

EKONOMIA MIĘDZYNARODOWA

SŁOWNIKI SPOŁECZNE

seria pod redakcją

Wita Pasierbka i Bogdana Szlachty



EKONOMIA MIĘDZYNARODOWA

redakcja Wit Pasierbek i Krzysztof Wach



dotychczas ukazały się:

PEDAGOGIKA RELIGII, redakcja Zbigniew Marek i Anna Walulik

POLITYKI PUBLICZNE, redakcja Artur Wolek

ETYKA POLITYCZNA, redakcja Piotr Świercz

GEPOLITYKA, redakcja Jacek Kloczkowski

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ, redakcja Wit Pasierbek i Krzysztof Wach

WIELOKULTUROWOŚĆ, redakcja Bogdan Szlachta

GLOBALIZACJA I WSPÓŁZALEŻNOŚĆ, redakcja Alicja Malewska i Mateusz Filary-Szczepanik

STUDIA KULTUROWE, redakcja Leszek Korporowicz, Agnieszka Knap-Stefaniuk i Łukasz Burkiewicz

BEZPIECZEŃSTWO PUBLICZNE, redakcja Tomasz Grabowski

SPORY MORALNE, redakcja Piotr Duchliński

HUMANISTYKA WSPÓŁCZESNA, redakcja Bogusława Bodzioch-Bryła

POLITYKA HISTORYCZNA, redakcja Joanna Lubecka i Maciej Zakrzewski

KOGNITYWISTYKA, redakcja Józef Bremer

**SŁOWNIKI
SPOŁECZNE**

**EKONOMIA
MIĘDZYNARODOWA**

REDAKCJA

**Wit Pasierbek
Krzysztof Wach**

WYDAWNICTWO NAUKOWE
UNIwersytetu Ignatianum w Krakowie

KRAKÓW 2024

© Uniwersytet Ignatianum w Krakowie, 2024

Publikacja finansowana w ramach zadania zleconego
ze środków Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego
UMOWA Nr MEiN/2021/DPI/178



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

Recenzenci

prof. dr hab. Nelly Daszkiewicz

dr hab. Adam A. Ambroziak, prof. SGH

Redakcja i korekta

Klaudia Bień

Projekt okładki

Studio Photo Design – Lesław Sławiński

Typografia i łamanie

Jacek Zaryczny

ISBN 978-83-7614-631-7 (Print)

ISBN 978-83-7614-623-2 (Online)

Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Ignatianum w Krakowie

ul. Kopernika 26 • 31-501 Kraków

tel. 12 39 99 620

wydawnictwo@ignatianum.edu.pl

<http://wydawnictwo.ignatianum.edu.pl>

Druk i oprawa: HORN PRINT S.J. • Poznań

Spis treści

Słowo wstępu	7
Wprowadzenie	9
KRZYSZTOF WACH	
Ekonomia międzynarodowa: pojęcie, obszary i metody badawcze	13
TOMASZ RACHWAŁ	
Globalizacja, deglobalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej	35
BOŻENA PERA	
Procesy integracyjne w gospodarce światowej	59
BARBARA JANKOWSKA	
Konkurencyjność międzynarodowa: mikro, mezo, makro	79
PAWEŁ FOLFAS	
Handel międzynarodowy w gospodarce światowej	101
AGNIESZKA GŁODOWSKA	
Teorie handlu międzynarodowego	121
AGNIESZKA HAJDUKIEWICZ	
Polityka handlowa i jej instrumenty	143
ELŻBIETA BOMBIŃSKA	
Konkurencyjność eksportu i jej miary	165

EWA MIŃSKA-STRUZIK	
Produkcja międzynarodowa i globalne sieci produkcyjne	187
ELIZA PRZEŹDZIECKA, RAFAŁ WILCZOPOLSKI	
Międzynarodowe przepływy kapitału	203
ADAM MICHALIK	
Teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich	225
ANDŻELIKA KUŹNAR	
Międzynarodowy przepływ wiedzy i technologii	247
JAN BRZOZOWSKI	
Globalny rynek pracy, migracje i międzynarodowy przepływ zasobów pracy	269
EWA STAWASZ-GRABOWSKA	
Kurs walutowy i międzynarodowy rynek walutowy	287
MAREK MACIEJEWSKI	
Międzynarodowy system walutowy	311
MAŁGORZATA JANICKA	
Międzynarodowy rynek finansowy	331
KRYSTIAN BIGOS	
Kryzysy finansowe w gospodarce światowej	351
JAKUB JANUS	
Dochód narodowy, bilans płatniczy i handlowy oraz nierównowaga globalna	367
JAKUB GARNCARZ	
Problem zadłużenia międzynarodowego oraz kryzysy bankowe i zadłużeniowe	387
WIT PASIERBEK	
Życie ekonomiczne i ekonomia międzynarodowa w nauczaniu społecznym Kościoła katolickiego	405
Wykaz Autorów	429

Słowo wstępu

W roku 2019 wśród członków zespołu z „Ignacjańskiego Forum Społecznego” zrodziła się myśl kontynuowania niegdysiejszego dzieła *Słownik społeczny* z roku 2004, w którym ponad stu uczonych zarówno z ośrodków krajowych, jak i zagranicznych, zaprezentowało w obszernych esejach dorobek nauk humanistycznych i społecznych zgromadzony do początków XXI wieku.

Nowy projekt zakrojony jest szerzej niż tamten: w liczącej ponad dwadzieścia tomów publikacji zaprezentowany zostanie stan wiedzy humanistycznej i społecznej trzeciej dekady XXI stulecia; wiedzy dotyczącej człowieka rozwijającego się w zróżnicowanych cywilizacjach, kulturach i społeczeństwach, wyznającego rozmaite religie i honorującego różne wzorce postępowania. Poszczególne tomy, podobnie jak pierwsze cztery wydane już w dwóch wersjach językowych (po polsku i angielsku), dostępne również w wersji elektronicznej, traktują o polach badawczych, które obejmują zagadnienia uznawane za szczególnie ważne w naukach humanistycznych i społecznych, związane tak z pojmowaniem człowieka i jego otoczenia społecznego, jak i spraw politycznych i publicznych czy stosunków międzynarodowych. Ich analiza uwzględniająca różne podejścia badawcze pozwala pełniej zaprezentować problemy znajdujące zasadniczo w ramach jednej z dyscyplin i znakomicie poszerzyć horyzont poszukiwań podejmowanych przez wykonawców projektu. Każdy z nich szuka „klucza interpretacyjnego”, przy użyciu którego prezentuje najistotniejsze zagadnienia kojarzone z głównymi kategoriami – kontrowersyjnymi niekiedy lub budzącymi

