrażane przez nowe kraje członkowskie podczas tego okresu programowania;
- ograniczenie liczby instrumentów wsparcia i priorytetów, aby środki finansowe z funduszy strukturalnych zostały przeznaczone na rozwiązanie kluczowych problemów.

Takie podejście do programowania powinno ułatwić zarządzanie finansami przyszłych programów i pozwolić na bardziej elastyczne reakcje w związku z pojawiającym się (już w okresie przedakcesyjnym) problemem absorpcji środków finansowych, w rezultacie którego dany kraj nie wykorzystuje wszystkich dostępnych środków.²

² *Further indicative guidelines for the candidate countries*, COM (2003) 110 final, Brussels, 12.03.2003.

W Polsce w celu zaprogramowania pomocy wspólnotowej oraz zapewnienia efektywnego jej wdrażania, przygotowano Narodowy Plan Rozwoju na lata 2004–2006.³ Został on zatwierdzony przez Radę Ministrów i przesłany do Komisji Europejskiej w styczniu 2003 r. i był podstawą do wynegocjowania:

- Podstaw Wsparcia Wspólnoty⁴ – dokumentu określającego kierunki i wysokość wsparcia ze strony funduszy strukturalnych na realizację zamierzeń rozwojowych oraz
- Strategii Wykorzystania Funduszu Spójności⁵ – dokumentu określającego kierunki i wysokość wsparcia ze strony Funduszu Spójności.

Dokumenty te zostały formalnie zatwierdzone przez Komisję Europejską po akcesji Polski do UE. Do 30 kwietnia 2004 r. Komisja Europejska zatwierdziła programy operacyjne: Sektorowy Program Operacyjny (SPO) Wzrost konkurencyjności gospodarki, SPO Rozwój zasobów ludzkich, SPO Rybołówstwo i przetwórstwo ryb, SPO Transport i gospodarka morska, SPO Ochrona środowiska i gospodarka wodna, SPO Modernizacja i restrukturyzacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich, Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego, Program Operacyjny – Pomoc Techniczna.⁶ Ponadto powołane zostały wszystkie Komitety Monitorujące Programy Operacyjne. Pierwsze posiedzenia większości z nich już się odbyły (z wyjątkiem komitetów dla programów w zakresie rybołówstwa i rolnictwa); zaakceptowane zostały wówczas uzupełnienia programów operacyjnych. W okresie marzec – kwiecień 2004 r. Zespół Przygotowawczy Komitetu Integracji Europejskiej (ZPKIE) przyjął uzupełnienia programów operacyjnych: Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, Rozwój Zasobów Ludzkich, Transport, Pomoc Techniczna, a także uzupełnienie Zintegrowanego Programu Rozwoju Regionalnego.

³ *Polska. Narodowy Plan Rozwoju na lata 2004–2006*, Warszawa, styczeń 2003.

⁴ 18 grudnia 2003 r. Komisja potwierdziła ostateczną wersję PWW, a Rada Ministrów zaakceptowała ją 23 grudnia 2003 r.

⁵ Ostateczna wersja SWSP została zatwierdzona przez Komisję Europejską w dniu 19 grudnia 2003 r. i przyjęta przez Zespół Przygotowawczy Komitetu Integracji Europejskiej na posiedzeniu w dniu 2 marca 2004 r.

⁶ Zatwierdzenie ostatecznych wersji tych programów przez Zespół Przygotowawczy Komitetu Integracji Europejskiej (ZPKIE) miało miejsce na przełomie lutego i marca, a 16 marca 2004 r. dokumenty te zostały przyjęte przez Radę Ministrów.

Zakończono prace nad powoływaniem Komitetów Sterujących wyborem projektów w ramach poszczególnych programów operacyjnych, w tym na poziomie regionalnym. Rozpoczęto nabór projektów dla następujących programów: Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, Rozwój Zasobów Ludzkich, Pomoc Techniczna. Na przełomie kwietnia i maja rozpoczęto nabór projektów dla programów Transport i Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR).

W Ministerstwie Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej funkcjonują bazy danych potencjalnych projektów do współfinansowania z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (baza danych ISEKP) i Europejskiego Funduszu Społecznego. Liczba projektów zawartych w bazie ISEKP jest dosyć duża; w wielu przypadkach nie są to jednak jeszcze gotowe projekty. Do połowy marca 2004 r. w bazie ISEKP zarejestrowano 2380 projektów. Oprócz tego w systemie znajduje się 6769 projektów w fazie roboczej. Spośród 2380 zarejestrowanych projektów większość – 2262 – adresowana była do ZPORR. W bazie danych projektów, które potencjalnie mogą być współfinansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego, obecnie znajdują się 284 projekty.⁷

Mając na uwadze pomoc krajom członkowskim UE w kwestii odpowiedniego przygotowania programów i projektów, które mają być finansowane z funduszy strukturalnych w okresie 2000–2006 oraz ich powiązania z Funduszem Spójności, Komisja Europejska przygotowała przewodniki zawierające wskazówki dotyczące programowania.⁸

Poszczególne kraje członkowskie wprowadzając własne priorytety odnośnie rozwoju kraju, muszą jednocześnie uwzględnić wymogi przedstawiane przez Wspólnotę. W przygotowywanych projektach należy uwzględnić działania, które przyczynią się do realizowania priorytetów UE, a są to: konkurencyjność regionalna, ekonomiczna i społeczna kohezja oraz rozwój obszarów miejskich i wiejskich (ze szczególnym

⁷ *Założenia Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013*, Warszawa, 30 kwietnia 2004.

⁸ *Guidelines for programmes in 2000–2006*, Commission Communication of 1 July 1999, COM (1999) 344 final – Official Journal C 267, Brussels, 22.09.1999; także: *Further indicative guidelines for the candidate countries*, op. cit.; także: *The structural funds and their coordination with the cohesion fund. Revised indicative guidelines*, COM (2003) 499 final, Brussels, 25.08.2003.

uwzględnieniem alokacji środków dla obszarów, gdzie głównym źródłem dochodów ludności jest rybołówstwo).

Jednym z najważniejszych priorytetów UE jest konkurencyjność regionów, która zależy w głównej mierze od zapewnienia odpowiednich warunków dla rozwoju gospodarczego i zatrudnienia. Przedsiębiorstwa powinny mieć łatwy dostęp do szerokiego spektrum środków wsparcia pośredniego (przy jednoczesnym zapewnieniu wspólnotowych zasad konkurencji) w dziedzinie transportu, energii, telekomunikacji, ochrony środowiska i rozwoju technologicznych innowacji. Należy zwrócić uwagę, że w przypadku dofinansowania tych obszarów nacisk w programowaniu powinien być położony na rozwój sieci transeuropejskich. Ponadto, działania w ramach Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (ERDF), a także operacje Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EIB) muszą być koordynowane w celu zapewnienia jak najlepszych warunków współpracy podmiotów publicznych i prywatnych.⁹

Bardzo ważną rolę w dążeniu do wzrostu gospodarczego poszczególnych państw odgrywa rozwój sieci i systemów transportowych. Dlatego też programy i strategie rozwoju muszą uwzględniać inwestycje w sektorze transportu, które pozwolą złagodzić czynniki wpływające na niską konkurencyjność regionów (wysokie koszty transportu, zbyt długi czas podróży, przeciążenie sieci transportowych) i przyczynią się do polepszenia jakości infrastruktury transportu (usługi pomocnicze, większe bezpieczeństwo). Każdorazowo przy tworzeniu danego programu należy pamiętać o konieczności zapewnienia równowagi pomiędzy różnymi środkami transportu, ich dostępnością i trwałością. Nacisk powinien być położony przede wszystkim na¹⁰:

- zwiększenie efektywności systemów transportowych (poprzez modernizację i naprawę istniejącej infrastruktury, zapewnienie lepszego zarządzania i pozyskiwanie środków zwiększających interoperacyjność);
- dążenie do zapewnienia równowagi pomiędzy różnymi środkami transportu (poprzez większe inwestycje w środki transportu inne

⁹ *Guidelines for programmes in 2000–2006*, op. cit.; także: *Guidelines for Successful Public-Private Partnerships*, ww.europa.eu.int/comm/regional_policy z dnia 04.04.2004.

¹⁰ Ibidem.

- niz transportu drogowego, rozwój intermodalnych i łączonych systemów transportowych oraz tworzenie transferów kołowych);
- polepszenie dostępności komunikacyjnej poszczególnych regionów (dzięki powiązaniu głównych sieci transportowych z lokalnymi systemami transportowymi);
 - eliminowanie ujemnych skutków rozwoju transportu (poprzez zastosowanie się do wymogów ochrony środowiska).¹¹

Polska i pozostałe kraje, które 1 maja 2004 r. wstąpiły do UE, mogły w dużym stopniu przygotować się do korzystania ze środków Funduszy Spójności i funduszy strukturalnych dzięki Instrumentowi Przedakcesyjnej Polityki Strukturalnej – ISPA¹², ustanowionemu na mocy Rozporządzenia Rady Unii Europejskiej z dnia 21 czerwca 1999 r. Wsparcie finansowe z ISPA przyznawane było beneficjentom na przedsięwzięcia związane z infrastrukturą ochrony środowiska i transportu.¹³ Podobnie jak w przypadku funduszu ISPA, kraje korzystające z Funduszy Spójności powinny koncentrować swoje działania w sektorze transportu na tworzeniu sieci transeuropejskich.¹⁴ Beneficjenci funduszy ERDF powinni zwrócić szczególną uwagę na dostępność poszczególnych regionów, interoperacyjność infrastruktury transportu, tworzenie transferów kołowych oraz wspieranie miejskich i regionalnych systemów transportowych. W zakresie ochrony środowiska wsparcie z funduszy strukturalnych i Funduszy Spójności ma zagwarantować zgodność z przyjętymi przez UE standardami i przestrzeganie kluczowych reguł (np. zanieczyszczający płaci). Środki prewencyjne powinny być przeznaczane na ochronę obszarów szczególnie narażonych na katastrofy ekologiczne. Priorytetem, który należy wziąć pod uwagę przy tworzeniu programów i projektów w zakresie gospodarki wodnej, jest zagwarantowanie dostaw

¹¹ Ibidem.

¹² Rozporządzenie Rady Unii Europejskiej z dnia 21 czerwca 1999 r. ustanawiające Instrument Przedakcesyjnej Polityki Strukturalnej, Dz.U. WE nr 1267 z 1999.

¹³ M. Zembrzusi, *Przedakcesyjny Instrument Polityki Strukturalnej – ISPA*, [w:] *Droga do Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej*, praca zbiorowa, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2000, s. 57.

¹⁴ Zgodnie z decyzją Wspólnot Europejskich (Nr 1692/96/EC), projekty kwalifikujące się do dofinansowania muszą być zlokalizowane na szlakach komunikacyjnych o międzynarodowym znaczeniu, będących częścią Transeuropejskich Sieci Transportowych (Trans-European Networks – TEN).

wody odpowiedniej jakości i ilości, a także stworzenie warunków do zgodnego z normami unijnymi gospodarowania ściekami miejskimi. Ponadto plany zarządzania odpadami opracowywane przez dany kraj członkowski muszą zawierać opis działań, mających na celu polepszenie dotychczasowych metod zarządzania odpadami miejskimi, przemysłowymi i stanowiącymi szczególne zagrożenie dla środowiska (np. odpady radioaktywne). Niezwykle ważne jest stwarzanie warunków do stosowania na większą skalę recyklingu, promowanie ponownego wykorzystania opakowań, a także budowanie nowych i modernizacja istniejących oczyszczalni ścieków.¹⁵

Zapewnienie zrównoważonego wzrostu zależy również w dużym stopniu od funkcjonowania efektywnego i konkurencyjnego sektora energii. W krajach borykających się z trudnościami w tym zakresie, w programowaniu należy uwzględnić działania, które w perspektywie umożliwią¹⁶:

- stworzenie wydajnej infrastruktury w zakresie dystrybucji gazu i prądu, która m. in. uniezależni dany kraj członkowski od dostaw zewnętrznych;
- bardziej efektywne wykorzystanie energii przez małe i średnie przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe i instytucje publiczne dzięki nowym technologiom, pozwalającym na obniżenie kosztów zużycia;
- korzystanie na większą skalę z odnawialnych źródeł energii, co powinno przyczynić się do powstania nowych miejsc pracy i redukcji zanieczyszczeń (na inwestycje w tej dziedzinie powinno być przeznaczony przynajmniej 12% wszystkich środków finansowych poświęconych na programy związane z sektorem energetycznym);
- bardziej powszechne stosowanie biopaliw w sektorze transportu.¹⁷

Szybki rozwój społeczeństwa informacyjnego, uwarunkowany istnieniem odpowiedniej infrastruktury telekomunikacyjnej, otwiera nowe możliwości w zakresie rozwoju ekonomicznego. Dlatego też unijna pomoc w tym zakre-

¹⁵ *Guidelines for programmes in 2000-2006*, op. cit.; także: *Further indicative guidelines for the candidate countries*, op. cit.; także: *The structural funds and their coordination with the cohesion fund. Revised indicative guidelines*, op. cit.

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ *Ibidem*.

się skierowana jest głównie na promowanie nowych usług, wprowadzanie innowacyjnych aplikacji (zwłaszcza w handlu elektronicznym), zakup odpowiedniego sprzętu oraz szkolenie potencjalnych użytkowników nowoczesnej infrastruktury. Dynamika rozwoju poszczególnych regionów UE oraz warunki współpracy między sektorem publicznym, biznesem, edukacją, instytucjami kultury i organizacjami wspierającymi przedsiębiorczość uzależnione są oczywiście także od odpowiednich nakładów na badania gwarantujące progres technologiczny.

Priorytetem powinny być zatem inwestycje w następujących obszarach¹⁸:

- promowanie innowacji;
- tworzenie sieci przemysłowych, współpraca w zakresie transferu technologii oraz zakładania przemysłowych i handlowych klastrów;
- rozwój zasobów ludzkich, m. in. dzięki wymianie pracowników między firmami (okresowe szkolenia), promowanie szkolnictwa wyższego, doskonalenie zawodowe, inwestowanie w instytucje badawcze.¹⁹

Ponadto środki strukturalne powinny wspierać rozwój narodowych i regionalnych strategii dotyczących społeczeństwa informacyjnego, wdrażanie planu „eEurope 2005”²⁰ oraz wykorzystywanie potencjału Europejskiego Obszaru Badawczego (European Research Area – ERA).²¹

Zapewnienie odpowiednich warunków rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów UE zależy także od funkcjonowania na unijnym rynku konkurencyjnych firm, stymulujących tworzenie nowych miejsc pracy. Szczególną uwagę przy tworzeniu programów należy zwrócić na dynamicznie rozwijający się sektor usług. Priorytetem w tym sektorze oraz w sektorze produkcji jest wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw, zwłaszcza tych, które zaangażowane są w prace badawczo rozwojowe.²² W kwestii finansowania poszczególnych przedsięwzięć zalece-

¹⁸ *Guidelines for programmes in 2000–2006*, op. cit.

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ *Further indicative guidelines for the candidate countries*, op. cit.

²¹ www.europa.eu.int/comm/research/fp6/era-net.html z dnia 04.04. 2004.

²² *The structural funds and their coordination with the cohesion fund. Revised indicative guidelines*, op. cit.

nia Komisji Europejskiej sprowadzają się m. in. do wykorzystywania na szerszą skalę alternatywnych (w stosunku do udzielania beneficjentom grantów finansowych) mechanizmów finansowania inwestycji, takich jak: płatności zaliczkowe, venture capital, pożyczki, fundusze inwestycyjne. Kluczową sprawą jest właściwa ocena sytuacji, w jakiej znajduje się dana firma oraz pełne wykorzystanie efektu synergii zachodzącego pomiędzy centrami usług, transferu technologii, parkami technologicznymi, uniwersytetami i placówkami badawczymi. Istotne jest usprawnienie dystrybucji usług wspierających biznes oraz wzmocnienie międzynarodowych powiązań między firmami.²³

Polska włącza się aktywnie we współpracę między krajami UE w tym zakresie, o czym świadczy m. in. sygnowanie w kwietniu 2002 r. Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw²⁴ i uczestnictwo we wspólnotowym programie wspierania przedsiębiorstw i przedsiębiorczości w sektorze MSP.²⁵

Kluczowym priorytetem dla Wspólnoty jest realizowanie działań określonych w Europejskiej Strategii Zatrudnienia. Najważniejszym instrumentem finansowym, ustanowionym w celu umożliwienia krajom członkowskim korzystania ze środków finansowych przeznaczonych na podnoszenie kwalifikacji pracowników, umiejętności przystosowania się obywateli Wspólnoty do zmieniających się warunków gospodarczych i społecznych, jest Europejski Fundusz Społeczny (European Social Fund – ESF). Komisja Europejska zaproponowała, aby Cel 3 funduszy strukturalnych (wsparcie dostosowań i modernizacji polityki oraz systemów edukacji, szkoleń i zatrudnienia):

- wyznaczał ramy informacyjne dotyczące wykorzystania wszystkich środków w zakresie zasobów ludzkich w każdym kraju członkowskim;
- działał jako instrument programowania w obrębie całej Wspólnoty, ułatwiający przygotowanie odpowiednich projektów, które będą mogły zostać dofinansowane z ESF.

²³ *Guidelines for programmes in 2000–2006*, op. cit.

²⁴ Karta została przyjęta przez Radę Europejską na posiedzeniu w Feira w dniach 19–20 czerwca 2000 r.

²⁵ www.ukie.gov.pl z dnia 04.04.2004.

Aby przyczynić się do sukcesu w tym zakresie, kraje członkowskie powinny uwzględnić w swoich strategiach dotyczących zatrudnienia i polityki społecznej priorytety określone przez ESF.²⁶

Każdy kraj należący do UE powinien prowadzić aktywną, promującą zatrudnienie politykę rynku pracy oraz wykazać, w jaki sposób stosuje się do wskazówek i zaleceń przedstawionych w tej dziedzinie przez Komisję Europejską. Planowane działania powinny umożliwić bezrobotnym i absolwentom różnych szkół szukającym swojej pierwszej pracy dostęp do szkoleń oraz pomóc w zaadoptowaniu się do zachodzących zmian technologicznych i gospodarczych, dostosowaniu do wymagań firm. Dostępność szerokiego wachlarza usług związanych z polityką zatrudnienia (na rynkach lokalnych i regionalnych) jest zatem czynnikiem kluczowym, warunkującym w dużej mierze odniesienie sukcesu w tej dziedzinie. Priorytetem przedstawionym w Europejskiej Strategii Zatrudnienia jest otwarty dla wszystkich rynek pracy. Tworząc programy i strategie rozwoju szczególną uwagę należy zwrócić na uwzględnienie potrzeb ludzi niepełnosprawnych, mniejszości etnicznej, legalnych imigrantów i inne grupy społeczne, które mają utrudniony start na rynku pracy. Aby podwyższyć kwalifikacje siły roboczej, niezwykle istotne jest podnoszenie jakości edukacji i przeprowadzanych szkoleń. Dlatego też niezbędne jest zwiększenie wydatków na edukację i systemy szkoleniowe, z poświęceniem szczególnej uwagi młodym ludziom mającym trudności z nauką. Ponadto powinna być prowadzona kampania na rzecz uświadomienia społeczeństwu korzyści, jakie niesie kształcenie ustawiczne, zwłaszcza w obszarach związanych z technologiami informatycznymi i komunikacyjnymi.

We współpracy z partnerami społecznymi (różnego rodzaju organizacjami, instytucjami czy przedstawicielami funduszy UE) kraje UE powinny czynić starania w zakresie modernizacji organizacji pracy i form pracy, umożliwiać społeczeństwu lepsze dostosowanie się do zachodzących zmian gospodarczych. W regionach słabiej rozwiniętych szczególnie nacisk powinien być położony na dążenie do synergii pomiędzy środkami przeznaczonymi na profesjonalne szkolenia siły roboczej i przekwalifikowanie pracowników a działaniami wspierającymi ekonomiczny rozwój i konwergencję. Aby właściwie kształtować sytuację na uniijnym

²⁶ *Guidelines for programmes in 2000–2006*, op. cit.

rynku pracy, trzeba zadbać o odpowiednią alokację środków finansowych, mając na uwadze zapewnienie równowagi między popytem na pracę (wsparcie tworzenia nowych działań) i podażą pracy (doradztwo, szkolenia).

Harmonizacja działań w omawianym obszarze dotyczy także polepszenia sytuacji kobiet na rynku pracy. Celem Wspólnoty w tym zakresie jest zapewnienie jednakowych możliwości partycypacji wszystkich obywateli w życiu społecznym, eliminowanie różnic w poziomie wynagrodzeń kobiet i mężczyzn za pracę na tym samym stanowisku. Środki przeznaczane są na doskonalenie profili zawodowych, umożliwienie kobietom zajmowania odpowiedzialnych stanowisk, stereotypowo zarezerwowanych wyłącznie dla mężczyzn, kształtowanie wśród kobiet ducha przedsiębiorczości, zapewnienie lepszego dostępu do placówek opieki nad dziećmi.²⁷

We wdrażaniu wszystkich wskazówek i zaleceń dotyczących rynku pracy ogromną rolę odgrywają władze lokalne, które w programach regionalnych uwzględniają dodatkowo specyfikę danego obszaru. Aby odnieść pełny sukces w tej dziedzinie, lokalni decydenci winni zadbać o to, aby w regionalnych programach dotyczących Celu 1 i 2 funduszy strukturalnych znalazły odzwierciedlenie następujące założenia²⁸:

- podejście bazujące na lokalnej i regionalnej ewaluacji potrzeb;
- prowadzenie szkoleń skierowanych na przygotowanie pracowników do zmieniających się wymogów stawianych przez firmy, działające na płaszczyźnie lokalnej i regionalnej (w kontekście konwersji strukturalnej);
- innowacyjne podejście w rozwijaniu nowych działań, produktów i metod.²⁹

Kraje UE muszą także koncentrować swoje działania na dążeniu do zapewnienia harmonijnego rozwoju terytorialnego, będącego niezwykle istotnym czynnikiem wpływającym na większą spójność ekonomiczno-społeczną Wspólnoty. Obszary miejskie są motorem rozwoju gospodarki europejskiej. Miasta, zwłaszcza średniej wielkości, wywierają pozytywny

²⁷ Ibidem; także: *Further indicative guidelines for the candidate countries*, op. cit.; także: *The structural funds and their coordination with the cohesion fund. Revised indicative guidelines*, op. cit.

²⁸ *Guidelines for programmes in 2000–2006*, op. cit.; także: *Further indicative guidelines for the candidate countries*, op. cit.

²⁹ Ibidem.

wpływ na rozwój obszarów wiejskich. Zintegrowane strategie rozwoju i konwergencji oraz tworzone projekty powinny zatem zawierać działania, które przyczynią się do:

- podniesienia standardu życia i zwiększenia zatrudnienia na obszarach miejskich;
- wsparcia integracji społecznej;
- zapewnienia ochrony: środowiska, ekosystemów miejskich i zdrowia ludzkiego;
- polepszenia miejskiego i lokalnego zarządzania w zakresie transportu, energii, warunków życia ludności.

Tworząc dokumenty dla Celu 1 i 2, regiony powinny uwzględnić środki rozwoju obszarów miejskich, które uosabiają te cele. Na modernizację i „uzdrowienie” obszarów miejskich borykających się ze szczególnie poważnymi problemami są przeznaczone środki specjalne, podobne do tych rozwiniętych przez inicjatywę Wspólnot Urban II. Wsparcie z Europejskiego Funduszu Społecznego (Cel 3) powinno mieć znaczący wpływ na spójność społeczną i gospodarczą, nawet w obszarach nie ujętych w Celu 1 i 2.

Bolączką wielu obszarów wiejskich są problemy spowodowane zmianami strukturalnymi, takimi jak kurczący się rynek pracy w rolnictwie (około 2/3 europejskich rolników pracuje dorywczo, gdyż potrzebuje dodatkowych źródeł dochodu). Aby poprawić istniejącą sytuację, poszczególne kraje UE winny uwzględniać w programowaniu wielofunkcyjność rolnictwa. Uprawa ziemi, leśnictwo i inne produkcyjne działania pełnią przecież nie tylko funkcję gospodarczą, ale także społeczną (dostarczanie dobrej jakości produktów, oferowanie mieszkańcom miast usług agroturystycznych), ochrony środowiska (ochrona krajobrazu i ekosystemów) i kulturową (spuścizna historyczna, kultywowanie tradycji, przynależności). W obszarach przyporządkowanych do Celów 1 i 2, fundusze strukturalne i Sekcja Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej powinny wspierać dywersyfikację struktury gospodarczej obszarów wiejskich, bazując na zachęcaniu do podejmowania nowatorskich działań prowadzących do³⁰:

³⁰ Ibidem.

- wzmocnienia konkurencyjności rolnictwa – poprzez udzielanie grantów na inwestycje w zakresie modernizacji gospodarstw rolnych, na obniżanie kosztów, podnoszenie jakości produktów;
- podnoszenia atrakcyjności i konkurencyjności obszarów wiejskich, m. in. poprzez zwiększenie ich dostępności, pomoc w dywersyfikacji ich działalności, wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw oraz innowacyjnych sektorów (np. odnawialnych źródeł energii);
- ochrony środowiska i europejskiego dziedzictwa obszarów wiejskich – poprzez zabezpieczanie zasobów naturalnych, tradycyjnych obszarów wiejskich, promowanie agroturystyki i inwestycje w infrastrukturę wsi.

Kraje członkowskie mogą ponadto korzystać ze wsparcia finansowego w ramach Inicjatywy UE Leader+, dostarczającej pomoc strukturalną dla obszarów wiejskich borykających się z problemami oraz pomagającej w tworzeniu nowych modeli rozwoju obszarów wiejskich i nawiązaniu współpracy pomiędzy lokalnymi aktorami. W latach 2004–2006 nowe kraje członkowskie powinny uwzględnić w programowaniu doświadczenia zdobyte w okresie przedakcesyjnym w związku z korzystaniem z instrumentu SAPARD.³¹

W celu zapewnienia spójności w rozwoju poszczególnych regionów i UE jako całości, wszystkie państwa członkowskie muszą dążyć do harmonizacji i komplementarności między działaniami skierowanymi na rozwój obszarów miejskich i wiejskich. Ważne jest wykorzystywanie efektu synergii dla zapewnienia zrównoważonego rozwoju Wspólnoty, a także zwiększenie roli aglomeracji miejskich średniej wielkości (zwłaszcza na obszarach słabo zaludnionych). Zintegrowane podejście do programowania oraz działania w zakresie tworzenia wysoce efektywnej transnarodowej, narodowej i regionalnej infrastruktury powinny przyczynić się do powstania dynamicznie rozwijających się obszarów.

³¹ SAPARD (Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development – Specjalny Przedakcesyjny Program na rzecz Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich); zob. Rozporządzenie Rady WE nr 1268/1999 z dnia 21 czerwca 1999 r. w sprawie wsparcia Wspólnoty dla przedakcesyjnych środków działania na rzecz Rolnictwa oraz Rozwoju Wsi w krajach kandydujących Europy Środkowej i Wschodniej w okresie poprzedzającym przystąpienie.

Ten mechanizm – poprzez wspieranie współpracy transeuropejskiej – z pewnością napędzi także inicjatywa UE Interreg III.³²

Polityka strukturalna w sektorze rybołówstwa (włączając akwakulturę, przetwórstwo i marketing produktów) jest istotnym elementem Wspólnej Polityki Rybołówstwa. Ma na celu wypracowanie rozwiązań problemów socjalnych i ekonomicznych, typowych dla obszarów przybrzeżnych. Głównym zadaniem w tej kwestii jest sterowanie i przyspieszenie restrukturyzacji sektora poprzez racjonalizację i modernizację produkcji. Priorytetowo traktowane są programy i projekty, które mają na celu³³:

- zapewnienie równowagi pomiędzy możliwościami eksploatacji a istniejącymi zasobami naturalnymi łowisk³⁴;
- zapobieganie możliwości zajścia niepożądanych efektów, spowodowanych m. in. przez wykorzystywanie przestarzałej floty czy nadmierne połowy niektórych gatunków;
- większą selekcję instrumentów i metod stosowanych w rybołówstwie;
- podnoszenie jakości produktów, warunków pracy i bezpieczeństwa.

Okres 2004–2006 jest traktowany jako przejściowy, pozwalający nowym członkom UE przygotować odpowiedni grunt do następnego, znacznie dłuższego okresu programowania (2007–2013). Przed krajami tymi stoją poważne wyzwania związane z procesem programowania w kolejnym okresie i z polityką strukturalną. Należą do nich³⁵:

- właściwe zidentyfikowanie w każdym regionie braków strukturalnych, będących czynnikiem hamującym wzrost gospodarczy i zwiększanie konkurencyjności;
- sformułowanie długoterminowych strategii rozwoju dla każdego regionu (z uwzględnieniem jego silnych i słabych stron); taka strategia powinna przedstawiać projekty inwestycyjne w świetle ich wzajemnej interakcji oraz wytyczonej długoterminowej ścieżki wzrostu gospodarczego;

³² *Guidelines for programmes in 2000–2006*, op. cit.; także: *Further indicative guidelines for the candidate countries*, op. cit.; także: *The structural funds and their coordination with the cohesion fund. Revised indicative guidelines*, op. cit.

³³ *Ibidem*.

³⁴ Regulations (EC) nr 2369-2371/2002 of 20 December 2002.

³⁵ *A new partnership for cohesion. Third Economic Report on Economic and Social Cohesion*, European Commission, February 2004.

- uwzględnianie w decyzjach inwestycyjnych wytycznych związanych z ochroną środowiska;
- unikanie nadmiernej koncentracji inwestycji w takie centra wzrostu gospodarczego, w których inwestycje przyniosą korzyści ekonomiczne i społeczne w krótkim okresie, ale mogą przyczynić się w dalszej perspektywie do zaburzenia zrównoważonego rozwoju;
- zwiększenie – na szczeblu regionalnym – zdolności administracyjnej do planowania, wdrażania i zarządzania programami rozwoju.

W Trzecim Raportcie nt. Ekonomicznej i Społecznej Spójności zawarte są szczegółowe propozycje priorytetowych działań na lata 2007–2013, które powinny być ujęte w programach przygotowywanych przez poszczególne kraje członkowskie UE. Najważniejsze wyzwania związane z realizowaniem polityki spójności w następnym okresie programowania to:

- dążenie do większej spójności w poszerzonej UE

Poszerzenie UE do 25 krajów stanowi bezprecedensowe wyzwanie dla konkurencyjności i wewnętrznej spójności Wspólnoty. W rezultacie poszerzenia powiększyła się bowiem luka w rozwoju gospodarczym między najbogatszymi i najbiedniejszymi krajami UE; skomplikowała się również sytuacja na unijnym rynku pracy. Ponadto średni poziom PKB dla całej UE spadł o około 12,5%. Unia w nowym składzie członkowskim musi zatem dążyć do zwiększenia spójności gospodarczej i społecznej. Wyzwaniem jest z pewnością przyspieszenie restrukturyzacji różnych gałęzi przemysłu w krajach członkowskich w związku z postępującą globalizacją, otwieraniem się poszczególnych gospodarek, rewolucją technologiczną. Rozwój społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy powinien w dalszej perspektywie zaowocować wzrostem gospodarczym w UE. Niezwykle istotne jest także odpowiednie przygotowanie programów i strategii rozwoju w związku z faktem, iż społeczeństwo UE jest społeczeństwem starzejącym się. Powinno to znaleźć odzwierciedlenie w promowaniu aktywnej polityki związanej z taką strukturą wiekową i lepszym wykorzystaniu potencjału starszej populacji.

- wzmocnienie priorytetów Unii

Polityka spójności musi uwzględniać założenia lizbońskiej strategii rozwoju³⁶ (dążenie do tego, by gospodarka europejska stała się do 2010 roku najbardziej konkurencyjną, opartą na wiedzy gospodarką światową), postanowienia z Nicei³⁷ (zmniejszanie dysproporcji społecznych – walka z ubóstwem, podnoszenie standardu życia obywateli UE), a także cele wyznaczone przez Radę w Göteborgu³⁸ (większy nacisk na ochronę środowiska i wypracowanie lepszego modelu zrównoważonego rozwoju).

- podniesienie jakości podejmowanych działań w celu wypracowania bardziej zharmonizowanego i zrównoważonego rozwoju

Z Trzeciego Raportu Spójności wynika, że dysproporcje w produkcji, wydajności i dostępie do pracy w krajach członkowskich i między poszczególnymi regionami wynikają ze strukturalnych opóźnień i zaniedbań: m. in. z nieodpowiedniego wykorzystania kapitału rzeczowego i ludzkiego, małej innowacyjności w wielu sektorach gospodarki, niskiego poziomu wykorzystania zasobów środowiska naturalnego. Przed krajami UE stoi zatem wyzwanie wzmocnienia regionalnej konkurencyjności dzięki odpowiednio zaplanowanym inwestycjom, które pozwolą ludziom w pełni wykorzystać ich potencjał i przyczynią się do wyeliminowania istniejących wąskich gardeł, przeciążeń i nadmiernej koncentracji na schyłkowych dziedzinach gospodarki.

- nowe partnerstwo dla spójności

Wyzwaniem dla Polski i innych krajów UE jest zwiększenie efektywności, przejrzystości i odpowiedzialności politycznej (zwłaszcza na szczeblu rządowym) w związku z wdrażaniem założeń polityki spójności.³⁹

Komisja Europejska oczekuje, że w kolejnym okresie programowania fundusze strukturalne i Fundusz Spójności będą miały bardziej strategiczną niż dotąd orientację na priorytety Unii Europejskiej. Służyć ma temu m. in. zmodyfikowany, uproszczony system programowania. Na poziomie poli-

³⁶ Strategia przyjęta na spotkaniu przywódców państw członkowskich UE i Rządu UE w Lizbonie, marzec 2000.

³⁷ Grudzień 2000.

³⁸ Czerwiec 2001.

³⁹ *A new partnership for cohesion. Third Report on Economic and Social Cohesion*, op. cit.

tycznym na początku procesu programowania Rada Europejska zatwierdzi i przedstawi ogólny strategiczny dokument określający generalną strategię wykorzystania funduszy. Na tej podstawie kraj członkowski przygotowuje dokument dotyczący strategii rozwoju państwa. Opracowana strategia będzie przedmiotem negocjacji z Komisją Europejską, a następnie podstawą przygotowania sektorowych (tematycznych) i regionalnych dokumentów programowych. Krajowy dokument dotyczący strategii – w przeciwieństwie do Podstaw Wsparcia Wspólnoty – nie będzie instrumentem zarządzania. Na poziomie operacyjnym występować będą jedynie narodowe i regionalne programy operacyjne, które powinny zawierać precyzyjnie zdefiniowane priorytety, obejmujące najważniejsze działania. Wyeliminowany zostanie obligatoryjny dotychczas dokument – Uzupelnienie Programu, a także zarządzanie na poziomie działań.

Czynnikiem, który znacząco wpłynie na proces programowania, będzie redukcja liczby funduszy – z sześciu występujących w tym okresie programowania: Fundusz Spójności, Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny, Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (Sekcja Gwarancji EFOiGR i Sekcja Orientacji EFOiGR), Instrument Finansowy Rozwoju Rybołówstwa, do trzech w następnym (zostaną trzy pierwsze z w/w funduszy).⁴⁰

Bardzo istotnym novum systemu programowania na lata 2007–2013 będzie przedstawianie przez Komisję Europejską corocznych raportów na temat wdrażania funduszy, analizujących postępy poszczególnych krajów w zakresie realizacji strategicznych celów i osiągniętych rezultatów. Każdy kraj korzystający ze wsparcia będzie zobligowany do dokonywania korekt, także w strukturze priorytetów i działań rozwojowych, na podstawie rekomendacji zawartych w tych raportach. Dlatego w Polsce znaczący potencjał w zakresie programowania musi być utrzymywany przez cały okres 2007–2013 tak, aby była podstawa do odnoszenia się do propozycji Komisji Europejskiej i wprowadzania niezbędnych modyfikacji.⁴¹

⁴⁰ Ibidem.

⁴¹ J. Szlachta, *Wnioski dla Polski wynikające z raportu kohezyjnego Komisji Europejskiej „Nowe partnerstwo dla spójności. Konwergencja, konkurencyjność, współpraca. Trzeci raport na temat spójności gospodarczej i społecznej”*, Luksemburg 2004, Ekspertyza dla Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Warszawa maj 2004 r.

Ponadto zmieniają się częściowo zasady dotyczące zarządzania finansami. Dotychczas obowiązujący poziom uszczegółowienia kierunków wydatkowania funduszy był bardzo często barierą sprawnego uruchamiania środków europejskich⁴²; zatem mniejszą szczegółowość rozpisywania środków finansowych, jaka będzie wymagana w tym zakresie w latach 2007–2013, można postrzegać jako zjawisko pozytywne. Płatności będą dokonywane na poziomie każdego z głównych priorytetów UE, a nie jak w obecnym okresie programowania – na poziomie poszczególnych działań. Pozostałe aspekty w kwestii finansowania pozostaną niezmienione.⁴³

Wnioskiem płynącym z Trzeciego Raportu Spójności jest potrzeba prowadzenia prac nad strategicznym dokumentem polskim (dotyczącym działań rozwojowych współfinansowanych z budżetu UE) równoległe do przygotowanego przez Komisję Europejską dokumentu strategicznego. Opracowanie takiego dokumentu jest warunkiem podjęcia profesjonalnego dialogu z Komisją Europejską na temat priorytetów funduszy w Polsce w latach 2007–2013.⁴⁴ Polska poczyniła w tym kierunku znaczący krok – na początku 2004 roku rozpoczęły się prace nad przygotowaniem Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013.⁴⁵ Z założenia powinien to być plan spójny, obejmujący istotne dla rozwoju społeczno-gospodarczego Polski zagadnienia, których rozwiązanie bazować będzie głównie na wsparciu z funduszy UE, a także inne obszary, które dotychczas pozostawały poza sferą zainteresowania polityk wspólnotowych (edukacja, mieszkalnictwo, gospodarka przestrzenna, służba zdrowia). Opracowany z uwzględnieniem strategii rozwoju: regionalnych, najważniejszych strategii sektorowych (rolnictwo, energetyka, mieszkalnictwo, komunikacja /transport/) oraz strategii horyzontalnych (jak np. edukacja, B+R, innowacje, ochrona środowiska), Narodowy Plan Rozwoju będzie

⁴² Por. *The Second Report on Economic and Social Cohesion*, 31 January 2001, COM(2001) 24 final

⁴³ *A new partnership for cohesion. Third Report on Economic and Social Cohesion*, op. cit.

⁴⁴ J. Szlachta, *Wnioski dla Polski wynikające z raportu koberzyńskiego Komisji Europejskiej „Nowe partnerstwo dla spójności. Konwergencja, konkurencyjność, współpraca. Trzeci raport na temat spójności gospodarczej i społecznej”*, op. cit.

⁴⁵ Patrz: Zarządzenie Nr 11 Prezesa Rady Ministrów z dnia 6 lutego 2004 r. w sprawie powołania Międzyresortowego Zespołu do przygotowania Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013.

planem kompleksowym, a przy tym stosunkowo łatwym do przełożenia na dokument lub dokumenty niezbędne do podjęcia negocjacji wsparcia ze strony UE, niezależnie od rozwoju dyskusji i ustaleń ostatecznego kształtu dokumentów obligatoryjnych w nowej perspektywie finansowej 2007-2013. Powinien być użytecznym narzędziem zarówno dla polityki wewnętrznej jak i odpowiadać potrzebie elastycznego odnoszenia się do propozycji unijnych⁴⁶.

Członkostwo Polski i pozostałych krajów w Unii Europejskiej stwarza szansę istotnej poprawy pozycji konkurencyjnej ich gospodarek i przyspieszenia rozwoju społeczno-ekonomicznego. Wypracowanie i wprowadzenie w życie nowoczesnego programowania jest jednym z czynników, które w dużej mierze powinny przyczynić się do tego, że gospodarka Wspólnoty stanie się do 2010 roku (zgodnie z założeniami Strategii Lizbońskiej) najbardziej konkurencyjną, opartą na wiedzy gospodarką światową.

⁴⁶ *Założenia Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013*, op. cit.

Bibliografia

A new partnership for cohesion. Third Economic Report on Economic and Social Cohesion, European Commission, February 2004 [w:] http://www.europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion3/cohesion3_en.html.

Directive 2000/60/EC of the European Parliament and of the Council of 23 October 2000 establishing a framework for Community action in the field of water policy, OJ L 327, 22/12/2000.

Further indicative guidelines for the candidate countries, COM (2003) 110 final, Brussels, 12.03.2003.

Guidelines for programmes in 2000–2006, Commission Communication of 1 July 1999, COM (1999) 344 final – Official Journal C 267, Brussels, 22.09.1999.

Polityka regionalna i koordynacja instrumentów strukturalnych, Centrum Informacji Europejskiej, Warszawa, 21.01.2002.

Polska. Narodowy Plan Rozwoju na lata 2004–2006, Warszawa, styczeń 2003.

Regulations (EC) nr 2369-2371/2002 of 20 December 2002.

Rozporządzenie Rady Unii Europejskiej z dnia 21 czerwca 1999 r. ustanawiające Instrument Przedakcesyjnej Polityki Strukturalnej, Dz.U. WE nr 1267 z 1999.

Rozporządzenie Rady WE nr 1268/1999 z dnia 21 czerwca 1999 r. w sprawie wsparcia Wspólnoty dla przedakcesyjnych środków działania na rzecz Rolnictwa oraz Rozwoju Wsi w krajach kandydujących Europy Środkowej i Wschodniej w okresie poprzedzającym przystąpienie.

Szlachta J., *Wnioski dla Polski wynikające z raportu kohezyjnego Komisji Europejskiej „Nowe partnerstwo dla spójności. Konwergencja, konkurencyjność, współpraca. Trzeci raport na temat spójności gospodarczej i społecznej”*, Luksemburg 2004, Ekspertyza dla Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Warszawa maj 2004 r.

The Second Report on Economic and Social Cohesion, 31 January 2001, COM(2001) 24 final.

The structural funds and their coordination with the cohesion fund. Revised indicative guidelines, COM (2003) 499 final, Brussels, 25.08.2003.

Założenia Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013, Warszawa, 30 kwietnia 2004.

Zarządzenie Nr 11 Prezesa Rady Ministrów z dnia 6 lutego 2004 r. w sprawie powołania Międzyresortowego Zespołu do przygotowania Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013.

Zembruski M., *Przedakcesyjny Instrument Polityki Strukturalnej – ISPA*, [w:] *Droga do Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej*, praca zbiorowa, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2000.

Strony internetowe:

www.ukie.gov.pl z dnia 04.04.2004.

www.europa.eu.int z dnia 04.04.2004.

Summary

The article presents the most important issues that should be considered in programming by EU countries during the 2000–2006 period and challenges ahead connected with cohesion policy and structural policy for the next programming period (2007–2013). Particular attention was paid to the new EU members.

Rachela Tonta

Eurośródziemnomorska strefa wolnego handlu

Wstęp

Państwa śródziemnomorskie stoją obecnie przed wielkim wyzwaniem, jakim jest utworzenie strefy wolnego handlu z jednym z największych potentatów gospodarczych na świecie – Wspólnotą Europejską. Zgodnie z wytycznymi zawartymi w Deklaracji Barcelońskiej¹, całkowita liberalizacja obrotów handlowych pomiędzy krajami partnerskimi ma przyczynić się do realizacji najważniejszego celu – ustanowienia wspólnego obszaru pokoju, stabilności i ekonomicznego dobrobytu.

Nieuchronnie pojawia się jednak pytanie o koszty, jakie te kraje będą musiały ponieść, zanim skorzystają z pozytywnych efektów integracji regionalnej; pytanie, czy utworzenie strefy wolnego handlu z WE jest dla nich opłacalne. Planowane ugrupowanie powstanie bowiem pomiędzy zintegrowanym organizmem handlowym z jednej strony i grupą krajów z drugiej; pomiędzy gospodarkami o nierównym poziomie rozwoju eko-

¹ Deklaracja Barcelońska została przyjęta podczas Konferencji, która odbyła się w dniach 27–28 listopada w Barcelonie z udziałem 27 państw – 15 państw członkowskich Unii Europejskiej i 12 nieczłonkowskich państw śródziemnomorskich (Algieria, Cypr, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Malta, Maroko, Autonomia Palestyńska, Syria, Tunezja oraz Turcja) i stała się podstawą proklamowanego wówczas Partnerstwa Eurośródziemnomorskiego. Proces Barceloński opiera się na trzech głównych filarach: (1) polityki wewnętrznej i bezpieczeństwa; (2) ekonomicznym i finansowym; (3) kulturowym i socjalnym. Najważniejszym elementem Procesu Barcelońskiego jest utworzenie Eurośródziemnomorskiej strefy wolnego handlu łączącej Wspólnotę z 12 państwami śródziemnomorskimi w oparciu o negocjowane nowe układy stowarzyszeniowe, uzupełnionej przez porozumienia wolnohandlowe zawarte pomiędzy poszczególnymi krajami partnerskimi. Planowana strefa, która ma powstać do 2010 roku, w połączeniu z krajami EFTA, jak również 10 nowymi krajami członkowskimi UE, obejmie około 40 państw oraz 600–800 milionów konsumentów, co oznacza, iż będzie największym ugrupowaniem regionalnym na świecie; *Barcelona Declaration* adopted at the Euro-Mediterranean Conference – 27-28/11/95;

nomicznego oraz nierównym stopniu integracji z multilateralnym systemem ekonomicznym, jak i z regionem; pomiędzy gospodarkami o skrajnie różnym stopniu protekcji rynków krajowych. Nie można zapominać również o tym, że kraje śródziemnomorskie (PŚ) od momentu podpisania układów o współpracy w latach siedemdziesiątych, mają zapewniony wolny dostęp do rynku Wspólnoty dla prawie wszystkich swoich produktów (z wyjątkiem artykułów rolnych). Tak więc stopniowe tworzenie strefy następuje w sposób asymetryczny – znoszenie barier na produkty przemysłowe importowane z WE ma następować po stronie PŚ.