dyskusje wśród naukowców – wykorzystywanymi w poszczególnych polach badawczych decydujących o tytułach nadawanych poszczególnym tomom nowego a wielotomowego *Słownika społecznego*. „Klucz interpretacyjny” nie byłby istotny, gdyby hasła ogłaszane w poszczególnych tomach traktowane były „zdawkowo”, na podobieństwo haseł encyklopedycznych; staje się on istotny, jeśli opracowania mają formę rozbudowanych esejów liczących około dwudziestu stroniczynormalizowanego maszynopisu; esejów zbudowanych wedle jednolitego schematu, prezentujące rozważania o istocie analizowanej kategorii, o jej dziejach, o głównych treściach z nią związanych, i – wreszcie – o zagadnieniach, które wiążą się z nią w praktyce. Całość opracowana jest na bazie refleksji teoretycznej, wzmacnianej namysłem nad praktyczną stroną, prezentowaną w dwudziestu hasłach przygotowywanych przez polskich uczonych reprezentujących nie tylko różne ośrodki i różne dyscypliny naukowe, ale także różne „wrażliwości badawcze”. Do „klucza interpretacyjnego” włączyliśmy także katolicką naukę społeczną, bowiem nie sposób pominąć dwudziestowiekowej spuścizny i bogactwa chrześcijaństwa.

Mamy nadzieję, że lektura prezentowanego tomu zadowoli Czytelników, dając Im nie tylko okazję zapoznania się z naukowymi ujęciami ważnych problemów, z którymi zmagają się współczesny człowiek i zmagają się współczesne państwa oraz społeczeństwa, ale także wgląd w trudne niekiedy zagadnienia współczesności dokonywany z perspektywy katolickiej. Mamy też nadzieję, że docenią Oni trud polskich uczonych podejmujących oryginalny namysł nad nimi, nie ograniczających się do prezentowania cudzych jedynie przemyśleń, bo świadomych wagi dorobku intelektualnego rodzimej nauki.

Redaktorzy serii
Wit Pasierbek i Bogdan Szlachta

Wprowadzenie

Ekonomia międzynarodowa – czy międzynarodowe stosunki gospodarcze (jak przyjęło się określać ten obszar badawczy w czasach gospodarki centralnie planowanej) – koncentruje się na transakcjach między krajami w dziedzinie wymiany towarów i usług, przepływach finansowych i czynników produkcji (makroekonomia międzynarodowa) oraz na procesach umiędzynarodowienia przedsiębiorstw (mikroekonomia międzynarodowa). W ekonomii międzynarodowej, podobnie jak w innych obszarach ekonomii, stosuje się podział na mikro- i makroekonomię. Oznacza to, że czynniki związane ze współpracą międzynarodową są postrzegane zarówno z punktu widzenia przedsiębiorstwa, jak i gospodarki jako całości. Ekonomia międzynarodowa ma swoją własną specyfikę badawczą ze względu na granice i bariery, które pojawiają się na granicach poszczególnych państw. Wzrastająca atrakcyjność tego obszaru badawczego jest spowodowana globalizacją, integracją, liberalizacją wymiany handlowej, postępem technicznym i międzynarodowym podziałem pracy. Dzieje się tak, ponieważ kolejne procedury, transakcje i strategie, które zostały sprawdzone na rynkach lokalnych, podlegają umiędzynarodowieniu. Powoduje to poszukiwanie najlepszych analogii, różnic i rozwiązań dla biznesu w innym wymiarze, skali i otoczeniu. Czynniki zewnętrzne są – wraz ze wzrostem intensywności powiązań międzynarodowych – coraz ważniejsze. Odnosi się to do planów rozwoju przedsiębiorstw i krajów.

Hasła tematyczne w tomie *Ekonomia międzynarodowa* uporządkowano w czterech wzajemnie ze sobą powiązanych częściach. Część pierwsza zawiera cztery hasła definiujące naturę i zakres ekonomii międzynarodowej:

1. Ekonomia międzynarodowa: pojęcie, obszary i metody badawcze (Krzysztof Wach).
2. Globalizacja, deglobalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej (Tomasz Rachwał).
3. Procesy integracyjne w gospodarce światowej (Bożena Pera).
4. Konkurencyjność międzynarodowa: mikro, mezo, makro (Barbara Jankowska).

Z kolei część druga niniejszego słownika poświęcona jest wymianie handlowej w gospodarce światowej. Omawia szeroko pojęty ekosystem handlu międzynarodowego, a część ta obejmuje cztery hasła:

5. Handel międzynarodowy w gospodarce światowej (Paweł Folfas).
6. Teorie handlu międzynarodowego (Agnieszka Głodowska).
7. Polityka handlowa i jej instrumenty (Agnieszka Hajdukiewicz).
8. Konkurencyjność eksportu i jej miary (Elżbieta Bombińska).

Część trzecia słownika skupia się na międzynarodowym przepływie czynników produkcji i jest ujęta w pięciu hasłach:

9. Produkcja międzynarodowa i globalne sieci produkcyjne (Ewa Mińska-Struzik).
10. Międzynarodowe przepływy kapitału (Eliza Przeździecka, Rafał Wilczopolski).
11. Teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Adam Michalik).
12. Międzynarodowy przepływ wiedzy i technologii (Andżelika Kuźnar).
13. Globalny rynek pracy, migracje i międzynarodowy przepływ zasobów pracy (Jan Brzozowski).

Z kolei ostatnia, czwarta część słownika została poświęcona globalnej architekturze finansowej. Zagadnienia te ujęto w sześciu hasłach tematycznych:

14. Kurs walutowy i międzynarodowy rynek walutowy (Ewa Stawasz-Grabowska).
15. Międzynarodowy system walutowy (Marek Maciejewski).

16. Międzynarodowy rynek finansowy (Małgorzata Janicka).
17. Kryzysy finansowe w gospodarce światowej (Krystian Bigos).
18. Dochód narodowy, bilans płatniczy i handlowy oraz nierównowaga globalna (Jakub Janus).
19. Problem zadłużenia międzynarodowego oraz kryzysy bankowe i zadłużeniowe (Jakub Garncarz).

Całość zamyka nauczanie Kościoła katolickiego dotyczące życia ekonomicznego ze szczególnym uwzględnieniem ekonomii międzynarodowej w dzisiejszym, globalnym świecie:

20. Życie ekonomiczne i ekonomia międzynarodowa w nauczaniu społecznym Kościoła katolickiego (Wit Pasierbek).

Cały czas istnieje potrzeba edukowania społeczeństwa w zakresie ekonomii, w tym zwłaszcza jej międzynarodowego wymiaru. Stanowi to jedno ze współczesnych wyzwań społeczno-gospodarczych i edukacyjnych. Bieżący tom „Słowników Społecznych” podejmuje właśnie ten wątek badawczy, przy czym poszczególne hasła tematyczne prezentują podejście szeroko rozumianych nauk społecznych, w tym głównie ekonomii i finansów oraz nauk o zarządzaniu i jakości, ale także nauk o polityce i administracji. Zapraszamy do lektury poszczególnych haseł tematycznych. Mamy nadzieję, że różnorodność zaprezentowanych zagadnień pozwoli na zainteresowanie tym tomem szerokiego grona czytelników.

Redaktorzy tomu
Wit Pasierbek
Krzysztof Wach

Krzysztof Wach

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0001-7542-2863>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.500>

Ekonomia międzynarodowa: pojęcie, obszary i metody badawcze

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Ekonomia międzynarodowa to obszar ekonomii badający wzajemne relacje ekonomiczne między poszczególnymi gospodarkami (krajami) i wpływ tych relacji na sytuację gospodarczą na świecie i wewnątrz poszczególnych gospodarek, a także badający zachowania poszczególnych podmiotów w procesach internacjonalizacji i globalizacji. Innymi słowy ekonomia międzynarodowa bada przyczyny i skutki wymiany towarów, usług, kapitału i pracy między państwami oraz regulacje, które wpływają na tę wymianę, a także zachowania poszczególnych podmiotów biorących udział w tych procesach.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Ekonomia międzynarodowa jako obszar badawczy została wyodrębniona na początku XX wieku, swój rozkwit zanotowała jednak po II wojnie światowej, wraz z rozwojem i liberalizacją handlu międzynarodowego. Istotną rolę w rozwoju ekonomii międzynarodowej zwłaszcza w wymiarze praktycznym (a nie tylko teoretycznym) odegrały rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych, wzrastająca współzależność gospodarcza poszczególnych gospodarek, a także integracja gospodarcza w różnych zakątkach świata.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Ekonomia międzynarodowa stosuje te same podstawowe metody badawcze co inne gałęzie ekonomii, choć ma swoją własną specyfikę badawczą. Różnorodność metod badawczych, od metod ilościowych po metody jakościowe, od modeli teoretycznych (analizy deskryptywne), przez modele statystyczne i ekonometryczne (analizy empiryczne), aż po zaawansowane symulacje i eksperymenty,

pozwała ekonomistom na dogłębne zrozumienie procesów gospodarczych zachodzących na arenie międzynarodowej.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: Ekonomia międzynarodowa odgrywa istotną rolę nie tylko w sferze akademickiej (jako obszar badań), ale również w polityce i praktyce gospodarczej (biznes międzynarodowy oraz polityka ekonomiczna), pomagając krajom i przedsiębiorstwom podejmować świadome decyzje w zglobalizowanym świecie. Dalszy rozwój ekonomii międzynarodowej jako subdyscypliny naukowej i pogłębianie wiedzy na temat międzynarodowych zjawisk gospodarczych i biznesowych są niezbędne, aby móc efektywnie reagować na wyzwania współczesnego świata, takie jak zmiany klimatyczne, migracje międzynarodowe, kryzysy finansowe i zadłużeniowe czy rosnące napięcia handlowe (protekcjonizm, subsydia, sankcje).

Słowa kluczowe: ekonomia międzynarodowa, gospodarka światowa, mikroekonomia międzynarodowa, makroekonomia międzynarodowa, metodyka badawcza, metodologia ekonomiczna

Definicja pojęcia

Ekonomia międzynarodowa (*international economics*) to obszar ekonomii badający wzajemne relacje gospodarcze między poszczególnymi gospodarkami (krajami) i wpływ tych relacji na sytuację gospodarczą na świecie i wewnątrz poszczególnych gospodarek, a także badający zachowania poszczególnych podmiotów w procesach internacjonalizacji i globalizacji. Innymi słowy ekonomia międzynarodowa bada przyczyny i skutki wymiany towarów, usług, kapitału i pracy między państwami oraz regulacje, które wpływają na tę wymianę, a także zachowania poszczególnych podmiotów biorących udział w tych procesach (Budnikowski, 2021). Ekonomia międzynarodowa koncentruje się na powiązaniach między państwami, grupami państw, organizacjami międzynarodowymi i korporacjami ponadnarodowymi (międzynarodowymi, wielonarodowymi, transnarodowymi, i globalnymi), ale także na międzynarodowych powiązaniach między przedsiębiorstwami.

W Polsce w okresie gospodarki centralnie planowanej, a także w całym bloku ówczesnych krajów socjalistycznych, przyjęła się nazwa międzynarodowe stosunki gospodarcze (MSG). Coraz więcej ośrodków akademickich w Polsce odchodzi jednak od określenia MSG na rzecz terminu ekonomia międzynarodowa.

Należy przyjąć, że ekonomia międzynarodowa podlega takiemu samemu podziałowi, jak ekonomia ogólnie, czyli na makro i mikro czy na pozytywną i normatywną. Różnica między mikroekonomią międzynarodową a makroekonomią międzynarodową leży zatem w poziomie analizy i zakresie badanych zagadnień.

Makroekonomia międzynarodowa (*international macroeconomics*) analizuje gospodarki narodowe i ich wzajemne relacje, a także zajmuje się bardziej ogólnym spojrzeniem na gospodarkę globalną. W szczególności koncentruje się na analizie międzynarodowych przepływów kapitałowych (inwestycje zagraniczne, zadłużenie zagraniczne, przepływy kapitału między krajami), kursów walutowych i ich wpływu na gospodarki, równowagi bilansu płatniczego czy polityki makroekonomicznej w kontekście międzynarodowym. Szczegółowy zakres rozważań makroekonomii międzynarodowej zawarto w tabeli 1 (Krugman, Melitz & Obstfeld, 2018). Z kolei Montiel (2009) utożsamia makroekonomię międzynarodową z makroekonomią gospodarki

otwartej (*open-economy macroeconomics*) czy międzynarodową ekonomią monetarną (*international monetary economics*).

Tabela 1. Makroekonomia międzynarodowa w ujęciu przedmiotowym

Obszar badań	Zagadnienia szczegółowe	Przedmiot akademicki
Gospodarka światowa	<ul style="list-style-type: none"> • pojęcie i zakres ekonomii międzynarodowej • współzależność gospodarek • międzynarodowy podział pracy • procesy globalizacji, deglobalizacji, semiglobalizacji, regionalizacji • potęgi gospodarcze świata • podmioty gospodarki światowej 	Ekonomia międzynarodowa (międzynarodowe stosunki gospodarcze, MSG)
Wymiana handlowa	<ul style="list-style-type: none"> • teorie handlu międzynarodowego • korzyści ze skali produkcji • międzynarodowy handel towarami • międzynarodowy handel usługami • ceny międzynarodowe, <i>terms of trade</i> • wzrost gospodarczy a handel międzynarodowy • miary konkurencyjności eksportu 	Ekonomia międzynarodowa (MSG), handel międzynarodowy
Przepływ czynników produkcji	<ul style="list-style-type: none"> • międzynarodowy przepływ zasobów pracy • międzynarodowy przepływ kapitału (inwestycje portfelowe, inwestycje bezpośrednie) • międzynarodowy przepływ technologii • migracje międzynarodowe 	Ekonomia międzynarodowa (MSG)
Bilans płatniczy i zadłużenie międzynarodowe	<ul style="list-style-type: none"> • rachunek dochodu narodowego • struktura bilansu płatniczego • równowaga bilansu płatniczego • dochód i bogactwo w gospodarce światowej • problem zadłużenia międzynarodowego 	Makroekonomia, ekonomia międzynarodowa (MSG)
System walutowy i kursy walut	<ul style="list-style-type: none"> • pieniądź międzynarodowy • międzynarodowe systemy walutowe • międzynarodowe rynki walutowe • kursy walut • arbitraż walutowy • rezerwy walutowe 	Ekonomia międzynarodowa (MSG), finanse międzynarodowe
Międzynarodowe kryzysy gospodarcze	<ul style="list-style-type: none"> • kryzysy finansowe • kryzysy zadłużeniowe • kryzysy bankowe • kryzysy migracyjne • pandemie 	Ekonomia międzynarodowa (MSG)