Rozważania na temat potencjalnych konsekwencji utworzenia strefy wolnego handlu dla PŚ powinny zostać podjęte z ostrożnością, gdyż obecnie jest zbyt wcześnie na dokonanie jednoznacznych ocen. Faktem jest jednak, że już sama koncepcja zawiera w sobie wiele sprzeczności, które pomniejszają prawdopodobieństwo uzyskania korzystnych efektów przez kraje partnerskie. Poza tym kwestia Procesu Barcelońskiego stała się przedmiotem analiz przeprowadzanych w wielu ośrodkach ekonomicznych na świecie, w wyniku których powstało szereg interesujących opracowań poświęconych procesowi integracji regionalnej PŚ z WE i jej przewidywanym skutkom, które pozwalają na wyciągnięcie wstępnych wniosków.

Przewidywane efekty wynikające z utworzenia swh dla państw śródziemnomorskich

Integracja gospodarcza ułatwia dostęp do szeregu korzyści będących wynikiem eliminacji taryf celnych i innych barier w handlu, wiąże się jednak z pewnymi wymogami, które muszą zostać spełnione, aby liberalizacja handlu była opłacalna. Zgodnie z teorią integracji międzynarodowej, efekty będące wynikiem utworzenia strefy wolnego handlu można podzielić na statyczne, czyli takie które pojawiają się bez względu na dokonanie zmian strukturalnych i techniczno-technologicznych, jak również dynamiczne, uwidaczniające się m.in. w szybszym wzroście gospodarczym.²

Ocena spodziewanych konsekwencji wynikających z utworzenia strefy wolnego handlu dla PŚ jest możliwa zarówno w oparciu o teoretyczne

² E. Latoszek, *Polityka traktatowa Wspólnoty Europejskiej wobec europejskich krajów nieczłonkowskich*, Monografie i Opracowania 460, SGH, Warszawa 1999, s. 88–102.

założenia integracji, jak również bogaty materiał empiryczny, będący rezultatem analiz przeprowadzonych w różnych instytucjach gospodarczych na świecie.³ Nie można jednak dokonać obiektywnego oszacowania korzyści i strat bez odwołania się do sytuacji wewnętrznej WE, jak i szerszego kontekstu międzynarodowego. Najbliższe dwa lat przyniosą bowiem zmiany, które będą miały przełomowe znaczenie zarówno dla Procesu Barcelońskiego, jak i samych krajów śródziemnomorskich.

Po pierwsze z dniem 1 maja 2004 roku, zgodnie z postanowieniami podjętymi w trakcie szczytu Rady Europejskiej w Kopenhadze w grudniu 2002 r., 10 krajów kandydujących⁴ stało się członkiem Wspólnoty Europejskiej. Rozszerzona organizacja liczy obecnie 25 państw, zamieszkiwanych przez populację 451 milionów osób, a suma ich PNB wynosi prawie 9 bilionów \$. Dla krajów śródziemnomorskich oznacza to nie tylko zwiększenie rozmiarów rynku zbytu, ale również nasiloną rywalizację z „nowymi” państwami o napływające bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Po drugie, w 2005 roku przewidywane jest zniesienie Porozumienia Wielowłóknowego (*Multi-Fiber Agreement* – MFA), na podstawie którego zalegalizowano ograniczenia ilościowe na eksport tekstyliów i odzieży z krajów rozwijających się. Liberalizacja handlu tekstyliami i odzieżą spowoduje, że wszystkie kraje, będące „eksporterami” tych produktów, uzyskają nieograniczony dostęp do rynków państw wysokorozwiniętych. Dla PŚ będzie to oznaczało utratę dotychczasowej uprzywilejowanej pozycji w relacjach z WE, jaką udało im się uzyskać na podstawie porozumień bilateralnych.⁵ Jeszcze jedną konsekwencją zniesienia MFA dla PŚ jest konieczność otwarcia własnych rynków dla produktów pochodzących z innych państw rozwijających się,⁶ co jest wymagane m.in. w oparciu o artykuł VII Porozumienia w sprawie tekstyliów i odzieży.

³ Głównie Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Eurośródziemnomorskie Forum Instytutów Ekonomicznych (FEMISE).

⁴ Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Węgry, Czechy, Słowacja, Cypr, Malta, Słowenia.

⁵ Eksport z państw śródziemnomorskich (z wyjątkiem Egiptu) nie podlegał ograniczeniom ilościowym w ramach MFA, a dostęp do rynku WE był ustalany w oparciu o porozumienia bilateralne.

⁶ *Arab World Competitiveness Report, 2002–2003*, s. 125.

Efekty statyczne: efekt przesunięcia i kreacji handlu

Zakres, w jakim przewidywane jest wystąpienie **efektu przesunięcia handlu**, który wiąże się ze stratą dla strony importującej, zależy od wielkości udziału produktów pochodzących z kraju partnerskiego (przed utworzeniem swh) w całkowitym imporcie. Inaczej mówiąc, im większe uzależnienie od importu pochodzącego z kraju partnerskiego, tym mniejsze prawdopodobieństwo wystąpienia efektu przesunięcia handlu i związanych z tym kosztów. Z drugiej jednak strony, strata związana z przesunięciem handlu będzie tym większa im:

- a) wyższe są cła nakładane na produkty pochodzące z państw nie-partnerskich;
- b) wyższy jest udział artykułów pochodzących z krajów niepartnerskich w całkowitym imporcie.⁷

Dla krajów Maghrebu, WE jest głównym partnerem handlowym zarówno w kontekście eksportu, jak i importu, dlatego też utworzenie strefy wolnego handlu nie powinno spowodować w znacznym stopniu wystąpienia efektu przesunięcia.

Inaczej natomiast przedstawia się sytuacja krajów Machreku, dla których udział towarów pochodzących z WE w całkowitym imporcie wynosi mniej niż 50% (patrz: tabela 1).

Utworzenie strefy będzie więc oznaczało konieczność zastąpienia produktów konkurujących ze „wspólnotowymi”, a pochodzącymi z innych państw (takich jak: Japonia, USA, kraje azjatyckie), artykułami droższymi, importowanymi ze Wspólnoty. Poniesienie największych kosztów związanych z efektem przesunięcia źródła importu, przewidywane jest szczególnie w przypadku takich krajów, jak: Jordania, Liban, Egipt⁸ i Syria.⁹

⁷ J. Licari, *The Euro-Mediterranean Partnership: Economic and Financial Aspects*, Mediterranean Politics, Vol.3, No.3 (Winter 1998), s. 15.

⁸ Analiza sektorowa wykazała, że w Egipcie niekorzystne efekty wynikające z przesunięcia handlu będą najbardziej odczuwalne w sektorze maszynowym, samochodowym, przemyśle chemicznego, materiałów plastikowych, przemyśle tekstylnym, papierniczym oraz wyrobów przemysłu ciężkiego. A. Tovas, J. Bacaria, *Free trade and the Mediterranean*, Mediterranean Politics, Vol. 4, No. 2 (Summer 1999), s. 11–12.

⁹ A. Tovas, *The Economic impact of Euro-Mediterranean Free Trade Area on Mediterranean non-Member Countries*, [w:] R. Gillespie, *The Euro-Mediterranean Partnership, political and economic perspectives*, Londyn 1997, s. 119–120.

Tabela 1. Udział WE w handlu zewnętrznym PŚ (2000 r.)

Kraj	Import	Eksport	Całkowite obroty
Tunezja	71,6%	80%	75,0%
Maroko	57,9%	74,7%	64,5%
Algieria	58,0%	62,7%	61,2%
Syria	29,6%	65%	48,6%
Liban	45,9%	24,1%	43,8%
Izrael	43,3%	27,2%	35,8%
Egipt	34,1%	40,0%	35,6%
Jordania	33,0%	3,3%	25,6%
Aut. Palestyńska	15,4%	0,4%	13,5%

Zródło: EU trade relations with the 12 Mediterranean partner countries, STAT/02/32 15 marzec 2002.

Dla wszystkich jednak PŚ całkowita liberalizacja obrotów handlowych z WE wiąże się nieuchronnie z utratą jednego z najważniejszych dochodów budżetowych, jakim są dochody z ceł. PŚ należą bowiem do krajów o najwyższym stopniu protekcjonizmu (z wyjątkiem Izraela i Jordani), a przychody z ceł, łącznie z podatkami importowymi, sięgają od 2% do 7,5% PNB (w krajach OECD – 0,8% PNB). Koszt związany ze zniesieniem ceł został obliczony na 2–4% PNB¹⁰ (patrz: tabela 2, s. 240).

Krajem, który najbardziej odczuje negatywne efekty liberalizacji handlu, jest Liban. Wprawdzie poziom jego protekcji zewnętrznej należy do jednych z najniższych, prawie połowa dochodów budżetowych pochodzi właśnie

¹⁰ K Nashashibi, *Fiscal Revenues in South Mediterranean Arab Countries: Vulnerabilities and Growth Potential*, IMF Working Paper, kwiecień 2002.

z ceł, a udział WE w całkowitym imporcie wynosi 45,9%. Przewiduje się, że bezpośrednim wpływem liberalizacji będzie zmniejszenie przychodów fiskalnych o 4,2% PNB po 12 letnim okresie przejściowym.¹¹ Jest to efekt o tyle niebezpieczny, że wiele krajów boryka się z problemem ogromnego deficytu budżetowego, sięgającego w Maroku: 7,2%, Jordanii: 8,1% a Libanie aż 19,6% PNB (w 2001 r.).¹²

Tabela 2. Przewidywana utrata dochodów fiskalnych w PŚ

Kraj	Dochody z ceł jako % PNB	Utrata dochodów z ceł jako % całkowitych dochodów
Liban	7,5	28,2
Maroko	4,7	11,4
Algieria	2,0	10,7
Jordania	4,7	10,7
Tunezja	2,8	10,3
Syria	2,0	5,3
Egipt	2,8	4,3
Izrael	b.d.	0,2

Źródło: FEMISE Report, Economic Transition Process And the Implementation of the Euro-Mediterranean Partnership, wrzesień 2001.

Ewentualne zyski, zmniejszające stratę związaną ze spadkiem dochodów z ceł, a wynikające ze zwiększonego eksportu do kraju partnerskiego, nie mogą być w tym wypadku brane pod uwagę, gdyż PŚ korzystają od lat siedemdziesiątych z bezcłowego dostępu do rynku WE dla prawie wszystkich swoich produktów.

¹¹ H. Ghesquiere, *The impact of European Union Association Agreements on Mediterranean Countries*, [w:] *Macroeconomic Issues and policies in the Middle East and North Africa*, pod red. Zubair Iqbal, International Monetary found, Washington, D.C. 2000, s. 314–315.

¹² *Economic Review of EU Mediterranean Partners*, European Economy-European Commission Occasional Paper, January 2003.

Z kolei jednym z najbardziej pożądaných efektów, wynikającym z utworzenia strefy, jest **efekt kreacji handlu**, który sprowadza się do powstania nowych strumieni obrotów między partnerami tworzącymi strefę w wyniku pełnej liberalizacji. Kolejnym krokiem może być zaniechanie wytwarzania tych produktów, które wymagają poniesienia zbyt wysokich nakładów, a skoncentrowanie się na tej dziedzinie produkcji, w której dany kraj ma przewagę komparatywną.

Biorąc pod uwagę strukturę wymiany handlowej pomiędzy WE (maszyny i urządzenia, różne wyroby przemysłowe, żywność) a PŚ (surowce energetyczne, odzież i tekstylia, artykuły rolne), jak również fakt, że w kontekście wyrobów przemysłowych jedynie Wspólnota skorzysta z redukcji ceł, prawdopodobieństwo wystąpienia efektu kreacji handlu w perspektywie krótkookresowej jest dla PŚ niewielkie.¹³ Uwzględniając również fakt, że część PŚ dostarcza mniej niż 1/4 swojego eksportu do WE (Jordania, Liban, Autonomia Palestyńska) oraz odnotowuje stały deficyt handlowy, bardziej prawdopodobne jest wystąpienie czystego efektu konsumpcyjnego niż produkcyjnego.¹⁴ Wystąpienie efektu produkcyjnego jest z kolei możliwe w perspektywie długookresowej i wiąże się z takimi czynnikami, jak: poprawa konkurencyjności, redukcja kosztów handlowych oraz harmonizacja standardów.¹⁵ Poza tym, im większy udział WE w całkowitych obrotach handlowych, tym większa możliwość wystąpienia efektu kreacji, co po raz kolejny odnosi się do krajów Maghrebu.¹⁶

Reasumując, pozytywne efekty statyczne mają miejsce wówczas, gdy efekt kreacji handlu przeważa efekt przesunięcia. A jak się przedstawia sytuacja PŚ?

Jak wykazują przeprowadzone analizy, [B. Hoekman, D.E. Konan; H. Ghesquiere], pozytywne efekty wynikające z utworzenia strefy wolnego handlu (ograniczonej do zniesienia barier taryfowych i pozataryfowych) będą niewielkie (1,7% PNB w przypadku Tunezji oraz 0,2% PNB

¹³ A. Tovias, *The Economic impact of Euro-Mediterranean*, op. cit. s.120–121.

¹⁴ H. Ghesquiere, *The impact of European Union Association Agreements*, op. cit. s. 314.

¹⁵ S. Sideri, *The impact of EU's Partnership Initiative on the MED region: dependent development or regional integration?*, Haga 2000.

¹⁶ A. Tovias, *The Economic impact of Euro-Mediterranean*, op. cit.

– Egipci), a wręcz negatywne (-0,3% PNB – Liban).¹⁷ Związane jest to nie tylko z wystąpieniem efektu przesunięcia handlu oraz zmniejszeniem dochodów budżetowych, które przeważają efekt kreacji, ale również z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów, aby sprostać narastającej konkurencji z WE.

Wzrastająca presja konkurencyjna

Konsekwencją zniesienia ceł na wyroby importowane, będzie wystawienie produkcji lokalnej, skoncentrowanej głównie na zaspokajaniu potrzeb rynków krajowych, na konkurencję z tańszymi i jakościowo lepszymi wyrobami „wspólnotowymi”. Presja konkurencyjna będzie tym bardziej silna, że znaczna część przedsiębiorstw w PŚ, należących do rozbudowanego sektora publicznego, przez lata podlegała sztucznej ochronie, nie wymagającej podnoszenia poziomu produktywności, efektywności i konkurencyjności.¹⁸

Jak zostało obliczone w przypadku Tunezji, 60% produkcji przemysłowej znajdzie się pod bezpośrednim wpływem presji konkurencyjnej wynikającej ze zniesienia ceł. Połowa z tej liczby obejmuje wytwórczość, w której Tunezja ma zdecydowaną przewagę komparatywną (głównie sektor tekstylny i odzieżowy, surowce naturalne); z kolei drugie 30% obejmuje produkcję niekonkurencyjną i nieopłacalną. Tak więc utworzenie strefy wolnego handlu wiąże się z utratą bądź przebranzowaniem 1/3 produkcji przemysłowej oraz koniecznością realokacji zasobów do sektora bardziej konkurencyjnego.¹⁹ Koszt transformacji, który będzie

¹⁷ B. Hoekman, D.E. Konan, *Deep integration, Nondiscrimination, and Euro-Mediterranean Free Trade*, World Bank, CEPR, University of Hawaii, presented at the conference „Regionalism in Europe: Geometries and Strategies After 2000”, Bonn 1998; H. Ghesquiere, *The impact of European Union Association Agreements*, op. cit.

¹⁸ V. Niehaus, *Euro-Mediterrane Freihandelszone: Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen und Förderung nachhaltiger Entwicklung?*, Wulfdiehther Zippel (Hrsg.) Die Mittelmeerpolitik der EU, Baden-Baden 2000.

¹⁹ H. Zaafrane, A. Mahjoub, *The Euro-Mediterranean Free Trade Zone: Economic challenges and Social Impacts on the Countries of the South and East Mediterranean*, Mediterranean Politics, Vol. 5 2000, Special Issue: The Barcelona Process.

musiał zostać poniesiony przez pierwsze pięć lat liberalizacji handlu, został obliczony na 2,2 mld US \$ w Tunezji oraz 5,4 mld \$ w Maroku.²⁰

Nie można jednak pominąć faktu, że również w przypadku pozostałych 30% działalności gospodarczej nieodzowne jest przeprowadzenie odpowiednich dostosowań strukturalnych (*mise à niveau*), aby osiągnąć poziom niezbędny do sprostania wzrastającej konkurencji zarówno na rynkach krajowych, jak i „wspólnotowym.” Jest to szczególnie istotne w związku z przewidywanym zniesieniem Porozumienia Wielowłóknowego w 2005 roku.

Kraje śródziemnomorskie bowiem już teraz korzystają z nieograniczonego dostępu do rynku WE dla eksportowanych tekstyliów i odzieży,²¹ dlatego też ewentualne korzyści, wynikające z dodatkowych preferencji udzielonych przez WE, nie powinny być w tym wypadku brane pod uwagę. PŚ będą jednak musiały stawić czoła konkurencji produktów pochodzących z takich krajów, jak: Indie, Pakistan, Malezja i Tajlandia, a stawka jest wysoka – udział w rynku „25”. Poza tym, muszą się również liczyć ze wzrastającym naciskiem konkurencji na własnych rynkach krajowych, zarówno ze strony taniego importu z Chin, państw Azji Południowej i Wschodniej, jak również z samej Wspólnoty.²²

Jednym z największych jednak kosztów liberalizacji handlu i związanej z tym transformacji w perspektywie krótkookresowej jest wzrastające bezrobocie. Dla państw śródziemnomorskich jest to kwestia najwyższej wagi, gdyż już dzisiaj borykają się one w znacznym stopniu z tym problemem (patrz: rys. 1, s. 245). W samej tylko Algierii, w ciągu pięciu lat (1995–99), w wyniku restrukturyzacji przynoszących straty przedsiębiorstw państwowych, utraciło pracę 500 000 osób (10% ludności czynnej zawodowo).²³

²⁰ G. Joffé, The Royal Institute of International Affairs – Middle East Programme, *The Euro-Mediterranean Partnership: two years after Barcelona*. RIIA Briefing paper, No. 44, maj 1998.

²¹ Jedynie część tekstyliów pochodzących z Egiptu i Syrii podlega ograniczeniom ilościowym.

²² H. Kheir-El-Din, M. Maamoun Abdel-Fattah, *Textiles and Clothing in the Mediterranean region*, Opportunities and Challenges of Returning Textiles and clothing to GATT disciplines, Working Paper 2008.

²³ D. Dasgupta, M.K. Nabli, Ch. Pissarides, A. Varoudakis, *Making Trade Work for Jobs: International Evidence and Lessons for MENA*, World Bank, London School of Economics, październik 2002.

z kolei w Maroku od 1999 r. zostało zlikwidowanych 29 600 miejsc pracy w sektorze tekstylnym, a w rezultacie utworzenia strefy wolnego handlu oraz zniesienia MFA, bezpośrednio zagrożonych upadkiem będzie 200 firm zatrudniających 50 000 osób.²⁴

Efekty dynamiczne

O ile przewidywane korzyści statyczne wynikające z utworzenia strefy wolnego handlu będą dla PS niewielkie bądź też negatywne, o tyle efekty dynamiczne, które sprowadzają się do pobudzania wzrostu gospodarczego w perspektywie długookresowej, stanowią najbardziej oczekiwany rezultat integracji regionalnej. Wiążą się one z przyspieszeniem tempa wzrostu inwestycji i zatrudnienia, przy jednoczesnym podnoszeniu efektywności inwestycji i wydajności pracy w warunkach nasilonej presji konkurencyjnej.²⁵

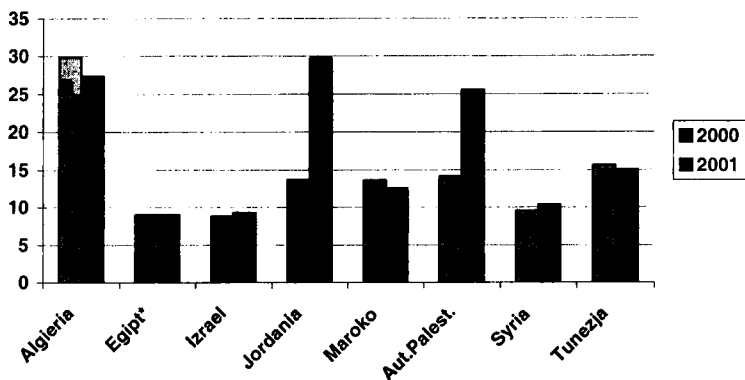
Nasilona konkurencja prowadzi bowiem do zwiększonej dyscypliny finansowej poprzez zmniejszanie kosztów oraz zwiększanie oszczędności dzięki zwiększaniu skali produkcji, jak również racjonalnego wykorzystania czynników wytwórczych, co może wymagać np. zmiany struktury produkcji poprzez realokację kapitału i pracy do sektorów gospodarki, w którym dany kraj posiada przewagę komparatywną.²⁶

Szczególne nadzieje pokładane są we wzroście napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które są źródłem kapitału, najnowszych technologii oraz *know-how*, stanowiących istotną przesłankę szybkiego procesu adaptacji oraz późniejszego korzystania z efektów dynamicznych.

²⁴ F. Kirchbach, F. Pua, M. Mimouni, *The Arab World in the Global Market*, Arab World Competitiveness Report 2002–2003, op. cit. s. 125.

²⁵ P. Bożyk, J. Misala, *Integracja ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2003, s. 100–101.

²⁶ *Free Trade Areas in the Arab Region, Where Do We Go From Here?*, Economic and Social Commission for Western Asia, United Nations, 2001, s. 11.



Rys. 1. Poziom bezrobocia wśród populacji w wieku produkcyjnym (2000–2001)

Źródło: Statistic in focus, *Active population and labour market in the Mediterranean countries*, Theme 3–24/2002, Eurostat.

* Statistic in focus, *The Egyptian economy and relations with EU-15*, General Statistic, Theme 1–9/2002, Eurostat.