Polityka międzynarodowa	<ul style="list-style-type: none"> • zagraniczna polityka ekonomiczna • międzynarodowa polityka ekonomiczna • protekcyjizm vs. liberalizacja w handlu • instrumenty polityki handlowej (cła, bariery pozataryfowe, sankcje) • polityka migracyjna • polityka technologiczna • polityka przemysłowa 	Ekonomia międzynarodowa (MSG)
Integracja gospodarcza	<ul style="list-style-type: none"> • etapy integracji gospodarczej • polityka integracyjna • ugrupowania integracyjne 	Ekonomia międzynarodowa (MSG), integracja gospodarcza, integracja europejska
Międzynarodowe porównania gospodarcze	<ul style="list-style-type: none"> • komparatystyka międzynarodowa • metody deskryptywne i ilościowe 	Ekonomia międzynarodowa (MSG), międzynarodowe porównania gospodarcze

Źródło: opracowanie własne.

Mikroekonomia międzynarodowa (*international micro-economics*) zajmuje się analizą zachowań poszczególnych podmiotów gospodarczych, takich jak przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe w kontekście handlu i biznesu międzynarodowego. W mikroekonomii międzynarodowej analizowane są konkretne transakcje, decyzje i interakcje, które zachodzą na poziomie jednostkowym. Mikroekonomia międzynarodowa w szczególności koncentruje się na analizie handlu międzynarodowego przedsiębiorstw, decyzjach konsumentów i producentów w kontekście globalnym, ale przede wszystkim na międzynarodowych powiązaniach przedsiębiorstw (m.in. produkcji międzynarodowej, globalnych łańcuchach wartości, kooperacji międzynarodowej, outsourcingu międzynarodowym). O ile mikroekonomia zajmuje się analizą zasad gospodarowania przedsiębiorstw, o tyle mikroekonomia międzynarodowa koncentruje się bardziej na międzynarodowych powiązaniach przedsiębiorstw. Te same jednak prawidłowości zarządzają zachowaniem przedsiębiorstw na rynku krajowym, co międzynarodowym (np. ekonomia skali, ekonomia zakresu, ekonomia lokalizacji). Szczegółowy zakres rozważań mikroekonomii międzynarodowej zawarto w tabeli 2.

Tabela 2. Mikroekonomia międzynarodowa w ujęciu przedmiotowym

Obszar badań	Zagadnienia szczegółowe	Przedmiot akademicki
Internacjonalizacja przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"> • przedsiębiorstwo ponadnarodowe (międzynarodowe, transnarodowe, wielonarodowe, globalne) • motywy internacjonalizacji przedsiębiorstw • miary internacjonalizacji przedsiębiorstw • teorie internacjonalizacji przedsiębiorstw • ekonomia lokalizacji międzynarodowej • internalizacja vs. eksternalizacja 	Internacjonalizacja przedsiębiorstwa, biznes międzynarodowy, przedsiębiorczość międzynarodowa, marketing międzynarodowy
Uwarunkowania biznesu międzynarodowego	<ul style="list-style-type: none"> • otoczenie krajowe vs. otoczenie międzynarodowe • mezoekonomiczne uwarunkowania internacjonalizacji (branże) • ryzyko w biznesie międzynarodowym • globalizacja, antyglobalizacja, deglobalizacja, semiglobalizacja, regionalizacja • poszczególne rynki eksportowe, docelowe grupy krajów • różnice kulturowe i komunikacja międzykulturowa w biznesie • dyplomacja gospodarcza i handlowa • misje zagraniczne i targi międzynarodowe 	Internacjonalizacja przedsiębiorstwa, biznes międzynarodowy, przedsiębiorczość międzynarodowa, marketing międzynarodowy
Operacje zagraniczne jako metody internacjonalizacji	<ul style="list-style-type: none"> • metody eksportowe (eksport pośredni, eksport bezpośredni, eksport kooperacyjny, międzynarodowa sprzedaż wysyłkowa) • metody kontraktualne (franczyza, licencjonowanie, kontrakty menedżerskie, produkcja na zamówienie, inwestycje pod klucz, transakcje montażowe) • metody inwestycyjne (oddział zagraniczny, spółka zależna, w tym <i>joint venture</i> oraz spółka córka) 	Internacjonalizacja przedsiębiorstwa, biznes międzynarodowy, przedsiębiorczość międzynarodowa, marketing międzynarodowy
Kontrakty, transakcje oraz organizacja handlu zagranicznego	<ul style="list-style-type: none"> • kontrakt w biznesie międzynarodowym • transakcje w biznesie międzynarodowym • zwyczaje i uzanse handlowe • reguły Incoterms • organizacja działalności eksportowej w przedsiębiorstwie (struktury) • procedury celne i podatkowe • dokumentacja w handlu zagranicznym • międzynarodowe giełdy towarowe 	Międzynarodowe transakcje gospodarcze, internacjonalizacja przedsiębiorstwa, biznes międzynarodowy

Rozliczenia międzynarodowe	<ul style="list-style-type: none"> • metody płatności w handlu zagranicznym • digitalizacja rozliczeń międzynarodowych • rozliczenia dewizowe i walutowe • finansowanie eksportu • ubezpieczenia w biznesie międzynarodowym 	Rozliczenia międzynarodowe, finanse międzynarodowe, biznes międzynarodowy
Międzynarodowe finanse przedsiębiorstw	<ul style="list-style-type: none"> • zarządzanie finansami przedsiębiorstwa międzynarodowego • ceny transferowe • unikanie podwójnego opodatkowania • zarządzanie ryzykiem kursowym w przedsiębiorstwie 	Międzynarodowe finanse przedsiębiorstw, finanse w biznesie międzynarodowym
Produkcja międzynarodowa	<ul style="list-style-type: none"> • globalne sieci produkcyjne • globalny łańcuch wartości • offshoring i outsourcing międzynarodowy 	Internacjonalizacja przedsiębiorstwa, biznes międzynarodowy
Logistyka w handlu międzynarodowym	<ul style="list-style-type: none"> • logistyka międzynarodowa • transport i spedycja • łańcuch dostaw w biznesie międzynarodowym 	Logistyka międzynarodowa
Menedżerskie aspekty biznesu międzynarodowego (elementy zarządzania międzynarodowego)	<ul style="list-style-type: none"> • strategie internacjonalizacji przedsiębiorstw • kooperacja i koopetycja międzynarodowa • zarządzanie kadrami w biznesie międzynarodowym • internacjonalizacja badań i rozwoju • innowacje w biznesie międzynarodowym 	Internacjonalizacja przedsiębiorstwa, biznes międzynarodowy, przedsiębiorczość międzynarodowa, strategie internacjonalizacji przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne.

Analiza historyczna pojęcia

Badania problemów międzynarodowego handlu i inwestycji zawsze stanowiło istotną, znaczącą, ale i niekiedy kontrowersyjną część teorii ekonomii. Nie zmieniło się to w dobie nasilonych procesów globalizacji, a zwłaszcza regionalizacji, hyperglobalizacji, semiglobalizacji czy deglobalizacji (Papanikos, 2024). Przyjmuje się, że ekonomia międzynarodowa jako obszar badawczy została wyodrębniona na początku XX wieku, swój rozkwit zanotowała jednak po II wojnie światowej, wraz z rozwojem i liberalizacją handlu międzynarodowego.

W ekonomii wraz z zaistnieniem nadwyżek produkcyjnych w jednych krajach, a zarazem niedoborów surowcowych w innych krajach pojawił się międzynarodowy podział pracy, którego gwałtowny wzrost nastąpił na przełomie XVIII i XIX wieku. Uzależnienie państw od czynników rozróżniających narodowe predyspozycje i możliwości specjalizacji spowodowało powstanie trwałych więzi gospodarczych pomiędzy międzynarodowymi podmiotami. Więzi te można określić jako międzynarodową współzależność, która tworzy drugi etap – po międzynarodowym podziale pracy – tworzenia się systemu gospodarki globalnej. Wzrastająca specjalizacja poszczególnych krajów, ale przede wszystkim ich wzajemne powiązania ze sobą w rezultacie doprowadziły do kolejnego etapu – wzrostu międzynarodowej wymiany handlowej. Z kolei dalszy rozwój i liberalizacja handlu międzynarodowego (zwłaszcza w XX wieku) doprowadziły do ostatniego etapu globalizacji gospodarki.

Szeroko rozumiany rynek międzynarodowy stwarza okazje dla zaistnienia ekonomii międzynarodowej, której główną areną jest gospodarka. Jaki może być jej zakres? I tutaj pojawiają się trzy pojęcia, które w pewnych kontekstach bywają używane zamiennie, ale nie są synonimami. Gospodarka międzynarodowa koncentruje się na relacjach między krajami; gospodarka światowa to ogólny obraz gospodarki jako całości w skali globalnej, uwzględniający zbiorcze wyniki gospodarek narodowych; natomiast gospodarka globalna odnosi się do systemu, który jest ponadnarodowy, charakteryzujący się zintegrowaną i współzależną strukturą, szczególnie pod kątem przepływów kapitału i produkcji.

Gospodarka międzynarodowa (*international economy*) to termin używany do opisanie relacji ekonomicznych i sieci między różnymi krajami. Koncentruje się na relacjach między gospodarkami narodowymi i tym, jak polityki i działania jednego kraju wpływają na inne kraje. W swoim zakresie gospodarka międzynarodowa obejmuje zarówno dwustronne, jak i wielostronne relacje gospodarcze między państwami, analizowane z perspektywy handlu międzynarodowego, polityki handlowej, przepływów kapitałowych, inwestycji zagranicznych, wymiany technologii, kursów walutowych i migracji.

Gospodarka światowa (*world economy*) stanowi sumę gospodarek krajowych, a także ich interakcji i efektów z nich wynikających na poziomie globalnym (na całym świecie). Systemy ekonomiczne wszystkich krajów na całym świecie składają się na gospodarkę światową

(van Marrewijk, 2015). Pojęcie to uwzględnia łączny globalny produkt krajowy brutto, łączne przepływy kapitałowe i globalną wymianę handlową oraz inne elementy tworzące ogólny obraz gospodarki światowej. Gospodarka światowa opisuje sytuację gospodarczą świata jako całości, a także główne trendy i zjawiska, takie jak kryzysy finansowe na całym świecie, wzrost gospodarczy na poziomie globalnym lub nierówności między regionami (częściami świata). Jest to system trwałych powiązań ekonomicznych, włączających gospodarki narodowe poszczególnych krajów w procesy produkcji i wymiany o zasięgu globalnym. Pod pojęciem gospodarki światowej można także rozumieć zbiorowość różnorodnych organizmów i instytucji funkcjonujących zarówno na poziomie krajowym, jak i na szczeblu międzynarodowym, które bezpośrednio lub pośrednio zajmują się działalnością gospodarczą oraz które są powiązane ze sobą w pewien całościowy system poprzez sieć międzynarodowych stosunków ekonomicznych.

Część autorów utożsamia gospodarkę światową z gospodarką globalną, z kolei część badaczy próbuje doszukiwać się pewnych różnic. Stąd można przyjąć, że gospodarka globalna (*global economy*) to termin odnoszący się do zintegrowanego systemu gospodarczego, który funkcjonuje na całym świecie, z dużą rolą globalnych korporacji i rynków finansowych. Jest to konsekwencja globalizacji, która spowodowała, że gospodarki wielu krajów są bardzo ze sobą powiązane i że działania gospodarcze w jednym kraju mają wpływ na globalną sieć gospodarczą. Gospodarka globalna obejmuje rzeczy, które dzieją się na całym świecie, takie jak działalność firm międzynarodowych, globalne łańcuchy dostaw, a także skutki polityki gospodarczej na całym świecie. Jak podkreślają Philip Kotler et al. (1997), od drugiej wojny światowej międzynarodowy system ekonomiczny przерodził się w prawdziwie globalną gospodarkę – współzależny system handlu, inwestycji i rozwoju, który łączy niemal wszystkie regiony świata.

Trwałe związki oraz uzależnienia gospodarek poszczególnych krajów i regionów tworzą system gospodarki globalnej, który zdefiniować można jako współzależne relacje ekonomiczne pomiędzy gospodarkami poszczególnych krajów występujące przede wszystkim w sferze handlu międzynarodowego, międzynarodowych stosunków finansowych oraz rozwoju gospodarki światowej. Następstwem rozwoju technologicznego oraz ekonomicznego w drugiej połowie XX wieku jest

globalizacja gospodarki rozumiana jako działania zmierzające do rozwiązania narastających problemów przez zwiększenie stopnia integracji gospodarki światowej. Na płaszczyźnie makroekonomicznej globalizacja oznacza zjawisko narastania w skali światowej różnorodnych więzi pomiędzy krajami w następstwie wzrastających rozmiarów i postępującej różnorodności transakcji towarowych, usługowych i międzynarodowych przepływów finansowych, a także w rezultacie przenikania technologii (Papanikos, 2024).