Jednym z najczęściej podawanych argumentów przemawiających na korzyść utworzenia strefy wolnego handlu z WE jest twierdzenie, że przyczyni się ona do zwiększenia wiarygodności krajów śródziemnomorskich na arenie międzynarodowej (gdyż stanowi potwierdzenie zagwarantowanego dostępu tych krajów do rynku WE, jak również uwiarygodnia reformy gospodarcze podejmowane przez ich rządy), a tym samym zachęci potencjalnych inwestorów do ulokowania kapitału w tym regionie. Jest to jednak w gruncie rzeczy twierdzenie zbyt uproszczone, gdyż samo ustanowienie strefy wolnego handlu nie spowoduje automatycznie poprawy klimatu inwestycyjnego w PŚ.²⁷

Poza tym, jak wykazują analizy, dużo istotniejszy wpływ na podjęcie decyzji przedsiębiorstwa odnośnie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, mają takie czynniki, jak:

- 1) ryzyko i niepewność zwrotu zainwestowanego kapitału;

²⁷ H. Ghesquiere, *The impact of European Union Association Agreements*, op. cit. s. 309.

- 2) niska produktywność kapitału ze względu na wysokie koszty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej;
- 3) ograniczona wielkość rynku, w ramach którego przedsiębiorstwo prowadzi działalność gospodarczą.²⁸

Tak więc napływ inwestycji do krajów śródziemnomorskich zależy przede wszystkim od poprawy sytuacji ekonomicznej i politycznej w regionie. Poza tym, ze względu na ograniczoną wielkość ich rynków, niezbędne jest pogłębianie integracji pomiędzy samymi PŚ, gdyż jedynie wtedy staną się konkurencyjne i atrakcyjne dla potencjalnych inwestorów, dając im możliwość korzystania z ekonomii skali. Jedynie wówczas, gdy cały region śródziemnomorski będzie postrzegany jako jeden duży rynek dający praktycznie nieograniczone możliwości inwestowania i handlowania, PŚ będą mogły spodziewać się przyciągnięcia znacznej części inwestycji, które obecnie kierowane są do krajów rozwijających się.²⁹ Wymaga to również przyjęcia przez nie jednakowych ustaleń odnośnie zasad pochodzenia towarów. W przeciwnym wypadku (biorąc pod uwagę obecny, bilateralny charakter Partnerstwa) relacjom PŚ z WE grozi tzw. *hub-and-spoke* efekt, w którym WE pełni rolę centrum (*hub*), a kraje śródziemnomorskie zaliczane są do mało znaczących peryferii (*spokes*), które rywalizując o przyciągnięcie jak największych inwestycji, nie odnoszą praktycznie żadnej korzyści z integracji regionalnej. Bardziej prawdopodobne jest bowiem, że inwestycje zostaną skierowane do centrum (*hub*), z którego będzie możliwa nieograniczona ekspansja zarówno na rynki krajów Europy Środkowej i Wschodniej, jak również wszystkich *spokes*.³⁰

Z kolei jeśli chodzi o napływ inwestycji z samej WE, znacznym ograniczeniem jest brak przyjęcia konkretnych ustaleń odnośnie prawa do podejmowania działalności gospodarczej w krajach partnerskich. Jedynie układ stowarzyszeniowy podpisany z Jordanią i Algierią zawiera ustalenia

²⁸ *Arab Economic integration Efforts: A critical Assessment*, Economic and Social Commission for Western Asia, United Nations, New York 1999.

²⁹ E. Rhein, *Euro-Med Free Trade Area for 2010: Whom Will it Benefit?*, [w:] E.G. Joffe, *Perspectives on development. The Euro-Mediterranean Partnership*, London 1999, s. 13.

³⁰ M. Schiffler, *Die Euro-Mediterrane Freihandelszone im Licht neuerer Ansätze der Außenwirtschaftstheorie*, Berlin 1997.

w kwestii zasady „narodowego traktowania” firm pochodzących z kraju partnerskiego, czego brakuje w pozostałych porozumieniach.

Inaczej natomiast przedstawiała się sytuacja w przypadku Układów Europejskich, zawartych z krajami Europy Środkowej i Wschodniej (CEEC). Na ich podstawie zagwarantowane zostało firmom, zarówno z WE, jak i z CEEC, prawo do niemalże nieograniczonego (z pewnymi wyjątkami) podejmowania działalności gospodarczej w kraju partnerskim, zgodnie z zasadą „narodowego traktowania”.³¹ W efekcie od początku lat dziewięćdziesiątych kraje Europy Środkowej i Wschodniej zdecydowanie wyprzedziły PŚ pod względem napływu FDI ze Wspólnoty, które w 2001 roku stanowiły w niektórych krajach 7,5% PNB (Słowacja).³²

Ta kwestia jest o tyle istotna, że rozszerzenie WE w 2004 roku o nowe kraje wiąże się dla PŚ z ryzykiem dodatkowej utraty inwestycji na korzyść nowych członków, które staną się jeszcze bardziej konkurencyjne, nie tylko oferując nieograniczony dostęp do rynku całej WE, ale również poprzez konieczność przyjęcia *acquis communautaire*³³ musiały dokonać niezbędnych reform instytucjonalnych i prawnych, co dodatkowo poprawia klimat sprzyjający inwestycjom.³⁴

Jedynym rozwiązaniem dla państw śródziemnomorskich może się wobec tego okazać „głębsza integracja” ze Wspólnotą, która zgodnie z definicją podaną przez Bernarda Hoekmana oznacza „koordynację i współpracę, której celem jest wyeliminowanie efektu segmentacji rynku wynikającego z odmiennych wewnętrznych uregulowań występujących w poszczególnych państwach”.³⁵ Odnosi się ona do harmonizacji uregu-

³¹ B. Hoekman, *Free Trade Agreements in the Mediterranean: A regional Path Towards Liberalization*, World Bank and CEPR, February 1997, s. 15.

³² Wielkość napływających inwestycji z WE w relacji do PNB wynosiła w 2001 roku w krajach śródziemnomorskich średnio 1,2%, podczas gdy w krajach kandydujących 4,2%. *The Economic Impact of EU Enlargement on the Mediterranean partners*, Directorate for the Middle East and South Mediterranean (DG External Relations), prepared for discussion at the 7th Annual Euro-Mediterranean Conference on Economic Transition in the Southern Mediterranean (Brussels, 23–24 April 2003), s. 12.

³³ Wyrażenie używane dla określenia dorobku prawnego WE.

³⁴ *The Economic Impact of EU Enlargement*, op. cit. s. 11–13.

³⁵ B. Hoekman, D.E. Konan, *Deep integration, Nondiscrimination*, op. cit. s. 2.

lowań dotyczących standardów produktów, polityki konkurencyjnej, zasad związanych z przyznawaniem licencji i certyfikatów, jak również procedur administracyjnych, których efekty porównywalne są często ze stosowaniem środków pozataryfowych.³⁶

„Głębsza integracja” może następować poprzez harmonizację prawa, jak również instytucji, a korzyści wynikające z niej okazują się być imponujące. Jak wynika z analizy przeprowadzonej przez Hoekmana, „głębsza integracja” z WE, skoncentrowana przede wszystkim na poprawie klimatu inwestycyjnego, może przynieść zysk w postaci wzrostu realnego PNB od 4% do 20%.³⁷ Jeśli zostanie z kolei uzupełniona o liberalizację handlu usługami, dodatkowe zyski mogą stanowić, jak w przypadku Tunezji, równowartość 7% PNB. Największe korzyści spodziewane są z liberalizacji usług finansowych, telekomunikacyjnych oraz transportowych.³⁸ A biorąc pod uwagę zakres nowych układów stowarzyszeniowych, które umożliwiają zacieśnianie współpracy w wymienionych obszarach, pogłębianie integracji zależy właściwie od woli politycznej i gotowości do podjęcia takiego kroku. Jednak „głębsza integracja” nie może być ograniczona wyłącznie do jednostronnego przyjęcia określonych norm i zasad, oznacza bowiem w pewnym sensie „dzieloną” suwerenność, która polega na wspólnym przyjmowaniu konkretnych uregulowań w obszarach objętych współpracą.

Zakończenie

Partnerstwo Eurośródziemnomorskie, jakkolwiek innowacyjne pod względem formy i zakresu współpracy, nie jest przesłanką *per se* rozwoju gospodarczego państw śródziemnomorskich.

Po pierwsze, ustanowienie strefy wolnego handlu w regionie, nie stanowi gwarancji ekonomicznego wzrostu i prosperity. Wolny handel może jedynie wymusić na ociągających się przedsiębiorcach i przywódcach państw przyspieszenie przeprowadzenia niezbędnych reform, których

³⁶ F. Zallio, *Deep integration, Euro-Mediterranean Free trade and the WTO 2000 Negotiations*, ERF Working Paper 2014, Fintesa Studi Paese, Milan.

³⁷ B. Hoekman, D.E. Konan, *Deep integration, Nondiscrimination, and Euro-Mediterranean Free Trade*, World Bank, CEPR, University of Hawaii, presented at the conference „Regionalism in Europe: Geometries and Strategies After 2000”, Bonn 1998, s. 2.

³⁸ D. Müller-Jentsch, *Economic prospect for the Euro-Mediterranean Partnership: Deeper integration and trade in service*. World Bank / European Commission, April 2003, s. 12.

celem jest zarówno modernizacja przedsiębiorstw, aby mogły sprostać narastającej konkurencji, jak również stworzenie niezbędnej bazy regulacyjno-prawnej, przyjaznej potencjalnym inwestorom.

Po drugie, bilateralny charakter Partnerstwa nie pozwala w pełni wykorzystać ewentualnych dobrodziejstw wynikających z wolnego handlu. Dlatego też integracja wertykalna (północ-południe) musi zostać koniecznie uzupełniona współpracą i integracją horyzontalną (południe-południe).

Po trzecie, rozwój regionu jest uzależniony w dużej mierze od zakończenia konfliktu na Bliskim Wschodzie i poprawy relacji Izraela z arabskimi sąsiadami, bez których niemożliwe będzie polepszenie klimatu inwestycyjnego w krajach śródziemnomorskich.

Korzyści wynikające z integracji z WE mogą być znaczące, niemniej jednak spodziewane są w perspektywie długookresowej i zależą od przeprowadzenia przez kraje śródziemnomorskie kompleksowych reform, obejmujących zarówno liberalizację handlu dobrami i usługami w relacjach z krajami trzecimi, liberalizację polityki kursów walutowych, jak również likwidację dominującego sektora państwowego, reformę systemu sądowniczego oraz rozwój sektora finansowego.

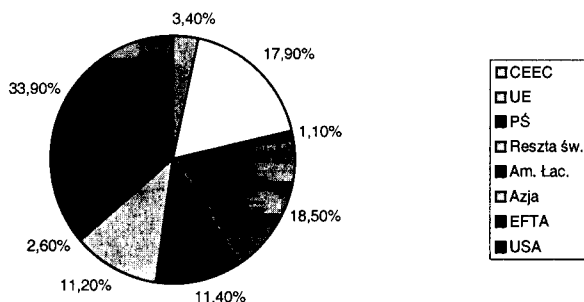
Pierwszych dziewięć lat Procesu Barcelońskiego nie przynosi w pełni zadowalających efektów, państwa regionu nie dokonały bowiem istotnych reform gospodarczych, a ich udział zarówno w handlu światowym, jak i bezpośrednich inwestycjach zagranicznych znacznie zmalał (patrz: rys. 2, s. 250). Poza tym, w dalszym ciągu rynki krajowe są chronione przed niechcianą konkurencją murem w postaci wysokich ceł i innych barier w handlu.³⁹

Jedynym krajem, który jak dotąd wykorzystał dobrze partnerstwo z WE, jest Tunezja. 50% jej przedsiębiorstw zostało objętych programem dostosowań strukturalnych (*mise á niveau*), niezbędnych, aby sprostać presji konkurencyjnej. Pozytywnym sygnałem jest także przyspieszenie jej wzrostu gospodarczego, który w latach 1996–2001 wyniósł 5,1% PNB (w porównaniu z latami 1993–96: 4,5% PNB).⁴⁰ Tunezja korzystnie spożytkowała również środki finansowe przekazane w ramach funduszu

³⁹ J. Abdelali, T. Koranchelian, *EU Enlargement: The Need for Accelerated Reforms in the MED Partner Countries. Middle Eastern Department*, IMF 2003, s. 2–4.

⁴⁰ Ibidem.

MEDA.⁴¹ Biorąc jednocześnie pod uwagę zakres już dokonanych reform, jak chociażby stabilizacja makroekonomiczna czy też dywersyfikacja struktury eksportu, przeprowadzanych pod kierownictwem Banku Światowego oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego od końca lat osiemdziesiątych, należy podkreślić, że Tunezja jest krajem, który ma możliwość największego skorzystania na integracji z WE.



Rys. 2. Udział państw śródziemnomorskich w światowych bezpośrednich inwestycjach zagranicznych (1998–2000)

Źródło: European Commission, *Wider Europe – Neighbourhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours*, Brussels, 11.03.2003, COM (2003) 104 final.

Uwzględniając jednak nierównomierne tempo przeprowadzanych reform w poszczególnych krajach, jak również nie zawsze satysfakcjonujące ich efekty, występuje duże ryzyko, że korzyści wynikające z integracji WE przypadną w udziale krajom „najlepiej przygotowanym”, podczas gdy pozostałe nie tylko poniosą największe koszty ekonomiczne i społeczne wynikające ze zniesienia barier w handlu, ale pozostaną jednocześnie na marginesie systemu stworzonego przez Wspólnotę w relacjach z krajami trzecimi, czego konsekwencją mogą być poważne niepokoje społeczne. Sukces Procesu Barcelońskiego dla krajów śródziemnomorskich nie ozna-

⁴¹ *Euromed Special Feature, 6 1/2 years of Tunisia association*, Issue No 31, 16 July 2002.

cza bowiem jedynie przyspieszenia wzrostu gospodarczego, ale także to, w jakim stopniu znajduje on odzwierciedlenie w postaci nowych miejsc pracy i poprawy poziomu życia ludności. A to wymaga podjęcia również przez WE odpowiednich kroków. Podniesienie poziomu zatrudnienia wiąże się bowiem ze wspieraniem produkcji pracochłonnej, takiej jak rolnictwo czy też przemysł tekstylny i odzieżowy.

Bibliografia

Abdelali J., Koranchelian T., *EU Enlargement: The Need for Accelerated Reforms in the MED Partner Countries*, Middle Eastern Department, IMF 2003.

Arab World Competitiveness Report, 2002–2003.

Arab Economic Integration Efforts: A critical Assessment, Economic and Social Commission for Western Asia, United Nations, New York 1999.

Barcelona Declaration adopted at the Euro-Mediterranean Conference – 27–28/11/95;

www.europa.eu.int/comm/external_relations/med_mideast/intro/in dex.htm

Bożyk P., Misala J., *Integracja ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2003.

Dasgupta G., Nabli M. K., Pissarides Ch., Varoudakis A., *Making Trade Work for Jobs: International Evidence and Lessons for MENA*, World Bank, London School of Economics, październik 2002.

Economic Review of EU Mediterranean Partners, European Economy-European Commission Occasional Paper, January 2003.

Euromed Special Feature, 6½ years of Tunisia association, Issue No 31, 16 July 2002.

Free Trade Areas in the Arab Region, Where Do We Go From Here?, Economic and Social Commission for Western Asia, United Nations, 2001.

Ghesquiere H., *The impact of European Union Association Agreements on Mediterranean Countries*, [w:] *Macroeconomic Issues and policies in the Middle East and North Africa*, pod red. Zubair Iqbal, International Monetary Found, Washington, D.C. 2000.

Hoekman B., *Free Trade Agreements in the Mediterranean: A regional Path Towards Liberalization*, World Bank and CEPR, February 1997.

Hoekman B., Konan D. E., *Deep integration, Nondiscrimination, and Euro-Mediterranean Free Trade*, World Bank, CEPR, University of Hawaii, presented at the conference „Regionalism in Europe: Geometries and Strategies After 2000”, Bonn 1998.

Joffé G., *The Royal Institute of International Affairs – Middle East Programme, The Euro-Mediterranean Partnership: two years after Barcelona*, RIIA Briefing paper, No. 44, maj 1998.

Kheir-El-Din, Maamoun Abdel-Fattah M., *Textiles and Clothing in the Mediterranean region, Opportunities and Challenges of Returning Textiles and clothing to GATT disciplines*, Working Paper 2008.

Latoszek E., *Polityka traktatowa Wspólnoty Europejskiej wobec europejskich krajów nieczłonkowskich*, Monografie i Opracowania 460, SGH, Warszawa 1999.

Licar J., *The Euro-Mediterranean Partnership: Economic and Financial Aspects, Mediterranean Politics*, Vol.3, No.3 (Winter 1998).

Müller-Jentsch D., *Economic prospect for the Euro-Mediterranean Partnership: Deeper integration and trade in service*, World Bank / European Commission, April 2003.

Nashashibi N., *Fiscal Revenues in South Mediterranean Arab Countries: Vulnerabilities and Growth Potential*, IMF Working Paper, kwiecień 2002.

Niehaus V., *Euro-Mediterrane Freihandelszone: Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen und Förderung nachhaltiger Entwicklung?*, [w:] Wulfriedther Zippel (Hrsg.) *Die Mittelmeerpolitik der EU*, Baden-Baden 2000.

Rhein E., *Euro-Med Free Trade Area for 2010: Whom Will it Benefit?*, [w:] E. G. Joffe, *Perspectives on development. The Euro-Mediterranean Partnership*, London 1999.

Schiffler M., *Die Euro-Mediterrane Freihandelszone im Licht neuerer Ansätze der Außenwirtschaftstheorie*, Berlin 1997.

Sideri S., *The impact of EU's Partnership Initiative on the MED region: dependent development or regional integration?*, Haga 2000.

The Economic Impact of EU Enlargement on the Mediterranean partners, Directorate for the Middle East and South Mediterranean (DG External Relations), prepared for discussion at the 7th Annual Euro-Mediterranean Conference on Economic Transition in the Southern Mediterranean (Brussels, 23-24 April 2003).

Tovias A., Bacaria J., *Free trade and the Mediterranean, Mediterranean Politics*, Vol. 4, No. 2 (Summer 1999).

Tovias A., *The Economic impact of Euro-Mediterranean Free Trade Area on Mediterranean non-Member Countries*, [w:] R. Gillespie, *The Euro-Mediterranean Partnership, political and economic perspectives*, London 1997.

Zaafraane H., Mahjoub A., *The Euro-Mediterranean Free Trade Zone: Economic challenges and Social Impacts on the Countries of the South and East Mediter-*

ranean, [w:] *Mediterranean Politics*, Vol. 5 2000, Special Issue: The Barcelona Process.

Zallio F., *Deep integration, Euro-Mediterranean Free trade and the WTO 2000 Negotiations*, ERF Working Paper 2014, Fintesa Studi Paese, Milan.

Summary

Economic integration and creation of the Euro-Mediterranean Free Trade Area by the year of 2010 is an integral element of the Barcelona Process. It is expected that the establishment of free trade area will bring a lot of advantages for Mediterranean non-member countries which derive from abolition of tariff rates and other obstacles to trade. In accordance with theory of economic integration, welfare gains include static benefits (predicted in short term) which stem from trade creation, as well as dynamic benefits (predicted in long term) which come from increases in total factor productivity and higher level of investment. However, the economic prospects of the Mediterranean countries are highly constrained by the lack of essential reforms. Insufficient liberalization of trade in goods and services, dominance of the public sector, bloated bureaucracies, administrative and judicial obstacles to trade as well as sluggish process of regional integration would cause that the southern and eastern Mediterranean countries will lose their chance to join in the rapidly changing world of globalization.

Łukasz Wordliczek

**„Nowa Europa” jako narzędzie analityczne
polityki zagranicznej Stanów Zjednoczonych
na przykładzie interwencji w Iraku**

*Polityka zagraniczna Amerykanów jest nader prosta.
Można niemal powiedzieć, że nikt ich nie potrzebuje
i oni nie potrzebują nikogo.*

Alexis de Tocqueville

Now, you're thinking of Europe as Germany and France. I don't. I think that's old Europe. If you look at the entire NATO Europe today, the center of gravity is shifting to the east. And there are a lot of new members. And if you just take the list of all the members of NATO and all of those who have been invited in recently (-) Germany has been a problem, and France has been a problem. (-) But you look at vast numbers of other countries in Europe. They're not with France and Germany on this, they're with the United States.¹

*Donald H. Rumsfeld,
konferencja prasowa w Foreign Press Center,
22.01.2003*

¹ Cyt. za: http://www.defenselink.mil/transcripts/2003/t01232003_t0122sdipc.html. [strona Departamentu Obrony USA, 4.11.2003].

Wstęp

Powyższa wypowiedź sekretarza obrony USA należy prawdopodobnie do jednej z najszerzej znanych i najbardziej kontrowersyjnych wypowiedzi jakiegokolwiek amerykańskiego polityka od wielu lat. Do takiej analizy wydarzeń z przełomu lat 2002 i 2003 doprowadziły rozbieżności wśród państw europejskich w sprawie amerykańskiego stanowiska wobec problemu irackiego. Wobec krytycznego nastawienia przede wszystkim Francji i Niemiec, amerykańska administracja siłą rzeczy z nadzieją spoglądała w kierunku państw Europy Środkowowschodniej. Polska, Czechy, Węgry, Słowacja, Rumunia, Bułgaria, Słowenia, Litwa, Łotwa czy też Estonia miały – choćby tylko częściowo – zrekompensować nieprzejednane stanowisko przedstawicieli tzw. „starej Europy”.

Wraz z rozwojem wydarzeń, pojęcie „nowa Europa” wywołało gorącą debatę po obu stronach Atlantyku. Co charakterystyczne, różnie było ono – i wciąż jest – interpretowane. Otóż niemal zawsze dla Europejczyków „nowa Europa” to idea poszerzonego kontynentu. To koncepcja rozszerzonej Unii Europejskiej; to obszar odznaczający się wiarą we własne możliwości, dynamizmem oraz siłą²

Paradoksalnie – biorąc pod uwagę interpretację nadaną wypowiedzi sekretarza obrony – w gruncie rzeczy tak samo określa nowe oblicze Europy administracja amerykańska. Należy tutaj wskazać zarówno na wypowiedzi samego prezydenta, jak i członków jego gabinetu.³

Autora interesującego nas stwierdzenia został – głównie przez dziennikarzy – zmuszony do doprecyzowania użytego terminu. Zgodnie

² Za: Dominique Moisi, *The Real Crisis Over the Atlantic*. „Foreign Affairs”, July/August 2001, czy też wypowiedź Romano Prodi podczas spotkania prezydenta G.W. Busha z europejskimi przywódcami 2 maja 2002 cyt. w:

<http://www.whitehouse.gov/news/releases/2002/05/20020502-9.html> [28.05.2004].

³ *We have seen enemies become partners and allies in a new Europe*, wypowiedź na forum nadzwyczajnej sesji Bundestagu 23 maja 2002 cyt. w:

<http://www.whitehouse.gov/news/releases/2002/05/20020523-2.html> [28.05.2004].

We welcome the economic integration of Europe (-) We welcome a democratic Russia as part of this new Europe, because a free and peaceful Europe will add to the security of this continent, uwagi podczas szczytu NATO w Pradze 20 listopada 2002 w: <http://www.whitehouse.gov/news/releases/2002/11/20021120-4.html> [28.05.2004].

Today, a new Europe is (-) whole and free, and at peace for the first time in its history, wypowiedź podczas wizyty Aleksandra Kwaśniewskiego w USA 17 lipca 2002 cyt. w: <http://www.whitehouse.gov/news/releases/2002/07/20020717-1.html> [28.05.2004].

z interpretacją samego D. Rumsfelda, „nowa Europa” sprowadza się do dwóch zasadniczych aspektów: militarnego (czy też strategicznego) oraz – ujmijmy go dla uproszczenia w ten sposób – „symbolicznego”. Kwestie militarne – wszakże o fundamentalnym znaczeniu, zwłaszcza w kontekście wojny w Iraku – sprowadzają się naturalnie do procesu poszerzenia NATO o państwa środkowoeuropejskie i związane z tym uwarunkowania geopolityczne.⁴ Jeśli zaś chodzi o symboliczne rozumienie „nowej Europy”, to użyto tego pojęcia jako ekwiwalentu „innej”, „zmienionej” (*different*) Europy.⁵ Jak już zostało wskazane powyżej, co do drugiego, symbolicznego, znaczenia panuje zasadniczy consensus po obu stronach Atlantyku. Bardziej skomplikowane jest rozumienie militarne (strategiczne).

Pomimo szeregu deklaracji o wspólnocie wartości, przekonań i celów USA oraz Europy⁶, militarne znaczenie terminu „nowa Europa” wywołuje zaniepokojenie i nieporozumienia wśród członków NATO. Stanowisko amerykańskie sprowadza się do koncepcji ujęcia „nowej” i „starej” Europy w kategoriach strategicznych. Zgodnie ze stwierdzeniem C. Powella problem dotyczy rozmieszczenia wojsk USA w Europie, a ściślej rzecz ujmując: wymuszanych okolicznościami zmian w stacjonowaniu tychże oddziałów i konieczności zoptymalizowania stosownych działań.⁷

Reasumując, pojęcie czy też lepiej koncepcja „nowej Europy” składa się z dwóch zasadniczych elementów: nowego, zmienionego kształtu

⁴ *I used -- instead of saying old NATO and new NATO, which is the center of gravity that shifted within NATO (-) I said old Europe and new Europe*, wypowiedź na konferencji prasowej, cyt. za stenogramem Departamentu Stanu z 9 lutego 2004 w: <http://usembassy.state.gov/posts/in1/wwwhpr21104d.html> [28.05.2004].

⁵ *NATO is a different institution with all those new members and quite honestly, Europe will be a different institution with all of those new members, and that is different. Maybe you don't want to call it new, but it's different*, ibidem.

⁶ Zob. wypowiedź D. Rumsfelda: *The countries of western Europe and eastern Europe and North America are the countries on the face of the earth that have essentially the same values and essentially the same orientation and essentially the same kinds of economic interests for people to have opportunities and to have political freedom and to not impose their will on others*; ibidem.

⁷ *It is not a way of dividing Europe into an old Europe and a new Europe (-) It is quite appropriate for us now to examine all of the new NATO area to see how we can best to distribute our troops. Not for the purpose of creating a division or somehow formalizing a division between old Europe, new Europe, East Europe, West Europe*; cyt. w: <http://www.state.gov/secretary/rm/2003/20661.htm> [28.05.2004].

nadanego kontynentowi przez procesy integracyjne oraz wymiaru strategicznego, co do interpretacji którego istnieją zasadnicze rozbieżności wśród sojuszników. Mając tak uściślony obszar zainteresowania, warto nieco bliżej zanalizować funkcjonowanie określenia „nowa Europa” autorstwa Donalda H. Rumsfelda.

Wydaje się, że najlepiej służyć temu celowi będzie odwołanie się do wydarzeń ze wspomnianego powyżej okresu, gdyż ówczesna polityka stanowi genezę interesującego nas zagadnienia. Punktem początkowym analizy warto zatem uczynić pytanie: dlaczego część państw europejskich, zaliczona przez sekretarza obrony USA właśnie do tzw. „nowej Europy”, poparła amerykańską politykę wobec Iraku, wraz z jej najistotniejszym elementem – interwencją militarną? Wydaje się, że – jak wskazywał chociażby Jacques Chirac – państwa kandydackie winny w imię jedności Europy zająć takie samo stanowisko, jak większość ówczesnych członków UE (naturalnie Wielką Brytanię należy traktować jako wyjątek potwierdzający tę regułę).

Wnioski płynące z tak nakreślonego badania umożliwią skonfrontowanie określonej polityki wybranych państw europejskich⁸ z amerykańską koncepcją opisu rzeczywistości politycznej w Europie.

Chcąc odpowiedzieć na powyższe postawione pytanie należy poczynić kilka założeń.

Po pierwsze, należy uściślić, które kraje można zaliczyć do „nowej Europy”. Spośród 49 państw, które oficjalnie poparły amerykańską interwencję w Iraku, 20 leży w Europie (uwzględniając Turcję), zaś 6 było w 2003 roku członkami UE.⁹ Spośród pozostałych 14 krajów ze względu na ich zaawansowanie procesu akcesyjnego do UE oraz znaczenia w tej części Europy, warto szczególnie przyjrzeć się stanowisku Czech, Węgier i Polski.

Po drugie, należy przyjąć fundamentalne założenie, że – pozostawiając na boku szereg uwarunkowań teorii wyboru – państwa te miały istotnie pewien wybór, określone preferencje działania. Tym samym można

⁸ Ze względów praktycznych ograniczono się do Polski, Czech i Węgier jako reprezentatywnych przykładów.

⁹ Są to: Dania, Włochy, Holandia, Portugalia, Hiszpania i Wielka Brytania. Dane za: <http://www.whitehouse.gov/infocus/iraq/news/20030327-10.html>. [oficjalna strona Białego Domu, 4.11.2003].

założyć, że mamy do czynienia z silnym natężeniem preferencji, ze wszystkimi tego konsekwencjami dla reguły większościowego podejmowania decyzji w każdym z trzech wymienionych państw.¹⁰

Po trzecie, zważywszy na przedmiot niniejszej analizy – czyli określone decyzje polityczne – wydaje się, że najwłaściwszą metodą badania jest analiza decyzyjna. Warto przy tym zaznaczyć, że chodzi o analizę w jej wymiarze jakościowym a nie ilościowym, gdyż dzięki zastosowaniu tego pierwszego podejścia można precyzyjniej wyznaczyć decyzję optymalną.

Już w wstępie można zauważyć, że z metodologicznego punktu widzenia, mamy do czynienia z decyzjami prospektywnymi, generalnymi, strategicznymi, które pociągnęły za sobą szereg decyzji operacyjnych i taktycznych (wśród nich zwłaszcza wysłanie oddziałów wojskowych do Iraku).

Wydaje się, że można zgodzić się z propozycją, która wyznacza dwa poziomy analizy decyzyjnej. Zgodnie z takim stanowiskiem, należy skupić się na przebadaniu następujących sfer:

- 1) poprawność i racjonalność podjętych decyzji,
- 2) przyczyny i skutki decyzji o poparciu amerykańskiej polityki.

Chcąc przystąpić do dalszej analizy, należy jeszcze wskazać kryteria, które umożliwią udzielenie odpowiedzi na postawione pytanie o uwarunkowania poparcia przez państwa tzw. „nowej Europy” amerykańskiej polityki wobec Iraku. Proponuje się wyznaczenie następujących kryteriów: personalne, organizacyjne oraz proceduralne.¹¹ Z takiej propozycji powinno się wszakże usunąć kryterium personalne, jako że pytanie je warunkujące (czy najlepszy decydent podjął decyzję?) jest w gruncie rzeczy nietozstrzygalne na poziomie rzetelnego badania naukowego, lecz jest raczej domeną sfery aksjologicznej, a zatem może stać się przedmiotem dociekań publicystycznych a nie naukowych. Kryterium organizacyjne należy rozumieć jako określające warunki podjęcia decyzji, podział ról i kontrolę procesu decyzyjnego, z kolei zastosowanie kryterium proceduralnego umożliwi wskazanie na fazy tego procesu, politykę informacyjną

¹⁰ Szerzej na temat natężenia preferencji i podejmowania decyzji w państwach demokratycznych zob. w: G. Satrori, *Teoria demokracji*, PWN, Warszawa 1994, s. 278 i nast.

¹¹ Za: B. Krauz-Mozer, W. Szostak, *Teoria polityki. Podstawy metodologiczne politologii empirycznej*, Wydawnictwo UJ, Kraków 1993, s. 94.

wobec społeczeństwa, prowadzenie dyskusji i konsultacji społecznych etc.

Reasumując, za podstawę analizy przyjęto decyzje Czech, Węgier i Polski o poparciu polityki USA wobec problemu irackiego. Poprzez rozważenie racjonalności oraz genezy i – w mniejszym stopniu – skutków tych decyzji, będzie możliwe otrzymanie danych mogących być podstawą do porównania określonej polityki z opisującymi ją konstrukcjami (pojęcie „nowej Europy”).

Decyzje przedstawicieli „nowej Europy” o poparciu polityki USA

W oświadczeniu rządu Republiki Czeskiej z 19 marca przedstawiono decyzję o poparciu amerykańskiego planu działań. Stwierdzono m.in., że „działania koalicji są ostatnią możliwością wyęzekwowania zapisów stosownych rezolucji Rady Bezpieczeństwa ONZ”.¹² Jednocześnie zwrócono uwagę na brak mandatu ONZ do realizacji takich działań. Pomimo takiego stanu rzeczy, kilka zdań dalej, deklarowano gotowość udziału batalionu zabezpieczenia nuklearnego, biologicznego i chemicznego w akcji *Enduring Freedom*.

Powyższa decyzja została podjęta zgodnie z prawem, choć należy wspomnieć o asekuracyjnym nastawieniu prezydenta Vaclava Klause i czeskiego parlamentu. W wyniku ich zabiegów oraz nacisku opinii publicznej w oficjalnym stanowisku zawarto zastrzeżenie, że czeskie siły zbrojne mają być przeznaczone do działań „ratowniczych, prowadzenia operacji humanitarnych lub uzasadnionego podejrzenia użycia broni masowej zagłady wobec cywili lub sił koalicji”.¹³

Czeska opinia publiczna była informowana o całym procesie decyzyjnym i jego potencjalnych skutkach.

W porównaniu ze stanowiskiem Czech, znacznie ostrożniej prezentuje się oświadczenie władz Węgier. Pomijając ogólne stwierdzenia o nadziei na lepszą przyszłość w Iraku, premier Peter Medgyessy zadeklaro-

¹² Tekst oświadczenia w: www.mzv.cz. [oficjalna strona czeskiego ministerstwa spraw zagranicznych, 4.11.2003].

¹³ Ibidem.

wał, że Węgry „chętnie będą współuczestniczyć w rekonstrukcji Iraku”.¹⁴ Także i w tym wypadku, prawomocność wypracowanego stanowiska nie została zakwestionowana, a decyzja była przedmiotem publicznej debaty.

Co się tyczy stanowiska Polski, to zgodnie z porządkiem prawnym RP, do wysłania sił zbrojnych poza granice kraju wymagana jest współpraca rządu i prezydenta (art. 133, 134 oraz 136 konstytucji RP). W przemówieniu z 17 marca prezydent Aleksander Kwaśniewski stwierdził m.in.: „Jesteśmy gotowi wykorzystać polski kontyngent w ramach sił koalicyjnych. (...) Jest oczywiste, że mamy w Iraku do czynienia z problemem istnienia broni masowej zagłady”.¹⁵

Z kolei premier Leszek Miller w przemówieniu wygłoszonym w parlamencie 26 marca deklarował m.in.: „Polska znajduje się w niezwykle ważnym momencie swojej historii. Uczestnictwo w międzynarodowej koalicji uważam za nakaz honoru i nakaz rozumu. Honoru, bowiem nie opuszcza się przyjaciół w potrzebie. Rozumu, bowiem rozum nakazuje konsekwentne wypełnianie sojuszniczych zobowiązań”.¹⁶ W tym samym dniu parlament przyjął „Informację rządu w sprawie udziału polskiego kontyngentu wojskowego w składzie sił koalicji międzynarodowej dla wymuszenia przestrzegania przez Irak rezolucji Rady Bezpieczeństwa ONZ”.

O takim oficjalnym stanowisku władz polskich była informowana opinia publiczna. Od strony prawnej debata skupiła się głównie na zagadnieniu, czy z formalnoprawnego punktu widzenia Polska jest w stanie wojny z Irakiem, ze wszystkimi tego konsekwencjami wewnętrznymi i międzynarodowymi. Niezależnie od tego dylematu, legalność działań polskich władz nie została zakwestionowana.

Wnioski

Przedstawione powyżej decyzje polityczne władz Czech, Węgier i Polski pozwalają na wysunięcie następujących wniosków.

¹⁴ Cyt. za: <http://www.whitehouse.gov/infocus/iraq/news/20030326-7.html> [4.11.2003]

¹⁵ Cyt. za: *ibidem* [4.11.2003]

¹⁶ Cyt. za: http://www.kprm.gov.pl/1433_9014.htm [strona Kancelarii Premiera Rady Ministrów RP, 4.11.2003]

Wobec zaistnienia wiadomych warunków poprzedzających podjęcie decyzji, stopnia poinformowania decydentów o zaistniałych wydarzeniach, istnienia podziału ról zgodnie z porządkami konstytucyjnymi analizowanych państw, zachowania zasady kontroli przestrzegania prawidłowości procesu decyzyjnego, prowadzenia dyskusji i konsultacji społecznych, jawności procesu decyzyjnego oraz istnienia określonych faz procesu decyzyjnego, należy stwierdzić, że podjęte decyzje spełniają wymogi formalnej poprawności i racjonalności, o których była mowa na wstępie.

Ponadto – co się tyczy przyczyn decyzji o poparciu amerykańskiej polityki – należy wskazać na obecne we wszystkich trzech wypadkach elementy o charakterze legalistycznym (powoływanie się na zapisy rezolucji rady Bezpieczeństwa ONZ z rezolucją 1441 na czele), strategicznym (*vide* deklaracja premiera L. Millera: „Polska będzie bezpieczna tylko w takim świecie, w którym sojusznicze zobowiązania będą respektowane”¹⁷) oraz pragmatycznym¹⁸.

Wydaje się, że nader często przywoływany – głównie w Stanach Zjednoczonych – argument o niedawnej totalitarnej przeszłości wielu państw-członków koalicji, jako czynnika tłumaczącym przychylnie stanowisko m.in. Czech, Węgier i Polski, jest raczej fikcją heurystyczną. Istotnie, szereg z 49 państw udzielających na początku kwietnia br. poparcia Stanom Zjednoczonym do niedawna nie należało do krajów w pełni demokratycznych. Jednakże taka automatyczna, nie pogłębiona o szersze motywacje, analiza może prowadzić do dalszych niepewnych wniosków. Zgodnie z taką logiką np. brak wśród oficjalnych członków koalicji Izraela oznaczać powinien nieprzychylnie lub w najlepszym wypadku neutralne nastawienie tradycyjnego amerykańskiego sojusznika na Bliskim Wschodzie.

Niezależnie od aktualności wypowiedzi D. Rumsfelda, państwa tzw. „nowej Europy” podjęły suwerenne decyzje („Les libertés sont des résistances”, jak mawiał ideolog okresu Restauracji Royer-Collard) określone wskazanymi przesłankami. Łączne występowanie tychże przesłanek (legalizm, strategia, pragmatyzm) jest determinantem stosownego postępowania Czech, Węgier i Polski. Z drugiej zaś strony, ich rozłączne

¹⁷ Cyt. za: *ibidem*.

¹⁸ Bodaj najlepszą ilustracją może być cytowane już stanowisko Węgier.

występowanie jest wyznacznikiem polityki krytyków amerykańskich działań. Dla przykładu warto wspomnieć o pragmatyzmie w stanowisku Francji.¹⁹

A zatem, biorąc pod uwagę zbliżone efekty działań podjętych przez wybrane do analizy państwa, można stwierdzić, że określenie „nowa Europa”, pomimo wszystkich związanych z tym uwarunkowań i kontrowersji, posiada swój empiryczny odpowiednik. Zgoda na takie stanowisko musi być jednak obwarowana akceptacją istotnego zastrzeżenia: przedmiotem zainteresowania jest w tej analizie amerykański punkt widzenia z charakterystycznym dążeniem do „geopolityzacji” postrzegania świata i nakierowaniem na próby opisywania rzeczywistości politycznej w możliwie jednoznacznych, czytelnych kategoriach.²⁰

Co więcej, zgoda na amerykańską koncepcję „nowej Europy” siłą rzeczy pociąga za sobą określone skutki praktyczne. Skoro jest „nowa” Europa, to musi być także i jej „stara” odpowiedniczka. Istotnie – jest ona wskazana w przytoczonej na początku tekstu wypowiedzi D. Rumsfelda, a tym samym jawi się możliwość interpretacji nakierowanej na próbę izolacji grupy europejskich sojuszników i wprowadzenie kolejnego podziału kontynentu.²¹ Amerykańską reakcją na takie rozumienie „nowej Europy” może ilustrować pojednawczy ton wypowiedzi Colina Powella o nieprzydatności rozróżnienia na „nową” i „starą” Europę.²²

Fakt ten potwierdzają także analitycy w kontekście opcji przyszlósociowych. Ronald D. Asmus zauważa, że stosowanie takich modeli rze-

¹⁹ Zob. oświadczenie J. Chirque w:

<http://www.diplomatie.gouv.fr/actu/bulletin.gb.asp?liste=20030410.gb.html>.

[oficjalna strona francuskiego ministerstwa spraw zagranicznych, 4.11.2003].

²⁰ Por. choćby klasyczne dla takiego nastawienia orędzie o stanie państwa H. Trumana z 12 marca 1947 roku.

²¹ *An attempt to isolate Germany and France, or even to attempt to apply the “divide and rule” tactics*; stwierdzenie jednego z dziennikarzy podczas konferencji prasowej sekretarza obrony z przedstawicielami prasy z Europy cyt. w:

<http://www.state.gov/p/17503.htm> [28.05.2004].

²² I don't find it to be a helpful distinction. Europe is Europe (...) there is sometimes disagreement among democratic nations within Europe, or between Europe and North America. This is not unusual, this is the normal part of diplomacy, this is the thing one would expect when you have so many free democratic nations; wywiad sekretarza stanu C. Powella dla włoskiej telewizji Canale 5, 2 czerwca 2003, cyt. w: <http://www.state.gov/secretary/rm/2003/21133.htm> [28.05.2004].

czywistości politycznej „nie tylko podzieli Europę (...) ale także grozi utratą przez Waszyngton poparcia ze strony pozostałych europejskich sojuszników”.²³

M. Bluntschli swego czasu stwierdził: „Polityka powinna być realistyczna; polityka powinna być idealistyczna: dwie zasady, które są prawdziwe, kiedy się uzupełniają, niesłuszne zaś, kiedy są stosowane osobno”. Wydaje się, że dokonana analiza potwierdza taką diagnozę. Tym samym punkt ciężkości winien być położony nie na dociekaniu, czy „nowa Europa” postąpiła dobrze czy źle, słusznie czy też nie, ale na wyjaśnieniu, dlaczego niektóre państwa poparły kontrowersyjną politykę USA wobec Iraku. Analiza takiego wyjaśnienia umożliwia zrozumienie określonych racji.²⁴

²³ R. D. Asmus, *Rebuilding the Atlantic Alliance*. „Foreign Affairs”, September/October 2003.

²⁴ Por. np. z opinią: *In fact, instead of being considered a trojan horse, Poles should be welcomed as an ideal bridge to Russia*, D. Moisi, *The Real Crisis Over the Atlantic*, op. cit.

Bibliografia

Asmus R. D., *Rebuilding the Atlantic Alliance*, „Foreign Affairs”, September/October 2003.

Barone M., *New Europe vs. Old*, „U.S. News & World Report”, 10.5.2004, vol. 136.

Berger S. R., *Foreign Policy for a Democratic President*, „Foreign Affairs”, May/June 2004.

Gordon P. H., *Bridging the Atlantic Divide*, „Foreign Affairs”, January/February 2003.

Kagan R., *Potęga i raj. Ameryka i Europa w nowym porządku świata*, Studio Emka, Warszawa 2003.

Krauz-Mozer B., Szostak W., *Teoria polityki. Podstawy metodologiczne politologii empirycznej*, Wydawnictwo UJ, Kraków 1993.

Moisi D., *The Real Crisis Over the Atlantic*, „Foreign Affairs”, July/August 2001.

Satroni G., *Teoria demokracji*, PWN, Warszawa 1994.

Strony internetowe:

<http://www.defenselink.mil/> [strona Departamentu Obrony USA, 4.11.2003]

<http://www.diplomatie.gouv.fr/> [oficjalna strona francuskiego ministerstwa spraw zagranicznych, 4.11.2003]

<http://www.kprm.gov.pl/> [strona Kancelarii Premiera Rady Ministrów RP, 4.11.2003]

<http://www.state.gov> [strona Departamentu Stanu USA, 28.05.2004]

<http://www.whitehouse.gov/> [strona Białego Domu, 28.05.2004]

www.mzv.cz [oficjalna strona czeskiego ministerstwa spraw zagranicznych, 4.11.2003]

Summary

The article deals with one of the most stimulating issues in contemporary Europe-US relations: a so-called 'New Europe' question. The most promising way to analyze that topic is to explore the reasons why some European countries have supported American way of handling with war in Iraq. Having that considered, it is possible to answer the question whether the notion of 'New Europe' has any equivalent in political reality. The next step is to analyze the 'career' of a 'New Europe' idea. Apparently, there are two different meanings. The first amounts to enlarged, alive, dynamic, and strong Europe. The second, which one may call a 'Rumsfeldian' one, is about some European countries that have supported American politics toward Iraq. When consensus is about the former meaning, the letter has stirred NATO waters and rises many disputes in heated transatlantic debate. Critics express concern that a divided NATO will not be effective in confronting threats that face each member state.