Liberalizacja handlu światowego oraz upowszechnienie się usług związanych z międzynarodową wymianą towarową, takich jak transport czy system komunikacyjny doprowadziły do globalizacji rynków, produktów oraz konkurencji. Obecnie prawie każdy produkt, bez względu na pochodzenie, może znaleźć się w każdym miejscu świata oraz na każdym niemal rynku. Przemiany we współczesnym międzynarodowym podziale pracy pogłębiły specjalizację produkcji przemysłowej, co pozwoliło umocnić wzajemne powiązania i zależności w gospodarce światowej i stworzyć system gospodarki globalnej. Procesy globalizacyjne w gospodarce światowej obejmują obecnie prawie każdy obszar ekonomii. Procesy globalizacyjne dotyczą także – poza wspomnianą już wymianą towarów i usług oraz przepływem kapitału – rynku pracy, a migracje międzynarodowe stają się jednym z głównych wyzwań.

Rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych na przestrzeni XX wieku niewątpliwie zrewolucjonizował oblicze współczesnej gospodarki światowej, a co więcej – obecnie nadal je rewolucjonizuje. Kanadyjski filozof i teoretyk komunikacji Herbert Marshall McLuhan (1962) użył terminu *globalna wioska* (*global village*), aby opisać, jak rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych, zwłaszcza elektronicznych mediów masowych, zmienia sposób, w jaki ludzie na świecie postrzegają swoje relacje z innymi oraz otaczający ich świat. Dzięki tym technologiom ludzkość staje się częścią jednej, wspólnej globalnej przestrzeni informacyjnej.

W latach 80. XX wieku nastąpiło mocne zachłyśnięcie się globalizacją, masową globalną konsumpcją oraz standaryzacją w biznesie międzynarodowym. Amerykański teoretyk zarządzania Theodore Levitt (1983) spopularyzował pojęcie *rynku globalnego* (*global market*). Rozumiał go jako zjawisko, w którym firmy oferują swoje produkty na całym świecie w zbliżony sposób, z uwzględnieniem globalnych potrzeb

konsumentów, którzy stają się coraz bardziej podobni w swoich preferencjach i oczekiwaniach (*the world is flat*).

Kenichi Ohmae (1985) wprowadził do literatury przedmiotu pojęcie globalnej triady gospodarczej (*the global economic triad*), obejmującej Amerykę Północną (głównie USA), Europę Zachodnią (EWG-12) oraz Japonię. Dekadę później nastąpiła redefinicja tego terminu (Ju Choi et al., 1996) i obecnie globalna triada obejmuje Amerykę Północną (głównie USA), Europę (utożsamianą z krajami Unii Europejskiej) oraz Azję (w tym azjatyckie rynki wschodzące). Współzależność gospodarek nie tylko występuje obecnie w ekonomii międzynarodowej, ale także dominuje światową gospodarkę. Po sukcesie Japonii oraz czterech Tygrysów Azjatyckich (Korea Południowa, Tajwan, Singapur i Hongkong) coraz więcej małych oraz średnich przedsiębiorstw (MŚP) z Europy oraz Ameryki podbija rynki zagraniczne. John Naisbitt (1994) zauważył, że im większa gospodarka światowa, tym silniejsi jej najmniejsi gracze, co nazwał globalnym paradoksem. Postępujące procesy globalizacji i internacjonalizacji w gospodarce światowej minimalizują zagrożenia oraz maksymalizują szanse dla MŚP. Na skutek fenomenu współzależności w gospodarce światowej możliwości ekspansji międzynarodowego handlu stają się coraz większe. Literatura przedmiotu prezentuje dwa przeciwstawne stanowiska wobec roli odległości w biznesie międzynarodowym. Frances Cairncross (2001) zauważa, że obecnie dystans geograficzny wydaje się nie mieć żadnego znaczenia w epoce rynków globalnych („śmierć dystansu”), ale Paul D. Ellis (2007) podkreśla, że dowody empiryczne sugerują co innego („odległość nadal ma znaczenie”).

Istotną rolę w rozwoju ekonomii międzynarodowej, zwłaszcza w wymiarze praktycznym (a nie tylko teoretycznym), odegrał rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych, wzrastająca współzależność gospodarcza poszczególnych gospodarek, ale także integracja gospodarcza w różnych zakątkach świata (np. w Europie – Unia Europejska, w Ameryce Północnej – USMCA, która jest następcą NAFTA, w Ameryce Południowej – MERCOSUR, w Azji – APEC, ASEAN/AFTA) czy integracja międzykontynentalna (np. TTIP, CETA, EUVFTA, EUCAAA, EUJEPa). Na znaczeniu przybierają bloki krajów (np. BRICS, Next-11) czy ogólnie rynki wschodzące (*emerging markets*).

Ujęcie problemowe pojęcia

Metodologia (*methodology*) to nauka o metodach badawczych, jest częścią filozofii nauki (ogólna metodologia nauk), natomiast metodologia szczegółowa dotyczy już konkretnych dyscyplin naukowych (np. metodologii ekonomii, metodologii nauk o zarządzaniu). Innymi słowy to dziedzina nauki zajmująca się analizą i oceną metod badawczych oraz zasadami prowadzenia badań naukowych (Sagan, 2016). Jest to zatem podejście teoretyczne. Z kolei metodyka badawcza (*research methodology*) to praktyczne zastosowanie wybranych metod badawczych (*research methods*) i technik badawczych (*research techniques*) w procesie badawczym. Metodyka badawcza zajmuje się szczegółowym planowaniem, doбором narzędzi badawczych oraz krokami, które należy podjąć, aby przeprowadzić badanie zgodnie z wytycznymi metodologicznymi (procedura badawcza), a także organizacją badań.

Podstawą każdego badania i metodyki badawczej jest solidny i wiarygodny przegląd literatury, czyli obecnego stanu (*state-of-the-art*) wiedzy naukowej w danym temacie badawczym (metoda analizy i krytyki piśmiennictwa). Literatura metodologiczna oferuje różne rodzaje przeglądów literatury. Paré et al. (2015) wyróżniają siedem podstawowych typów przeglądów literatury, takich jak: (1) przegląd narracyjny, (2) przegląd opisowy, (3) przegląd zakresowy, (4) przegląd systematyczny, (5) przegląd parasolowy, (6) przegląd realistyczny lub (7) przegląd krytyczny (tabela 3).