Elżbieta Zębala

Jednostronne preferencje celne w Unii Europejskiej – implikacje dla Polski

Przyjęcie przez Polskę dorobku prawnego Wspólnoty Europejskiej w zakresie wspólnej polityki handlowej¹ oznacza, że Polska stanie się stroną wszystkich międzynarodowych umów celnych i handlowych zawartych przez Wspólnotę, które konstytuują system jej kontaktów z partnerami gospodarczymi. System ten potocznie nazywany jest **piramidą preferencji**.² Oznacza ona, że poszczególnym krajom (lub ich grupom) przyznawany jest zróżnicowany zakres preferencji w dostępie do rynku Unii Europejskiej – od wymiany według reguł WTO, czyli z handlem na zasadach tzw. klauzuli największego uprzywilejowania (KNU – brak preferencji), przez jednostronne (niewzajemne) lub wzajemne koncesje handlowe dla określonej grupy towarów, po regionalne preferencje prowadzące do utworzenia strefy wolnego handlu czy też unii celnej. Jednocześnie można jednak zaobserwować prawidłowość polegającą na tym, że im większy jest zakres preferencji, tym mniejszy udział państw nimi objętych w obrotach handlowych z UE. Ilustruje to fakt, iż w 2000 r. ponad 45% zewnętrznego importu UE pochodziło z państw WTO, z którymi Wspólnota dokonuje obrotów handlowych wyłącznie na zasadzie KNU we wszystkich sektorach. Kontakty z tą grupą państw nie są więc oparte na preferencyjnym traktowaniu, ale na przestrzeganiu zasad niedyskryminacji. Taka sytuacja występuje w handlu z Nową Zelandią, Australią, Stanami Zjednoczonymi, Kanadą, Singapu-

¹ Polityka handlowa jest zespołem środków, narzędzi ekonomicznych i administracyjnych oddziałujących na rozmiary, kierunki i strukturę obrotów w handlu zagranicznym.

² *Obrót gospodarczy z krajami Unii Europejskiej*, [w:] *Prawo Europejskie*, wrzesień 2003, nr 9 (16), s. 55.

rem, Tajwanem, Hongkongiem, Japonią oraz Koreą Południową,³ Wspólnota prowadzi również wymianę handlową na podobnych, niepreferencyjnych zasadach, potwierdzonych jednak w umowach bilateralnych, z innymi partnerami – m.in. krajami Azji Południowo-Wschodniej i państwami Bliskiego Wschodu.⁴

Wspólnota związana jest unią celną jedynie z Turcją, Andorą i San Marino. Pierwszą umowę o współpracy z Turcją podpisano w 1963 r. Przewidywała one pełne funkcjonowanie unii celnej od początku lat 80., jednak ze względu na trudności natury politycznej i gospodarczej, unia celna została utworzona dopiero 1 stycznia 1996 r. Natomiast umowy dotyczące unii celnej z Andorą i San Marino podpisano na początku ubiegłej dekady. Pewne elementy związane z unią celną zawierały również umowy zawarte przez Wspólnotę z Cyprzem i Maltą na początku lat 70. ubiegłego wieku. Przewidziane w nich harmonogramy były jednak zmieniane i do końca 2002 r. nie zostały w pełni zrealizowane, ale oba kraje przystąpiły do UE 1 maja 2004 r., stając się tym samym członkami unii celnej.⁵

Strefy wolnego handlu, których stroną jest Wspólnota Europejska, obejmują głównie sąsiadujące z nią państwa. Z punktu widzenia Polski najważniejsze spośród porozumień o utworzeniu takich stref były Układy Europejskie podpisane z państwami Europy Środkowej i Wschodniej. Spośród tych krajów jedynie Bułgaria i Rumunia nie zostały uznane za gotowe do uzyskania statusu członka UE w 2004 r., tak więc z tymi krajami funkcjonować będą nadal strefy wolnego handlu.⁶

W latach 70. Wspólnota zawarła umowy o strefach wolnego handlu z państwami Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA), czyli obecnie z Norwegią, Islandią, Lichtensteinem i Szwajcarią. Ponadto bardzo istotnym porozumieniem, ustanawiającym szerszy zakres współpracy niż strefa wolnego handlu, ale nie powołującym unii celnej jako kolejnego etapu integracji gospodarczej, jest Układ o Europejskim Ob-

³ Por. E. Synowiec, S. Barkowski, *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski*, [w:] *Wspólnoty Europejskie*, nr 4 (139) 2003, s. 18.

⁴ *Obrót gospodarczy z krajami Unii Europejskiej*, [w:] *Prawo Europejskie*, op. cit., s. 55–56.

⁵ Por. E. Synowiec, S. Barkowski, *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski*, [w:] *Wspólnoty Europejskie*, op. cit., s. 19.

⁶ Por. *Obrót gospodarczy z krajami Unii Europejskiej*, [w:] *Prawo Europejskie*, op. cit., s. 56.

szarze Gospodarczym, którego stronami są: Wspólnota Europejska oraz Norwegia, Islandia i Lichtenstein. Dzięki Układowi o EOG trzy państwa członkowskie EFTA są właściwie uczestnikami rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. Nie ujednoliciły one jednak ze Wspólnotą taryfy celnej i polityki handlowej.

Wspólnota związana jest ze Szwajcarią jedynie strefą wolnego handlu, gdyż w referendum Szwajcaria odrzuciła członkostwo w Europejskim Obszarze Gospodarczym i od 2001 r. kwestie gospodarcze dotyczące Wspólnoty regulowane są przez siedem umów sektorowych, które dotyczą m.in. swobodnego przepływu osób, transportu i handlu artykułami rolnymi.

Kolejną grupę porozumień Wspólnota zawarła z krajami basenu Morza Śródziemnego. Stosunki z tymi państwami regulowane były na zasadach umownych od lat 70. Wspólnota udzielała tym krajom koncesji jednostronnych, głównie na towary przemysłowe. Jedynie na mocy umowy z Izraelem z 1975 r. ustanowiona została strefa wolnego handlu, która funkcjonuje od 1989 r. w ostatniej dekadzie jednak, zgodnie z Deklaracją barcelońską z 1995 r., realizowane jest euro-śródziemnomorskie partnerstwo ekonomiczne, finansowe, polityczne i kulturalno-społeczne (ang. *Euro-Mediterranean Partnership*). W jego ramach, do 2010 r., mają zostać zawarte porozumienia o strefach wolnego handlu w postaci układów stowarzyszeniowych ze wszystkimi państwami regionu. Do końca 2002 r. umowy takie Wspólnota podpisała z Tunezją, Izraelem (nowe porozumienie), Marokiem, Jordanią, Egiptem, Algierią, Libanem i Autonomią Palestyńską.⁷

Wspólnota dąży również do zawarcia umów ustanawiających strefy wolnego handlu z niektórymi krajami Ameryki Łacińskiej. Kraje Wspólnoty Andyjskiej, Ameryki Środkowej oraz Karaibów objęte zostały systemami jednostronnych koncesji Wspólnoty. Natomiast z krajami Mercosur⁸, objętymi ramowym porozumieniem o współpracy z 1995 r., prowadzone są rozmowy, których celem jest przygotowanie układu o stowarzyszeniu, przewidującego utworzenie właśnie strefy wolnego handlu między obydwoma ugrupowaniami.

⁷ E. Synowiec, S. Barkowski, *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski*, [w:] *Wspólnoty Europejskie*, op. cit., s. 19.

⁸ W skład Mercosur wchodzi: Argentyna, Brazylia, Paragwaj i Urugwaj.

Z pozostałymi krajami Ameryki Łacińskiej takie umowy już funkcjonują: układ o współpracy z Meksykiem (z 1997 r., obowiązuje od 1.01.2000 r.) oraz układ stowarzyszeniowy z Chile (podpisany 18.11.2002 r., poszczególne elementy części handlowej układu wchodzi w życie sukcesywnie od początku 2003 r.).

Z Republiką Południowej Afryki Wspólnota podpisała porozumienie o handlu, rozwoju i współpracy – TDCA (ang. *Trade, Development and Cooperation Agreement*), które weszło w życie na zasadach tymczasowych (w oczekiwaniu na pełną ratyfikację) 1 stycznia 2000 r. Przewiduje ono, że po upływie 10 lat ponad 90% wzajemnej wymiany handlowej zostanie w pełni zliberalizowane.⁹

W piramidzie preferencji ważne miejsce zajmują jednak jednostronne koncesje handlowe dla państw rozwijających się. Udzielane są one głównie krajom stowarzyszonym oraz terytoriom zamorskim, wobec których stosowana jest specjalna polityka Wspólnoty na rzecz rozwoju; 179 państw rozwijających się korzystających z systemu powszechnych preferencji celnych, państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku.¹⁰

Preferencje w imporcie z krajów rozwijających się (tzw. Powszechny System Preferencji – *Generalised System of Preferences* – GSP) to autonomiczne i niewzajemne systemy ułatwień w imporcie z tej grupy krajów w postaci redukcji lub całkowitej eliminacji obciążeń celnych. Mają one ułatwić słabiej rozwiniętym krajom dostęp do zagranicznych rynków zbytu i wspierać w ten sposób ich rozwój gospodarczy. Preferencje są autonomiczne, tzn. każdy kraj czy ugrupowanie, które zdecyduje się zaoferować je beneficjentom, samo decyduje o ich marży, zakresie towarowym i geograficznym i może na podstawie własnych kryteriów zmieniać je.

Oznacza to również, że ewentualne pogorszenie preferencji, włącznie z wycofaniem danego kraju z listy beneficjentów GSP, nie daje temu ostatniemu prawa do ubiegania się o rekompensatę z tytułu pogorszenia warunków dostępu do rynku partnera, jaka przysługuje członkom WTO w innych przypadkach pogorszenia dla nich dostępu do rynku partnerów

⁹ E. Synowiec, S. Barkowski, *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski*, [w:] *Wspólnoty Europejskie*, op. cit., s. 19.

¹⁰ Ibidem, s. 18.

z WTO. Niewzajemny charakter preferencji oznacza, że beneficjenci nie muszą oferować w zamian ułatwień w dostępie do swego rynku.¹¹

Polska, podobnie jak i Unia Europejska, stosowała przed akcesją preferencje w imporcie z krajów rozwijających się (GSP). Ponieważ system GSP i jego stosowanie objęte są wspólną polityką handlową, przystąpienie Polski do UE oznacza przyjęcie przez nas wspólnotowego systemu preferencji, za czym idą dość istotne zmiany w zastosowaniu preferencji GSP. Zmiany te dotyczą trzech elementów systemu GSP:

- 1) liczby krajów beneficjentów preferencji,
- 2) zakresu towarów objętych preferencjami,
- 3) marży preferencji.¹²

Prawo do korzystania z systemu GSP miały w Polsce kraje, w których PKB *per capita* był niższy niż w naszym kraju. Wśród nich 48 krajów to państwa zaliczane do najbiedniejszych, które miały (dla towarów uprawnionych do preferencji) całkowicie bezcłowy dostęp do polskiego rynku. Polska, podobnie jak Unia, oferowała krajom najbiedniejszym bezcłowe warunki importu. Grupa ta była w 1998 r. w UE prawie identyczna jak w Polsce. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że bezcłowy dostęp do rynku polskiego i wspólnotowego dla danego kraju nie zawsze oznaczał takie warunki dostaw w odniesieniu do konkretnych produktów. Zarówno bowiem w Polsce, jak i w Unii stosowano wyjątki od preferencji (tzn. wyłączenie z listy preferencji pewnych towarów), przy czym listy tych wyjątków były różne. Zarówno Polska, jak i Unia wyłączyły wiele towarów z systemu GSP. Wśród najważniejszych pozycji polskiego importu rolnego z krajów rozwijających się, które nie korzystały z preferencji w Polsce (przed akcesją do UE) i nie korzystają z tych preferencji również w Unii, są: niektóre rodzaje pszenicy, jęczmień pozostały, pszenżyto oraz ziarna kukurydzy, mleko i śmietana o zawartości powyżej 1,5% tłuszczu, mięso wołowe bez kości, nasiona gryki, kości rogów, sok z winogron, niektóre inne soki, jabłka na sok, itd. Generalnie należy stwierdzić, że lista wyjątków od preferencji GSP obejmowała i w Polsce, i w Unii dużo produktów strefy umiarkowanej. Zrozumiała jest bowiem

¹¹ Por. *Skutki przyjęcia przez Polskę Wspólnej Taryfy Celnej Unii Europejskiej*, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, IKCHZ, Warszawa 1999, s. 9.

¹² *Proces i skutki dostosowań Polski do zagranicznej polityki ekonomicznej Unii Europejskiej*, pod. red. M. Paszyńskiego, IKCHZ, Warszawa 1999, s. 300.

ochrona rodzimej produkcji wielu artykułów rolnych przed konkurencją zagraniczną. Lista wyjątków w Unii Europejskiej obejmuje też wiele produktów strefy tropikalnej, gdyż są one uprawiane w południowych jej krajach.

Oprócz wyżej wymienionych krajów najbiedniejszych lista beneficjentów GSP obejmowała w 1998 r. w Polsce 47 krajów, a w Unii – około 120. Lista wspólnotowa jest więc o wiele dłuższa. Obejmuje ona wszystkie kraje popularnie określane mianem rozwijających się, z wyjątkiem kilku szybko uprzemysławiających się, tj. Tajwanu, Singapuru, Korei Płd. oraz Hongkongu (ostatnie trzy z wymienionych krajów zostały wycofane z listy beneficjentów systemu GSP w połowie roku 1998). Należy też dodać, że niektóre towary z krajów korzystających z preferencji są stopniowo wycofywane z listy preferencji zgodnie z zasadą stopniowania (*graduation*), co oznacza, że marże preferencji są stopniowo redukowane (aż do całkowitego wycofania preferencji) dla krajów, które osiągnęły określony poziom rozwoju gospodarczego. Natomiast druga zasadnicza różnica pod względem zakresu geograficznego GSP polegała na tym, że na początku lat 90. Unia włączyła do systemu GSP także kraje WNP oraz Albanie. Wszystkie te różnice sprawiają, że przywóz z krajów korzystających z systemu GSP wynosił w Polsce 2,7% całego importu (łącznie z importem z krajów najbiedniejszych), a od momentu wejścia do Unii udział ten może wzrosnąć nawet do 14%.¹³

W Polsce dla importu uprawnionego do preferencji GSP obowiązywała jednakowa marża preferencji. Wynosiła ona 80% stawki podstawowej (oczywiście z wyłączeniem grupy krajów najbiedniejszych, które korzystały z bezcłowego dostępu do rynku), a jeśli tej nie było, to stawki autonomicznej. W Unii Europejskiej natomiast skala preferencji jest zróżnicowana i zależy od stopnia wrażliwości towaru.

Na towary najbardziej wrażliwe (to takie towary, które w UE są szczególnie chronione) skala preferencji jest najniższa. Według kryterium wrażliwości towaru (i skali preferencji) wszystkie towary podzielono na cztery grupy, dla których wyodrębniono cztery poziomy stawek preferencyjnych:

¹³ Por. *ibidem*, s. 300–301.

- 1) 85% podstawowej stawki taryfy celnej (zazwyczaj jest to stawka KNU), tj. 15% marży preferencyjnej w stosunku do stawki konwencyjnej; stawka ta obejmuje towary bardzo wrażliwe (*very sensitive products*), np. tekstylia, odzież, wyroby stalowe, a wśród rolnych – różne produkty strefy umiarkowanej, jak pstrągi, dorsze, świeże ziemniaki, warzywa i owoce strefy umiarkowanej, soki z tych owoców, niektóre wina;
- 2) 70% stawki podstawowej (30% marży preferencji) obejmuje towary wrażliwe (*sensitive products*), np. obuwie, wyroby elektroniczne, samochody, wśród rolnych – żywe konie i mięso końskie, ryby, jogurty i inne produkty mleczarskie, niektóre warzywa i owoce, kawę, tłuszcze roślinne, tytoń, papierosy, alkohole – gin, wódka, likiery;
- 3) 35% stawki podstawowej (65% marży preferencji) obejmuje towary średnio wrażliwe (*semi-sensitive products*), np. różne wyroby chemiczne, niektóre skórzane, z żelaza, statki, łodzie, a wśród rolnych – niektóre ryby morskie, niektóre owoce południowe, rdzenie palmowe, dżemy, niektóre rodzaje tytoniu, cygara;
- 4) 0% – obejmuje towary niewrażliwe (*non-sensitive products*), w tym niektóre leki, wyroby z korka, chemiczne, a wśród rolnych: konie rzeźne, mięso z dzikich świń, niektóre podroby z drobiu, owoce i przyprawy strefy tropikalnej, niektóre alkohole.

Powwyższe kryteria nie dotyczą krajów najbiedniejszych; mogą one eksportować niektóre towary wg stawki zerowej.¹⁴

Należy również wspomnieć o innych istotnych różnicach w systemie GSP. Unia Europejska stosuje następujące zasady:

- **stopniowanie** (*graduation*) – jest ważną cechą unijnego systemu preferencji. Oznacza, że marże preferencji są redukowane (aż do całkowitego wycofania preferencji) dla krajów, które osiągnęły określony poziom rozwoju.¹⁵ System ten jest stosowany wobec tych krajów, których eksport do UE w konkretnym sektorze jest

¹⁴ Ibidem, s. 303–304.

¹⁵ W przypadku krajów, w których PKB *per capita* w 1990 r. był wyższy niż 6000 USD, marże preferencji zostały zredukowane na wyroby przemysłowe o 50% od 1 kwietnia 1995 r., natomiast od 1 stycznia 1996 r. całkowicie zniesione (na artykuły rolne odpowiednio 1 stycznia 1997 r. i 1 stycznia 1999 r.).

większy niż 25% całego eksportu krajów-beneficjentów do UE w danym sektorze;

- **system zachęt specjalnych** – unijny system preferencji przewiduje dwie tzw. klauzule zachęcające (*incentive clauses*): socjalną i związaną z ochroną środowiska. Zostały one wprowadzone w 1998 roku i mają formę dodatkowych preferencji dla krajów uprawnionych do korzystania z tych zachęt, które w formie pisemnej zwrócą się o włączenie ich do tego systemu;
- **czasowe wycofanie systemu GSP** – w całości lub w części – wówczas, gdy w krajach korzystających z preferencji lub w ich eksporcie stosuje się jakąkolwiek formę pracy przymusowej; ma miejsce eksport towarów wytworzonych przez więźniów; występują ewidentne niedociągnięcia w dziedzinie kontroli celnej eksportu; tranzyt narkotyków lub niestosowanie się do konwencji międzynarodowych dotyczących prania brudnych pieniędzy; występują ewidentne przypadki nieuczciwych praktyk handlowych po stronie kraju uprawnionego itp. Czasowe wstrzymanie preferencji nie jest automatyczne, lecz podlega określonej procedurze. Decyzję o zawieszeniu stawek preferencyjnych podejmuje Rada UE, a beneficjent musi być poinformowany o zawieszeniu wobec niego preferencji, zanim do tego dojdzie;
- **klauzula ochronna** – system GSP przewiduje możliwość wycofania preferencji i obciążenia danego towaru odpowiednią (konwencyjną) stawką wspólnej taryfy celnej. Może to mieć miejsce wówczas, gdy produkt pochodzący z kraju objętego preferencjami jest importowany na warunkach, które powodują lub grożą spowodowaniem poważnych trudności dla producenta podobnych lub bezpośrednio konkurencyjnych towarów z państwa członkowskiego Wspólnoty. Wniosek o wycofanie preferencji w takiej sytuacji może zgłosić państwo członkowskie lub Komisja z własnej inicjatywy;
- **reguły pochodzenia** – nie jest możliwe, by z preferencji na rynku UE skorzystał towar, który poddano tylko niewielkiej obróbce w kraju eksportera. Wymagane jest, by taki towar był niemalże

w całości wyprodukowany w kraju eksportera bądź też musi on być przetworzony w wystarczającym stopniu.¹⁶

Obecny system powszechnych preferencji celnych Wspólnoty opiera się na Rozporządzeniu Rady (WE) nr 2501/2001 z 10 grudnia 2001 r. i obejmuje lata 2002–2004. Dotyczy on około 7000 produktów podzielonych na dwie grupy: około 3700 towarów wrażliwych (m.in. wiele produktów rolnych, tekstylia i wyroby włókiennicze, wyroby z żelaza i stali) oraz 3300 niewrażliwych. W jego ramach kraje-beneficjenci mogą korzystać z różnej wysokości preferencji celnych (dla towarów niewrażliwych obowiązuje stawka zerowa) w dostępie do rynku UE.

Skala preferencji zależy od zakwalifikowania się danego kraju-beneficjenta do reżimu jednego z pięciu porozumień tworzących system GSP:

- porozumienia ogólnego – dla wszystkich krajów rozwijających się;
- specjalnego porozumienia na rzecz ochrony praw pracowniczych – dla tych spośród krajów rozwijających się, które wystąpią o zaliczenie do tej grupy, wykazując spełnienie określonych standardów Międzynarodowej Organizacji Pracy;
- specjalnego porozumienia na rzecz ochrony środowiska – j.w., przy czym spełniać muszą standardy dotyczące ochrony środowiska, w szczególności lasów tropikalnych;
- specjalnego porozumienia dla krajów najsłabiej rozwiniętych – najistotniejsze z porozumień, zapewniające preferencje 49 krajom na zasadzie „wszystko oprócz broni” – EBA (ang. *Everything But Arms*): stawki 0% na wszystkie towary z wyjątkiem uzbrojenia, przy czym w stosunku do niektórych artykułów rolnych przewiduje się stopniową liberalizację: do roku 2006 (banany) oraz 2009 (cukier i ryż);
- specjalnego porozumienia ws. zwalczania produkcji i handlu narkotykami (przeznaczonego dla krajów Wspólnoty Andyjskiej,

¹⁶ *Proces i skutki dostosowań Polski do zagranicznej polityki ekonomicznej Unii Europejskiej*, pod. red. M. Paszyńskiego, op. cit., s. 304–307.

członków Wspólnego Rynku Ameryki Środkowej, a także Panamy i Pakistanu).¹⁷

Należy podkreślić, że wiele państw rozwijających się – beneficjentów GSP – korzysta również z preferencji Wspólnoty na mocy innych porozumień (np. państwa Afryki, Karaibów i Pacyfiku – AKP), co powoduje swoistą erozję preferencji. Najmniej rozwinięte państwa uzyskały jednak w ostatnim czasie najlepsze traktowanie właśnie w ramach GSP dzięki inicjatywie EBA. Ponadto z grupy 179 beneficjentów GSP, aż 65 państw korzysta jedynie z preferencji w ramach omówionego wyżej systemu.¹⁸

Warto wspomnieć, iż 76 państw AKP zaliczanych jest do grupy krajów, które korzystają z jednostronnych preferencji Wspólnoty Europejskiej. W głównej mierze są to były kolonie państw, które obecnie są członkami UE. Od 1963 r. zwracane są z nimi preferencyjne porozumienia w postaci konwencji. Tak zwana IV Konwencja z Lomé, która wygasła w 2000 r., została zastąpiona Układem o Partnerstwie z Cotonou z 23 czerwca 2000 r. Na mocy tego porozumienia przewiduje się znaczącą zmianę w regułach kontaktów handlowych między państwami AKP a WE. Obrazuje to fakt, iż od września 2002 r. negocjowane są bilateralne umowy o partnerstwie gospodarczym¹⁹, które przewidują utworzenie w niedalekiej przyszłości (od 1 stycznia 2008 r.) stref wolnego handlu i w związku z tym stopniowe przejście z jednostronnych preferencji w handlu na preferencje wzajemne.

Wspólnota Europejska prowadzi również politykę związaną z przyznawaniem jednostronnych koncesji wobec krajów bałkańskich, czyli Albanii, Bośni i Hercegowiny, Chorwacji, Jugosławii oraz Macedonii. Koncesje te mają na celu poprawę sytuacji gospodarczej i wzmocnienie reform wewnętrznych w tych krajach. Podobnie jak w stosunku do wcześniej omawianej grupy państw prowadzone są rozmowy, które mają na celu doprowadzić do podpisania porozumień i utworzenia stref wolnego handlu z krajami bałkańskimi.

Na uwagę zasługuje fakt, iż w ciągu ostatnich lat zawarte zostały przez Wspólnotę umowy o partnerstwie i współpracy z członkami Wspólnoty Niepodległych Państw. Dotyczą one zarówno kwestii poli-

¹⁷ E. Synowiec, S. Barkowski, *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski*, [w:] *Wspólnoty Europejskie*, op. cit., s. 18.

¹⁸ Ibidem, s. 18.

¹⁹ Ang. *Economic Partnership Agreements*.

tycznych, jak i handlowych. Umowy te nie miały jednak, w sferze handlowej, charakteru preferencyjnego (opierały się na KNU) i dlatego Wspólnota objęła kraje WNP systemem GSP – w celu wsparcia gospodarek tych krajów.

Warto również wspomnieć, iż przyjęcie przez Polskę wspólnotowego systemu preferencji celnych GSP spowoduje pewne obniżenie wpływów budżetowych. Po pierwsze zwiększy się znacznie lista krajów korzystających z tego systemu. Wśród uprawnionych do korzystania z niższych stawek celnych w imporcie do Polski znajdzie się duża grupa krajów rozwijających się, które do tej pory w polskim systemie nie kwalifikowały się do takich preferencji (np. Argentyna, Malezja, Meksyk, Urugwaj) oraz np. kraje WNP (kraje WNP mają dla Polski dużo większe znaczenie gospodarcze niż dla całej UE). Poza tym Polska jako członek UE i tak jest zobowiązana do przekazywania wszystkich wpływów z ceł do budżetu unijnego (10% tych wpłat będzie „powracało” do kraju na pokrycie kosztów administracyjnych). Ponadto możliwy jest również pewien wzrost zagrożenia dla krajowych producentów ze strony bardziej konkurencyjnych cenowo dostawców zagranicznych, korzystających z obniżonych stawek celnych.

Podsumowując należy zauważyć, że lista beneficjentów systemu unijnego GSP jest o wiele dłuższa niż analogiczna lista Polski przed akcesją do struktur unijnych. Polska stosowała też jednolitą marżę preferencji, podczas gdy marża preferencyjna UE jest zróżnicowana i zależy od stopnia „wrażliwości” na import danego towaru. Mniej rażące różnice są w zakresie towarowym obu systemów, choć system polski – szczególnie w zakresie artykułów rolnych – zawierał więcej pozycji niż system GSP Unii.

Polska „piramida preferencji” przyznawanych krajom rozwijającym się była o wiele skromniejsza od unijnej. Oprócz systemu preferencji w ramach GSP, Polska nie przyznała szczególnie korzystnych warunków handlu krajom rozwijającym się. Polska nie zawierała również umów z ugrupowaniami krajów rozwijających się. Teraz musi przejąć zobowiązania Unii wobec tych ugrupowań. Poza tym polityka handlowa UE (a system GSP i zasady jego stosowania objęte są wspólną polityką handlową) znajduje się w wyłącznej kompetencji instytucji wspólnotowych i Polska nie ma możliwości negocjowania i zawierania, a także utrzymywania w mocy umów

handlowych. Pozytywnym aspektem przyjęcia wph jest natomiast na pewno możliwość preferencyjnego dostępu do rynków krajów śródziemnomorskich oraz wzmocnienie ochrony rynku polskiego przed nieuczciwym i nadmiernym importem dzięki objęciu Polski unijnymi procedurami postępowania antydumpingowych i antysubwencyjnych.

Bibliografia

Obrót gospodarczy z krajami Unii Europejskiej, [w:] *Prawo Europejskie*, wrzesień 2003, nr 9 (16).

Proces i skutki dostosowań Polski do zagranicznej polityki ekonomicznej Unii Europejskiej, pod. red. M. Paszyńskiego, IKCHZ, Warszawa 1999.

Skutki przyjęcia przez Polskę Wspólnej Taryfy Celnej Unii Europejskiej, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, IKCHZ, Warszawa 1999.

Synowiec E., Barkowski S., *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski*, [w:] *Wspólnoty Europejskie*, nr 4 (139) 2003.

www.itcb.org

Summary

The EC's pyramid of preferences is the system of contacts with economic partners, which means granting diverse range of preferences in access to the Common Market. One of the levels of that pyramid are non-reciprocal tariff reductions. The Generalized System of Preferences (GSP) was designed to allow industrialized countries to grant non-reciprocal tariff reductions to developing countries. It was to help the developing world industrialize. The GSP system is the part of the common trade policy and that is why accession of Poland to EU means applying common system of preferences. It will cause essential changes - which are presented in the article.

Związki bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze zmianami struktury eksportu i importu w Polsce

W opracowaniu podjęta zostanie próba rozstrzygnięcia kontrowersji wokół motywów inwestowania w Polsce oraz weryfikacja hipotezy głoszącej, iż bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają istotny wpływ na polski handel zagraniczny.

Zbadana zostanie zależność między wartością napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1993–2001 a geograficzną strukturą wymiany handlowej naszego kraju w dwóch kierunkach: eksport i import.

Założenia do modeli

Poniżej w punktach przedstawiono założenia do modelowania zależności między wartością polskiego eksportu i importu od wolumenu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych:

1. Badaniem objęto 33 kraje (por. tabela 1), gdyż z tych właśnie krajów pochodzi ponad 95% bezpośrednich inwestycji zagranicznych w badanych latach, w ujęciu rocznym;
2. Badaniem objęto lata 1993–2001 (9 lat), od roku 1993 notuje się znaczny przyrost wolumenu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, od tego też roku PAIZ dysponuje wartościami napływu BIZ do naszego kraju¹;
3. Roczne wartości importu do Polski i polskiego eksportu do badanych 33 krajów (w badanym okresie) pochodzą z wydawnictw: *Rocznik handlu zagranicznego*, GUS, Warszawa, lata 1993–2001 oraz

¹ Brak rocznych wartości napływu BIZ z badanych krajów w roku 1993, dalej opisano procedurę symulacji rocznego napływu.

Gospodarka i handel zagraniczny Polski, raporty roczne, IKiCHZ, Warszawa, lata 1993–2001;

4. Roczne dane dotyczące wartości BIZ w poszczególnym roku oraz ilości inwestorów w skali każdego roku pochodzą z Departamentu Badań PAIZ;
5. Badaną zależność między wolumenem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski a geograficzną strukturą wymiany handlowej Polski rozpatrzono w dwóch aspektach:
 - a) import do Polski z 33 krajów inwestujących, co rozumie się jako badanie zależności między wartością napływu BIZ a wielkością importu z przedmiotowych krajów w badanym okresie;
 - b) eksport z Polski do 33 krajów inwestujących, co rozumie się jako badanie zależności między wartością napływu BIZ a wielkością polskiego eksportu do przedmiotowych krajów w badanym okresie;
6. Koszty transportu między Polską a badanymi 33 krajami przybliżane są za pomocą parametru odległości geograficznej między Warszawą a stolicami 33 badanych krajów.

Modele i ich układ

Punktem wyjścia modelowania zależności wolumenu polskiego eksportu i importu od napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych są modele grawitacyjne w postaci liniowej:

$$\hat{M}_{it} = \beta_0 + \beta_1 N_{it} + \beta_2 P_{it} + \beta_3 O_{it} \quad (1a)$$

$$\hat{E}_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 N_{it} + \gamma_2 P_{it} + \gamma_3 O_{it} \quad (1b)$$

oraz w postaci potęgowej:

$$\hat{M}_{it} = a_0 N_{it}^{\alpha_1} P_{it}^{\alpha_2} O_{it}^{\alpha_3} \quad (2a)$$

$$\hat{E}_{it} = \delta_0 N_{it}^{\delta_1} P_{it}^{\delta_2} O_{it}^{\delta_3} \quad (2b)$$

gdzie:

i – indeks kraju będącego partnerem handlowym Polski, przy czym $i = 1, \dots, 33$;

t – rok, przy czym $t = 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001$;

- M_{it} – import z i -tego kraju (33) do Polski w roku t , 9 lat;
 E_{it} – eksport z Polski do i -tego kraju (33) w roku t , 9 lat;
 N_{it} – roczny napływ inwestycji z i -tego kraju (33) do Polski w roku t , 9 lat;
 P_{it} – roczny napływ inwestorów (ilości inwestorów w skali każdego roku) z i -tego kraju (33) do Polski w roku t , 9 lat;
 O_{it} – odległości między Warszawą a stolicą i -tego kraju².

Warunki ograniczające modelowanie

Poniżej przedstawiono warunki ograniczające budowanie modeli:

- 1) badany okres to 9 lat (roczne dane za lata 1993–2001);
- 2) zmienne importu, eksportu, napływu BIZ mierzone są w mln USD;
- 3) ilość inwestorów w sztukach;
- 4) odległość geograficzna w kilometrach;
- 5) współczynniki a_k oraz δ_k dla $k = 1, \dots, 3$ są elastycznościami odpowiednio importu i eksportu względem k -tej zmiennej egzogenicznej;
- 6) współczynniki a_0 oraz δ_0 są współczynnikami skalującymi;
- 7) zasadniczymi zmiennymi w tym badaniu są zmienne charakteryzujące zaangażowanie kapitału zagranicznego z danego kraju w Polsce (N) oraz liczba inwestorów z danego kraju lokującego BIZ (P) – będąca pewną charakterystyką projektów inwestycyjnych;
- 8) do wyeliminowania wpływu czynników powszechnie uważanych za istotne dla kształtowania handlu do modelu włączono zmienną objaśniającą (O);
- 9) próba wyjściowa obejmowała 33 kraje³, po 9 obserwacji dla każdego kraju: lata 1993–2001, czyli w sumie 297 obserwacji;
- 10) dane potrzebne do badań zamieszczono w tabelach 1, 2, 3, 4.

² Koszty transportu przybliżane za pomocą odległości geograficznej.

³ Uwzględniono „kapitał międzynarodowy” jako jeden z krajów.

Tabela 1. Wartość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych z wybranych 33 krajów do Polski w latach 1993–2001 (w mln USD) oraz ilość inwestorów z wybranych 33 krajów (w sztukach), roczne wartości napływu

Część I. Lata 1993–1996

Lp.	Kraj	1993		1994		1995		1996	
		wartość inwestycji *	ilość podmiotów*	wartość inwestycji	ilość podmiotów	wartość inwestycji	ilość podmiotów	wartość inwestycji	ilość podmiotów
1.	USA	645,9	11	385,7	8	284,3	9	1 267,6	15
2.	Niemcy	437,5	26	174,4	19	296,6	26	841,4	34
3.	Kapitał międzynarod.	401	2	518,3	3	292,7	3	392,0	1
4.	Włochy	317,9	9	95,8	3	93,2	11	764,8	12
5.	Francja	241	8	91,1	1	305,9	9	325,9	13
6.	Holandia	239,6	8	7,4	2	167,6	2	543,7	19
7.	Korea Płd.	59,8	1	0,1**	0,1**	64,0	0,1**	115,5	2
8.	W.Brytania	147	3	44,2	3	255,8	6	141,0	0,1**
9.	Austria	40,1	7	0,1**	8	88,3	5	67,3	7
10.	Szwecja	96,8	7	15,7	1	92,3	7	182,3	14
11.	Szwajcaria	102,2	1	61,0	4	84,0	0,1**	161,7	0,1**
12.	Australia	107,7	1	1,3	0,1**	291,7	2	30,1	0,1**
13.	Dania	71,4	4	36,2	5	63,8	3	114,2	3
14.	Norwegia	12,7	1	4,9	1	0,1**	0,1**	51,1	1
15.	Irlandia	32,9	1	0,1**	0,1	40,0	2	58,7	0,1**
16.	Finlandia	25	2	3,9	1	16,1	1	54,9	3
17.	Belgia	15,5	5	38,3	11	2,7	2	5,5	1
18.	Chorwacja	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**
19.	Kanada	18	2	9,3	1	22,7	5	22,1	1
20.	Japonia	8,2	0,1**	5,8	1	19,2	1	0,1**	0,1**
21.	RPA	7,3	0,1**	0,4	0,1**	0,1**	0,1**	22,0	0,1**
22.	Chiny	8,3	0,1**	25,0	1	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**
23.	Turcja	7,7	1	3,0	1	0,1**	0,1**	20,0	1

Tabela 1. Wartość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych z wybranych 33 krajów do Polski w latach 1993–2001 (w mln USD) oraz ilość inwestorów z wybranych 33 krajów (w sztukach), roczne wartości napływu

Część I. Lata 1993–1996 (ciąg dalszy)

24.	Rosja	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**
25.	Lichtenstein	4,1	1	0,1**	0	0,1**	0,1**	12,3	4
26.	Słowenia	1,6	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	4,9	1
27.	Hiszpania	17,1	0,1**	4,0	1	41,0	0,1**	6,3	0,1**
28.	Grecja	0,5	0,1**	0,1	0,1**	0,1**	0,1**	1,6	1
29.	Czechy	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**
30.	Luksemburg	0,1	0,1**	0,3	0,1**	0,1**	0,1**	0,3	0,1**
31.	Portugalia	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**
32.	Cypr	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**
33.	Izrael	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	7,0	1	0,1**	0,1**

* – brak danych dotyczących rocznego napływu BIZ w roku 1993 z krajów na liście, dostępne są dane narastająco do końca roku 1993; wartości dla roku 1993 oszacowano w następujący sposób: zsumowano roczne dane dla każdego kraju z roku 1994, 1995 i 1996 (odpowiednio: wartości inwestycji i ilość podmiotów) i podzielono przez 3.

** – w wypadku liczb ujemnych dla wartości inwestycji (ujemne dane w powyższej tabeli mogą wynikać z pomniejszenia rocznego napływu BIZ o wartość kapitału zagranicznego, który odpłynął z Polski – w wyniku zaprzestania działalności gospodarczej w Polsce przez inwestorów, spłatę zobowiązań związanych z zadłużeniem pomiędzy przedsiębiorstwami powiązanymi kapitałowo, głównie kredyty od inwestorów lub odsprzedania części udziałów; badaniu poddawany jest związek między napływem BIZ a nie odpływem) lub ilości podmiotów do tabeli wprowadzono wartość 0,1 – co nie zmieni w żaden istotny sposób wyników badań; wiąże to się z faktem, iż w obliczeniach ekonometrycznych dane z tabeli logarytmowano.

Tabela 1. Wartość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych z wybranych 33 krajów do Polski w latach 1993–2001 (w mln USD) oraz ilość inwestorów z wybranych 33 krajów (w sztukach), roczne wartości napływu

Część II. Lata 1997–2001

Lp	Kraj	1997		1998		1999		2000		2001	
		wartość inwestycji	ilość podmiotów	wartość i inwestycji	ilość podmiotów	wartość i inwestycji	ilość podmiotów	wartość inwestycji	ilość podmiotów	wartość inwestycji	ilość podmiotów
1.	USA	1 016,2	14	929,4	21	241,7	13	2 197,4	5	687,0	0,1**
2.	Niemcy	580,5	21	3 012,4	29	960,0	17	0,1**	29	1 364,3	0,1**
3.	Kapitał międzynarod.	161,0	0,1**	159,1	3	776,2	2	0,1**	1	177,0	0,1**
4.	Włochy	412,5	15	401,3	20	1 170,4	3	209,6	0,1**	93,3	0,1**
5.	Francja	716,5	9	782,5	9	1 455,8	7	4 046,3	3	2 378,6	17
6.	Holandia	261,9	2	665,3	8	1 354,3	7	991,7	17	407,4	9
7.	Korea Płd.	893,3	2	334,6	0,1**	203,9	0,1**	1,1	1	2,4	0,1**
8.	W. Brytania	493,0	5	927,5	2	138,5	7	113,1	0,1**	490,7	5
9.	Austria	345,0	4	98,0	0,1**	41,1	1	372,8	6	0,1**	0,1**
10.	Szwecja	204,5	6	125,7	1	97,7	6	1 238,6	10	299,7	4
11.	Szwajcaria	87,6	1	220,9	4	0,1**	3	122,9	3	154,9	3
12.	Australia	26,0	1	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	2,0	0,1**	0,1**	0,1**
13.	Dania	68,6	6	251,6	6	0,1**	2	199,7	4	178,7	4
14.	Norwegia	159,9	2	215,8	5	0,2	0,1**	35,7	2	54,6	1
15.	Irlandia	85,5	0,1**	34,9	0,1**	587,6	0,1**	211,3	0,1**	16,2	0,1**
16.	Finlandia	45,0	2	53,3	5	22,8	4	42,0	0,1**	174,6	0,1**
17.	Belgia	68,7	1	41,6	4	133,0	2	297,7	2	577,7	0,1**
18.	Chorwacja	100,0	0,1**	38,0	0,1**	35,0	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**
19.	Kanada	0,7	0,1**	140,8	2	23,4	1	0,1**	0,1**	87,4	0,1**
20.	Japonia	37,0	1	128,8	3	176,1	1	101,6	0,1**	41,5	1
21.	RPA	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	10,0	1	0,1**	0,1**
22.	Chiny	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	20,0	1	0,0	0,1**	0,1**	0,1**

Tabela 1. Wartość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych z wybranych 33 krajów do Polski w latach 1993–2001 (w mln USD) oraz ilość inwestorów z wybranych 33 krajów (w sztukach), roczne wartości napływu

Część II. Lata 1997–2001 (ciąg dalszy)

23.	Turcja	0,1**	0,1**	25,0	0,1**	52,1	2	0,0	0,1**	0,1**	0,1**
24.	Rosja	0,1**	0,1**	938,0	0,1**	154,2	1	174,2	0,1**	0,1**	0,1**
25.	Lichtenstein	0,1**	0,1**	17,2	0,1**	0,1**	0,1**	2,4	1	0,1**	0,1**
26.	Słowenia	1,1	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	1	4,0	0,1**	25,0	1
27.	Hiszpania	0,1**	0,1**	57,3	2	197,0	3	118,6	1	2,3	2
28.	Grecja	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	500,0	1	0,1**	0,1**
29.	Czechy	2,5	1	65,9	3	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	4,6	0,1**
30.	Luksemburg	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	9,3	1	5,6	1	60,6	3
31.	Portugalia	0,1**	0,1**	147,2	3	141,0	0,1**	50,5	2	154,4	0,1**
32.	Cypr	0,1**	0,1**	0,1**	0,1**	7,2	2	0,1**	0,1**	907,6	0,1**
33.	Izrael	0,1**	0,1**	5,4	2	0,1**	0,1**	78,0	2	0,1**	0,1**

* – brak danych dotyczących rocznego napływu BIZ w roku 1993 z krajów na liście, dostępne są dane narastająco do końca roku 1993; wartości dla roku 1993 oszacowano w następujący sposób: zsumowano roczne dane dla każdego kraju z roku 1994, 1995 i 1996 (odpowiednio: wartości inwestycji i ilość podmiotów) i podzielono przez 3.

** – w wypadku liczb ujemnych dla wartości inwestycji (ujemne dane w powyższej tabeli mogą wynikać z pomniejszenia rocznego napływu BIZ o wartość kapitału zagranicznego, który odpłynął z Polski – w wyniku zaprzestania działalności gospodarczej w Polsce przez inwestorów, spłatę zobowiązań związanych z zadłużeniem pomiędzy przedsiębiorstwami powiązаныmi kapitałowo, głównie kredyty od inwestorów lub odsprzedania części udziałów; badaniu poddawany jest związek między napływem BIZ a nie odpływem) lub ilości podmiotów do tabeli wprowadzono wartość 0,1 – co nie zmieni w żaden istotny sposób wyników badań; wiąże to się z faktem, iż w obliczeniach ekonometrycznych dane z tabeli logarytmowano.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Departamentu Badań PAIZ.

Tabela 2. Eksport z Polski do wybranych 33 krajów w latach 1993–2001, w mln USD, wartości roczne

i.p.	KRAJ	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1.	USA	411	594	623	564	677	766	759	995	852
2.	Niemcy	5143	6150	8778	8417	8484	10233	9904	11043	12414
3.	Kapitał międzynarodar.	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*
4.	Włochy	741	856	1124	1357	1515	1665	1802	1999	1948
5.	Francja	594	689	819	1076	1139	1332	1330	1643	1953
6.	Holandia	830	1016	1289	1170	1203	1353	1446	1598	1706
7.	Korea Płd.	41	40	55	122	95	13	54	34	27
8.	W. Brytania	610	783	917	961	968	1098	1099	1418	1799
9.	Austria	340	380	489	484	479	553	555	639	732
10.	Szwecja	307	443	581	583	610	675	677	861	984
11.	Szwajcaria	187	170	208	226	175	211	198	244	281
12.	Australia	15	18	16	15	20	22	19	23	20
13.	Dania	419	550	688	743	757	776	843	857	933
14.	Norwegia	77	114	147	299	217	231	345	332	407
15.	Irlandia	63	65	54	65	71	72	79	90	104
16.	Finlandia	196	301	353	315	332	255	262	230	299
17.	Belgia	365	421	556	598	554	693	760	935	1114
18.	Chorwacja	21	33	38	42	44	55	54	72	103
19.	Kanada	45	64	66	85	85	94	100	161	168
20.	Japonia	49	38	43	52	58	46	43	61	65
21.	RPA	27	30	14	14	9	16	10	13	20
22.	Chiny	165	63	35	34	34	70	133	97	180

Tabela 2. Eksport z Polski do wybranych 33 krajów w latach 1993–2001, w mln USD, wartości roczne (ciąg dalszy)

23.	Turcja	73	35	74	59	60	55	85	133	138
24.	Rosja	645	935	1274	1654	2155	1597	710	862	1058
25.	Lichtenstein	3,7	17	19	17	17	17,5	13	7	7
26.	Słowenia	13	19	33	43	50	73	100	131	128
27.	Hiszpania	103	177	250	250	287	390	416	505	581
28.	Grecja	65	66	95	183	99	129	97	99	124
29.	Czechy	343	456	698	847	912	1023	1041	1198	1431
30.	Luksemburg	4,5	7,3	8,7	10,8	9	22	25	25	32
31.	Portugalia	14	27	38	38	28	39	43	197	260
32.	Cypr	15	167	98	66	28	195	28	45	54
33.	Izrael	16	21	21	15	19	26	40	143	52

* – wprowadzono wartość 0,1 – co nie zmieni w żaden istotny sposób wyników badań; wiąże to się z faktem, iż w obliczeniach ekonometrycznych dane z tabeli logarytmowano.