Tabela 3. Charakterystyka rodzajów przeglądu literatury

Rodzaj przeglądu	Główny cel	Strategia wyszukiwania	Ocena uwzględnionych badań	Analiza i synteza	Źródła
Przeгляд narracyjny (<i>narrative review</i>)	Ma na celu podsumowanie lub syntezę tego, co zostało napisane na określony temat, ale nie dąży do uogólnienia lub skumulowania wiedzy uzyskanej z przeglądu.	Selektywny charakter. Autorzy zazwyczaj wybierają badania, które potwierdzają ich poglądy.	Nie jest wymagana formalna ocena jakości lub ryzyka stronniczości uwzględnionych badań pierwotnych.	Narracja z wykorzystaniem analizy tematycznej, porządku chirologicznego, ram koncepcyjnych, analizy treści lub innych kryteriów klasyfikacji.	(Cronin et al., 2008; Green et al., 2006; Levy & Ellis, 2006; Webster & Watson, 2002)
Przeгляд opisowy (<i>descriptive or mapping review</i>)	Ma na celu zidentyfikowanie możliwych do zinteretowania wzorców i luk w literaturze w odniesieniu do istniejących propozycji, teorii, metodologii lub wyników badań.	Ma na celu zidentyfikowanie reprezentatywnej liczby prac na dany temat. Może, ale nie musi obejmować kompleksowe wyszukiwanie.	Nie jest wymagana formalna ocena jakości lub ryzyka stronniczości uwzględnionych badań pierwotnych.	Analiza ilościowa lub jakościowa z wykorzystaniem statystyk opisowych (np. częstotliwości) i metod analizy treści.	(King & He, 2005; Paré et al., 2015; Petersen et al., 2015)
Przeгляд zakresowy (<i>scoping review</i>)	Ma na celu wstępne rozpoznanie wielkości i zakresu istniejącej literatury przedmiotu. Może być przeprowadzony w celu określenia charakteru i zakresu wyników uzyskanych we wcześniejszych (w tym trwających) badaniach, aby zweryfikować sensowność przeprowadzenia pełnego i systematycznego przeglądu literatury.	Wszechstronne wyszukiwanie przy użyciu procesu iteracyjnego, który kieruje się wymogiem zidentyfikowania całej literatury przedmiotu związanej z danym tematem (opublikowanej i niepublikowanej), dzięki której będzie możliwe udzielenie odpowiedzi na główne pytania badawcze, niezależnie od projektu badania. Wykorzystuje jawne kryteria włączenia i wykluczenia.	Nie jest wymagana formalna ocena jakości lub ryzyka stronniczości uwzględnionych badań pierwotnych.	Wykorzystuje ramy analityczne lub konstrukcję tematyczną w celu przedstawienia narracyjnego opisu istniejącej literatury przedmiotu i analizy liczbowej zakresu, charakteru i dystrybucji badań uwzględnionych w przeglądzie.	(Arksey & O'Malley, 2005; Daudt et al., 2013; Levac et al., 2010).

Przeгляд systematyczny (systematic review)	Ma na celu zebranie, krytyczną ocenę i syntezę w jednym źródle wszystkich dowodów empirycznych, które spełniają zdefiniowane kryteria kwalifikowalności, aby udzielić wyczerpującej odpowiedzi na precyzyjnie sformułowane pytanie badawcze i ułatwić podjęcie decyzji opartych na dowodach.	Gruntowne przeszukiwanie literatury przedmiotu z wielu źródeł i baz danych przy użyciu bardzo czułych i ustrukturyzowanych strategii w celu znalezienia w zasobach wszystkich dostępnych badań (opublikowanych i nieopublikowanych), które kwalifikują się do włączenia. Wykorzystuje uprzednio zdefiniowane kryteria włączenia i wykluczenia.	W przeglądach systematycznych należy uwzględnić dwie różne oceny jakości: (a) ryzyko stronniczości w uwzględnionych badaniach oraz (b) jakość wyników w odniesieniu do istotnych obszarów. Obie oceny wymagają zastosowania zweryfikowanych instrumentów (np. kryteriów Cochrane i systemu GRADE).	Można zastosować dwie różne metody analizy i syntezy: 1. metaanalizę (statystyczne zestawienie wyników badań) oraz 2. jakościową/narracyjną: głosowanie, analiza treści, ramy, schematy klasyfikacji i/lub zestawienia tabelaryczne.	(Borenstein et al., 2009; Higgins & Green, 2008; Liberati et al., 2009)
Przeгляд parasolowy (umbrella review)	Trzeciorzędowy rodzaj syntezy wyników. Ma na celu porównanie i zestawienie wyników wielu systematycznych przeglądów literatury przedmiotu w kluczowych obszarach, na różnych poziomach, obejmujących różne rodzaje interwencji dla tego samego stanu lub te same interwencje dla różnych stanów, wyników, problemów, populacji lub skutków ubocznych.	Gruntowne przeszukiwanie literatury przedmiotu w celu odnalezienia w zasobach wszystkich dostępnych przeglądów systematycznych (opublikowanych i nieopublikowanych), które kwalifikują się do włączenia. Brak wyszukiwania badań pierwotnych. Wykorzystuje uprzednio zdefiniowane kryteria włączenia i wykluczenia.	Należy uwzględnić dwie różne oceny jakości: (a) metodologiczną ocenę jakości uwzględnionych przeglądów systematycznych oraz (b) jakość wyników w uwzględnionych przeglądach. Obie oceny wymagają użycia zweryfikowanych instrumentów.	Wiele przeglądów parasolowych, jedynie wyodrębniła dane z podstawowych przeglądów i podsumowuje je w tabelach lub na rysunkach. Jednak w niektórych przypadkach mogą one zawierać pośrednie porównania oparte na formalnych analizach statystycznych, zwłaszcza jeśli nie ma możliwości dokonania bezpośrednich porównań.	(Becker & Oxman, 2008; Shea et al., 2009; Smith et al., 2011)