Źródło: *Rocznik handlu zagranicznego*, GUS, Warszawa, lata 1993–2001 oraz *Gospodarka i handel zagraniczny Polski, raporty roczne*, IKiCHZ, Warszawa, lata 1993–2001.

Tabela 3. Import do Polski z wybranych 33 krajów w latach 1993–2001, w mln USD, wartości roczne

l.p.	KRAJ	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1.	USA	974,5	840,1	1136,9	1639,7	1901,5	1766,4	1643,2	2154,6	1690,4
2.	Niemcy	5288,2	5925,9	7736,5	9166,3	10183,9	12441,1	11583	11701,1	12045,6
3.	Kapitał międzynarod.	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*	0,1*
4.	Włochy	1468,9	1815	2482,2	3687,9	4183,3	4403,7	4297,1	4074,5	4148,9
5.	Francja	803	974	1420,6	2026,8	2502	3033,4	3133,7	3151,7	3421,8
6.	Holandia	8766	995,6	1317,9	1413	1531,5	1790,5	1720,5	1739,2	1785,6
7.	Korea Płd.	165,2	209	262,9	665,3	1074,2	1284,3	1178,6	743,1	520,5
8.	W. Brytania	1084,3	1137,5	1502,7	2186,8	2320	2304	2105	2179,9	2092,5
9.	Austria	613,5	555,3	737,8	815,4	859,6	902,7	883,8	949,7	983
10.	Szwecja	421,6	609,9	909,4	996,8	1276	1358,5	1446	1406,1	1350,7
11.	Szwajcaria	317,2	337	501,5	556,2	618,7	664,9	678,6	651,7	656
12.	Australia	25,7	25,4	31,9	47,7	43	40,5	35,1	52,7	38,7
13.	Dania	455,9	517,8	635	811,8	825,6	918,1	826,3	784,3	880,6
14.	Norwegia	355,7	375,9	392,9	373,9	414,4	394,3	449,3	404,8	491,2
15.	Irlandia	66,6	87,2	151,4	189,6	218,3	249,3	240,1	283,8	292,4
16.	Finlandia	383,3	517,7	540,5	610,8	729,6	790,8	835,8	888,9	848,8
17.	Belgia	426,6	532,2	746,4	927,2	1115,6	1322,7	1297,3	1272,2	1368,8
18.	Chorwacja	36,7	40,3	47,6	52,6	46	51,4	43,3	28,1	31,7
19.	Kanada	71	71,1	111,9	182,8	178,1	236,6	185,7	165,6	168,6
20.	Japonia	329,6	350,7	478,6	604,8	734,5	905,4	926,9	1052,7	986,9
21.	RPA	38,4	36,2	77,8	79,1	91	86,5	77,9	78,6	79,9
22.	Chiny	224,9	311,8	465,1	734,8	908,5	1170,7	1218,9	1378,5	1620,4
23.	Turcja	67,1	92,1	76,1	93,1	129,9	158,7	193,6	215,8	399

Tabela 3. Import do Polski z wybranych 33 krajów w latach 1993–2001, w mln USD, wartości roczne (ciąg dalszy)

24.	Rosja	1271,3	1453,1	1959,7	2525,8	2685,5	2372,3	2675,7	4619,5	4422,3
25.	Lichtenstein	10,4	3	2,6	1,3	2,7	4,1	13,5	11,7	10,5
26.	Słowenia	82	91,1	103,6	151,5	174,4	198,9	212,4	249,6	265,2
27.	Hiszpania	253,5	340,4	473,4	757,1	1043	1199,9	1136,2	1194,5	1283,5
28.	Grecja	47,6	58,4	79,3	77,2	84,5	98,2	104	98,4	131,3
29.	Czechy	350,3	501,7	891,7	1150,5	1318,7	1462,3	1472,2	1562,1	1737,6
30.	Luksemburg	7,4	9,2	20,5	23,6	53,9	93,2	75,4	72,4	70,3
31.	Portugalia	5,6	9,8	26,6	47,3	70,9	120,3	140,6	154,1	160,9
32.	Cypr	1,9	2,3	2,2	2,3	2	3,9	2,1	0,7	46,7
33.	Izrael	39,3	36,3	66,1	84,6	104,7	140,3	161,9	152,8	123,4

* – wprowadzono wartość 0,1 – co nie zmienia w żaden istotny sposób wyników badań; wiąże to się z faktem, iż w obliczeniach ekonometrycznych dane z tabeli logarytmowano.

Źródło: *Rocznik handlu zagranicznego*, GUS, Warszawa, lata 1993–2001 oraz *Gospodarka i handel zagraniczny Polski, raporty roczne*, IkiCHZ, Warszawa, lata 1993–2001.

Tabela 4. Odległość Warszawy od stolicy kraju na liście w km

Lp.	Kraj	Odległość	Lp.	Kraj	Odległość
1.	USA	7179	18.	Chorwacja	841
2.	Niemcy	526	19.	Kanada	6576
3.	Kapitał międzynarodowy	0,1*	20.	Japonia	8572
4.	Włochy	1351	21.	RPA	8715
5.	Francja	1383	22.	Chiny	6933
6.	Holandia	1100	23.	Turcja	1661
7.	Korea Płd.	7736	24.	Rosja	1133
8.	W. Brytania	1454	25.	Lichtnstein	1400
9.	Austria	590	26.	Słowenia	869
10.	Szwecja	781	27.	Hiszpania	2314
11.	Szwajcaria	1295	28.	Grecja	1631
12.	Australia	15551	29.	Czechy	540
13.	Dania	663	30.	Luksemburg	1391
14.	Norwegia	1039	31.	Portugalia	2781
15.	Irlandia	1826	32.	Cypr	2164
16.	Finlandia	876	33.	Izrael	2542
17.	Belgia	1170			

* - wprowadzono wartość 0,1 - co nie zmieni w żaden istotny sposób wyników badań; wiąże to się z faktem, iż w obliczeniach ekonometrycznych dane z tabeli logarytmowano.

Źródło: *Polska, kontynenty, świat. Atlas geograficzny*, Państwowe Przedsiębiorstwo Wydawnictw Kartograficznych, Warszawa 1982.

Wyniki oszacowania liniowych modeli grawitacyjnych zamieszczono w tabeli nr 5.

Tabela 5. Wyniki oszacowania liniowych modeli grawitacyjnych

Parametr	Wartości parametru	Statystyka „t” testu Studenta	R ² – współczynnik determinacji	S _e – średni błąd standardowy
B_0	472.0742	4.035	0.4728	1361.66
β_1	1.0284	5.012		
β_2	185.9555	11.483		
β_3	-0.0438	-1.850		
Γ_0	218.3857	2.149	0.4472	1182.60
γ_1	0.5932	3.329		
γ_2	164.9686	11.729		
γ_3	-0.047157	-2.292		

Źródło: obliczenia własne (Statgraphics 4.2).

Uważa się, że jeżeli wartość statystyki „t” testu Studenta jest większa niż 2,5, to wpływ zmiennej, przy której stał parametr, jest statystycznie istotny. Im większa wartość statystyki „t” testu Studenta – tym istotniejszy jest wpływ zmiennej, przy której stał parametr.

IMPORT – napływ BIZ

Z tabeli 5 można wnioskować, iż jeżeli napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (parametr β_1) zwiększy się o 1 mln USD, to spowoduje to przyrost wartości importu o 1,0284 mln USD (wartość statystyki „t” testu Studenta – 5,012). Oznacza to, że napływ BIZ z krajów poddanych badaniu (tabela 1) generuje wzrost wartości importu z tych krajów do Polski, więc istnieje zależność (statystycznie istotny, pozytywny

wpływ) między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1993-2001 a geograficzną strukturą wymiany handlowej naszego kraju w kierunku: import.

IMPORT – napływ inwestorów

Z tabeli 5 można wnioskować, iż jeżeli nastąpi wzrost ilości inwestorów zagranicznych (parametr β_2) o 1, to spowoduje to przyrost wartości importu o 185,9 mln USD (wartość statystyki „t” testu Studenta – 11,483). Oznacza to, iż w Polsce inwestują duzi inwestorzy, pojedynczy inwestorzy lokują wysokie wartości BIZ.

EKSPORT – napływ BIZ

Z tabeli 5 można wnioskować, iż jeżeli napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (parametr γ_1) zwiększy się o 1 mln USD, to spowoduje to przyrost wartości polskiego eksportu o 0,5932 mln USD (wartość statystyki „t” testu Studenta – 3,329). Oznacza to, że napływ BIZ z krajów poddanych badaniu (tabela 1) generuje wzrost wartości eksportu z Polski do tych krajów. Istnieje więc zależność (statystycznie istotny, pozytywny wpływ) między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1993-2001 a geograficzną strukturą wymiany handlowej naszego kraju w kierunku: eksport.

Należy zauważyć, iż istnieje zdecydowana różnica w skutkach, jakie dla polskiego handlu zagranicznego generuje napływ 1 mln USD bezpośrednich inwestycji zagranicznych: w przypadku importu spowoduje to jego wzrost o 1,0284 mln USD w badanym okresie, w przypadku eksportu – wzrost mniejszy – o 0,5932 mln USD w badanym okresie (wartościowo prawie dwukrotnie mniej, w ujęciu procentowym – 42% mniej).

EKSPORT – napływ inwestorów

Z tabeli 5 można wnioskować, iż jeżeli nastąpi wzrost ilości inwestorów zagranicznych (parametr γ_2) o 1, to spowoduje to przyrost wartości eksportu o 164,9 mln USD (wartość statystyki „t” testu Studenta – 11,729).

Przedstawione powyżej rozważania pozwalają wnioskować, iż:

- istnieje silny wpływ BIZ na geograficzną strukturę wymiany handlowej Polski;

- charakter bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest w większym stopniu proimportowy niż proeksportowy;
- istnieje silny pozytywny wpływ BIZ na wolumen polskiego eksportu.

Wyniki oszacowania modeli grawitacyjnych w postaci potęgowej zamieszczono w tabeli 6.

Tabela 6. Wyniki oszacowania potęgowych modeli grawitacyjnych

Parametr	Wartości parametru	Statystyka „t” testu Studenta	R ² – współczynnik determinacji	S _e – średni błąd standardowy
log a_0	0,7709	1,7740		
a_1	0,1704	4,1759	0,4099	1,7864
a_2	0,3586	4,8642		
a_3	0,6231	11,2926		
log δ_0	1,4736	3,5533		
δ_1	0,0978	2,5112	0,3461	1,7046
δ_2	0,4199	5,9686		
δ_3	0,4692	8,9125		

Źródło: obliczenia własne (Statgraphics 4.2).

IMPORT – napływ BIZ

Z tabeli 6 można wnioskować, iż jeżeli napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (parametr a_1) zwiększy się o 1%, to spowoduje to przyrost wartości importu o 0,17% (wartość statystyki „t” testu Studenta – 4,1759). Mamy więc potwierdzenie wcześniejszych wniosków, że istnieje zależność (statystycznie istotny, pozytywny wpływ) między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1993–2001 a geograficzną strukturą wymiany handlowej naszego kraju w kierunku: import.

IMPORT – napływ inwestorów

Z tabeli 6 można wnioskować, iż jeżeli nastąpi wzrost ilości inwestorów zagranicznych (parametr a_2) o 1%, to spowoduje to przyrost wartości importu o 0,36% (wartość statystyki „t” testu Studenta – 4,8642).

EKSPORT – napływ BIZ

Z tabeli 6 można wnioskować, iż jeżeli napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (parametr δ_1) zwiększy się o 1%, to spowoduje to przyrost wartości polskiego eksportu o 0,09% (wartość statystyki „t” testu Studenta – 2,5112). Ponownie mamy więc potwierdzenie wcześniejszych wniosków, że istnieje zależność (statystycznie istotny, pozytywny wpływ) między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1993–2001 a geograficzną strukturą wymiany handlowej naszego kraju w kierunku: eksport.

Należy zauważyć, iż istnieje zdecydowana różnica w skutkach, jakie dla polskiego handlu zagranicznego generuje napływ 1% bezpośrednich inwestycji zagranicznych:

w przypadku importu spowoduje to wzrost jego wartości o 0,17%, w przypadku eksportu – wzrost wartości mniejszy – o 0,09 (ponownie prawie dwukrotnie mniej).

EKSPORT – napływ inwestorów

Z tabeli 6 można wnioskować, iż jeżeli nastąpi wzrost ilości inwestorów zagranicznych (parametr δ_2) o 1%, to spowoduje to przyrost wartości eksportu o 0,42% (wartość statystyki „t” testu Studenta – 5,9686).

Przedstawione powyżej rozważania pozwalają ponownie wnioskować, iż:

- istnieje silny wpływ BIZ na geograficzną strukturę wymiany handlowej Polski;
- charakter bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest w większym stopniu proimportowy niż proeksportowy;
- istnieje silny pozytywny wpływ BIZ na wolumen polskiego eksportu.

Należy podkreślić, że część ekonometryczna pracy dotyczy wielkości zagregowanych, natomiast wpływ inwestycji zagranicznych na wymianę handlową w poszczególnych gałęziach polskiego przemysłu może być odmienny i winien być przedmiotem dalszych badań.

Badanie współczynników korelacji

Aby zbadać zależności między zmiennymi w badaniu, dokonano analizy współczynników korelacji⁴. Wyniki oszacowania (dane rzeczywiste) zamieszczono w tabeli 7.

Tabela 7. Wyniki oszacowania współczynników korelacji (dane rzeczywiste)

Zmienna niezależna	M	E	N	P	O
M	1,0000	0,9243	0,4714	0,6533	-0,1817
E	0,9243	1,0000	0,4089	0,6495	-0,2009
N	0,4714	0,4089	1,0000	0,4274	-0,0786
P	0,6533	0,6495	0,4274	1,0000	-0,1557

Zródło: obliczenia własne (Statgraphics 4.2).

Zbadano zależność parami wszystkich zmiennych, zgodnie ze wzorem poniżej, np. zależność między P (roczny napływ inwestorów – ilość inwestorów z badanych krajów w skali roku) a M (wartość importu):

$$r_{PM} = \frac{\sum (P_{it} - \bar{P})(M_{it} - \bar{M}_{it})}{n * S_P * S_M}$$

⁴ Współczynnik korelacji jest wielkością niemianowaną, przyjmującą wartość z przedziału <-1.1>, jeżeli wynosi 0, zmienne określa się jako nieskorelowane. Jeżeli współczynnik $\neq 0$, zmienne określa się jako skorelowane. W przypadku, gdy współczynnik > 0 , mamy do czynienia z dodatnim skorelowaniem obu zmiennych, gdy < 0 – mamy skorelowanie ujemne. Bezwzględna wartość współczynnika korelacji świadczy o ścisłości (sile) współzależności zmiennych, rozumianej jako stopień determinacji wartości jednej zmiennej przez wartości drugiej zmiennej (im bliżej 1 – zależność silniejsza).

Badanie dotyczy związków bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze zmianami wartości eksportu i importu, tak więc omówiony zostanie właśnie ten rodzaj współzależności.

Według danych z tabeli 7:

IMPORT

- wartość importu w okresie badań (zmienna M) jest skorelowana z wartością napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (zmienna N) – wartość współczynnika korelacji 0,4714;
- wartość importu w okresie badań (zmienna M) jest równie silnie skorelowana z obecnością inwestorów (P) – wartość współczynnika korelacji 0,6533;
- wartość importu w okresie badań (zmienna M) jest również silnie skorelowana z poziomem wartości eksportu (zmienna E) - wartość współczynnika korelacji 0,9243.

EKSPORT

- wartość eksportu w okresie badań (zmienna E) jest skorelowana z wartością napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (zmienna N) – wartość współczynnika korelacji 0,4089.
- wartość eksportu w okresie badań (zmienna E) jest skorelowana z obecnością inwestorów (zmienna P) – wartość współczynnika korelacji 0,6495;
- wartość eksportu w okresie badań (zmienna E) jest analogicznie jak powyżej skorelowana z poziomem wartości importu (zmienna M) – wartość współczynnika korelacji 0,9243.

Należy zauważyć, iż zgodnie z wynikami oszacowania wartość importu w okresie badań (zmienna M) jest skorelowana z wartością napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w okresie badań (zmienna N) w większym stopniu – wartość współczynnika korelacji 0,4714 niż wartość eksportu w okresie badań (zmienna E) – wartość współczynnika korelacji 0,4089.

Potwierdzają się więc wnioski z poprzedniego badania (modele gravitacyjne), iż napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski jest w większym stopniu proimportowy niż proeksportowy.

Następnie dane rzeczywiste zlogarytmowano. Wyniki oszacowania zamieszczono w tabeli nr 8.

Tabela 8. Wyniki oszacowania współczynników korelacji (dane zlogarytmowane)

Zmienna niezależna	log M	log E	log N	log P	log O
log M	1,0000	0,8816	0,3539	0,3761	0,4298
log E	0,8816	1,0000	0,3320	0,4131	0,3458
log N	0,3539	0,3320	1,0000	0,6554	-0,1616
log P	0,3761	0,4131	0,6554	1,0000	-0,1451

Źródło: obliczenia własne (Statgraphics 4.2).

Według danych z tabeli 8:

IMPORT

- wartość importu w okresie badań (zmienna log M) jest skorelowana z wartością napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (zmienna log N) – wartość współczynnika korelacji 0,3539;
- wartość importu w okresie badań (zmienna log M) jest skorelowana z obecnością inwestorów (zmienna log P) – wartość współczynnika korelacji 0,3761;
- wartość importu w okresie badań (zmienna log M) jest również silnie skorelowana z poziomem wartości eksportu (zmienna log E) – wartość współczynnika korelacji 0,8816.

EKSPORT

- wartość eksportu w okresie badań (zmienna log E) jest skorelowana z wartością napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (zmienna log N) – wartość współczynnika korelacji 0,3320;
- wartość eksportu w okresie badań (zmienna log E) jest skorelowana z obecnością inwestorów (zmienna log P) – wartość współczynnika korelacji 0,4131;

- wartość eksportu w okresie badań (zmienna log E) jest analogicznie jak powyżej skorelowana z poziomem importu (zmienna log M) – wartość współczynnika korelacji 0,8816.

Należy ponownie zauważyć, iż zgodnie z wynikami oszacowania wartość importu w okresie badań (zmienna log M) jest skorelowana z wartością napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w okresie badań (zmienna log N) w większym stopniu – wartość współczynnika korelacji 0,3539 niż wartość eksportu w okresie badań (zmienna log E) – wartość współczynnika korelacji 0,3320. Potwierdzają się więc wnioski z poprzedniego badania (modele grawitacyjne), iż napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski jest w większym stopniu proimportowy niż proeksportowy.

Podsumowując powyższe rozważania w części ekonometrycznej pracy, można stwierdzić, iż istnieje silna, statystycznie istotna relacja (współzależność) między napływem do Polski kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych a geograficzną strukturą polskiego handlu zagranicznego w dwóch kierunkach: importu i eksportu, z tym że BIZ mają charakter bardziej proimportowy niż proeksportowy. Można również wnioskować, iż wraz ze wzrostem lub utrzymywaniem się wolumenu bezpośrednich inwestycji zagranicznych z danego kraju wielkość wymiany handlowej z tym krajem będzie wzrastać.

Bibliografia

Gospodarka i handel zagraniczny Polski, raporty roczne, IKiCHZ, Warszawa 1993–2001.

Polska, kontynenty, świat. Atlas geograficzny, Państwowe Przedsiębiorstwo Wydawnictw Kartograficznych, Warszawa 1982.

Rocznik handlu zagranicznego, GUS, Warszawa 1993–2001.

Summary

The analysis of influence of the influence of foreign direct investments (FDI) on foreign trade restructuring in Poland is done.

Research results (during the period of the research):

- 1) foreign direct investments influences geographical and commodity structure of Polish foreign trade to a high extent;
- 2) foreign direct investments inflow favours import rather than export to a high degree;
- 3) foreign direct investments strongly influences the volume of Polish export;
- 4) value of imports is correlated with value of FDI inflow to a higher extent than with value of export;
- 5) as far as statistics is concerned, there is a significant co-dependence between the inflow of capital to Poland – in the form of FDI – and geographical and commodity pattern of Polish foreign trade.

Noty o autorach

Mgr Magdalena Bałut
Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Kraków, Polska.

Prof. KSW Klemens Budzowski
Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Kraków, Polska.

Prof. KSW Małgorzata Czermińska
Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Kraków, Polska.
Akademia Ekonomiczna w Krakowie,
Kraków, Polska.

Dr Henryk Czubek
Akademia Ekonomiczna w Krakowie,
Kraków, Polska.

Mgr Paweł Drobny
Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Kraków, Polska.

Mgr Magdalena Gołębiowska-Śmiałek
Uniwersytet Jagielloński,
Kraków, Polska.

Prof. dr hab. Maria Kozanecka
Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Kraków, Polska.

Dr Paweł Laidler
Uniwersytet Jagielloński,
Kraków, Polska.

Dr Andras Majoros
Kodolány i János University College Székesfehérvár,
Węgry.

Dr Lidia Mesjasz
Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Kraków, Polska.

Prof. dr hab. Tadeusz Paleczny
Uniwersytet Jagielloński, Kraków, Polska.
Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Kraków, Polska.

Dr Mirosława Skawińska
Akademia Świętokrzyska,
Kielce, Polska.

Dr Ewa Szymanik
Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Kraków, Polska.

Mgr Magdalena Ślusarczyk
Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Kraków, Polska.

Mgr Jowita Świerczyńska
Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Kraków, Polska.

Mgr Rachelą Tonta
Uniwersytet Jagielloński,
Kraków, Polska.

Dr Łukasz Wordliczek
Uniwersytet Jagielloński,
Kraków, Polska.

Mgr Elżbieta Zębala
Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Kraków, Polska.

Dr Wojciech Zysk
Akademia Ekonomiczna w Krakowie,
Kraków, Polska.