<p>Przegląd realistyczny (<i>realist review</i>)</p>	<p>Przegląd interpretacyjny oparty na teorii. Ma na celu informowanie, wzbogacanie, rozszerzanie lub uzupełnianie konwencjonalnych przeglądów systematycznych poprzez uwzględnianie wyników pochodzących zarówno z badań ilościowych, jak i jakościowych, dotyczących złożonych interwencji stosowanych w różnych kontekstach w celu ułatwienia podejmowania decyzji politycznych.</p>	<p>Może być systematyczny i kompleksowy, oparty na kryteriach <i>a priori</i> lub iteracyjnej i celowej, mającej na celu zapewnienie holistycznej interpretacji zjawiska poprzez nasylenie teoretyczne.</p>	<p>Należy uwzględnić ocenę jakości lub ryzyka stroniczości, korzystając z różnych instrumentów i/lub ram dla badań ilościowych i jakościowych. W kontekście badań jakościowych pytania dotyczące „jakości” i „stroniczości” różnią się znacząco.</p>	<p>Synteza wyników jakościowych. Może mieć charakter zbiorczy lub interpretacyjny. Wymaga przejrzystości. Może wykorzystywać analizę treści, ramy koncepcyjne, a także metody interpretacyjne i mieszane.</p>	<p>(Pawson, 2006; Pawson et al., 2005; Whitlock et al., 2008)</p>
<p>Przegląd krytyczny (<i>critical review</i>)</p>	<p>Ma na celu sformułowanie krytycznej oceny i analizy interpretacyjnej istniejącej literatury przedmiotu na dany temat, zmierzając do ujawnienia mocnych i słabych stron, sprzeczności, kontrowersji, niespójności oraz innych istotnych kwestii w odniesieniu do teorii, hipotez, metod badawczych lub wyników.</p>	<p>Dąży do odnalezienia reprezentatywnej liczby artykułów, dzięki którym próba będzie reprezentatywna dla większej grupy prac w danej dziedzinie badań. Może, ale nie musi obejmować kompleksowe wyszukiwanie.</p>	<p>Nie jest wymagana formalna ocena jakości lub ryzyka stroniczości uwzględnionych badań pierwotnych.</p>	<p>Może stosować różne metody analizy, które można podzielić na pozytywistyczne (np. analiza treści i częstotliwości) lub interpretacyjne (np. meta-etnografia, krytyczna synteza interpretacyjna) zgodnie z epistemologicznym nastawieniem autorów.</p>	<p>(Kirkevold, 1997; Paré et al., 2015)</p>

Źródło: Paré, Trudeau, Jaana & Kitsiou (2015, s. 187).

Ekonomia międzynarodowa jako subdyscyplina naukowa stosuje te same podstawowe metody badawcze co inne gałęzie ekonomii, choć ma własną specyfikę badawczą. Można jednak przyjąć, że motywy oraz sposoby działania ludzi i przedsiębiorstw są podobne, jeśli nie takie same, zarówno w sferze biznesu międzynarodowego, jak i krajowej działalności gospodarczej. Inny jest natomiast kontekst podejmowania decyzji i konkretnych działań. Inne jest otoczenie biznesu – krajowe i międzynarodowe. W ekonomii międzynarodowej stosuje się różnorodne metody badawcze, które umożliwiają analizę zjawisk zachodzących w gospodarce światowej oraz w umiędzynarodowionych przedsiębiorstwach. Metody te można podzielić na ilościowe oraz jakościowe.

Wśród metod ilościowych stosowanych w ekonomii międzynarodowej należy wymienić: (1) analizę zastanych danych statystycznych – analizowanie dokumentów źródłowych, jak i ogólnodostępnych danych statystycznych przy wykorzystaniu metod ilościowych, przy czym wśród tej grupy należy wymienić także metody indeksowe bazujące na indeksach służących do rangowania krajów, (2) sondaż diagnostyczny, czyli ankietyzację oraz ilościową analizę tak zebranych danych. Badania sondażowe można przeprowadzać w jednej z następujących form (metody zbierania danych): PAPI (*paper and pencil interviewing*), CATI (*computer-assisted telephone interviewing*), CAPI (*computer-assisted personal interviewing*), CAWI (*computer-assisted web interviewing*), CLT (*central location test*) czy HAPI (*health and psychosocial instruments*).

Wśród ilościowych metod analizy danych (metod ilościowych), które wykorzystujemy zarówno do analizowania danych zastanych (wtórnych), jak i danych pierwotnych (ankietowych), należy wymienić takie metody jak:

(1) Statystyki opisowe, które służą do prostego opisanie danych statystycznych, a przez to pozwalają na ukazanie danych w sposób zrozumiały i pozwalający na dalszą interpretację. Statystyka opisowa jest podstawowym narzędziem analizy danych, które umożliwia wstępne rozpoznanie ich struktury i cech charakterystycznych. Dzięki statystyce opisowej można szybko ocenić, jakie są główne cechy zbioru danych, zanim przejdzie się do bardziej złożonych analiz. Najczęściej stosowane statystyki opisowe obejmują: średnią arytmetyczną, medianę, modę, odchylenie standardowe, kwartyle, histogramy, wykresy pudełkowe, diagramy rozrzutu.

(2) Wnioskowanie statystyczne, które służy do wyciągania wniosków na podstawie próby o całej populacji, jest to statystyczna weryfikacja hipotez przy użyciu testów statystycznych (np. ANOVA).

(3) Metody taksonomii numerycznej, których celem jest pogrupowanie zbioru elementów dowolnej zbiorowości na bardziej jednorodnie statystycznie podzbiory spełniające zarazem formalne warunki rozłączności, zupełności oraz niepustości. Są najczęściej stosowane w międzynarodowych porównaniach gospodarczych (takich jak np. analiza skupień, wielowymiarowa analiza skalowania MDS).

(4) Modele badań operacyjnych wykorzystują modele matematyczne w celu wspomagania procesu decyzyjnego i rekomendowania optymalnego lub quasi-optymalnego rozwiązania.

(5) Modelowanie ekonometryczne to wykorzystanie modeli matematycznych do uproszczonego opisu rzeczywistości ekonomicznej i związków zachodzących w jej próbie. Najczęściej mają charakter przyczynowo-skutkowy (np. analizy regresyjne).

(6) Symulacje i modelowanie komputerowe służą do prognozowania zjawisk i przeprowadzania symulacji, jak różne zmienne ekonomiczne oddziałują na siebie i jaki wpływ mają zmiany w jednym kraju na gospodarki innych państw (np. analiza CGE, *Computable General Equilibrium*).

Wśród metod jakościowych stosowanych w ekonomii międzynarodowej należy wymienić takie metody jak (Jemieliński et al., 2012):

(1) Teoria ugruntowana obejmuje spójny zestaw metod jakościowych, dzięki czemu badacz nie korzysta z teorii, które już są pre-konceptualizowane. Teoria, która wynika z samych badań, „gruntuje się” w środowisku, gdy materiał badawczy jest zbierany w różnych interakcjach, takich jak wywiady, obserwacje, analiza tekstu itp. (jedna z tzw. książek habilitacyjnych w analizie zagranicznych inwestycji bezpośrednich wykorzystuje właśnie teorię ugruntowaną).

(2) Badania w działaniu (*action research*) to uczestniczące badanie społeczne, gdzie w grupie mamy lokalnych ekspertów oraz badacza posiadającego wiedzę teoretyczną. Tworzą oni wspólnie uczącą się grupę, która określa problemy i wypracowuje hipotezy na temat przyczyn.

(3) Antropologia wizualna to interpretacja swoistych obrazów, fotografii, a w ekonomii międzynarodowej może mieć zastosowanie

w dyplomacji, najczęściej jest stosowana przez socjologów kultury lub antropologów.

(4) Etnografia sprowadza się do obserwacji działalności danego podmiotu, wykonywania notatek, a następnie wyciągania wniosków („Do you mind if I just hang around here and take note of what you're doing?”).

(5) *Storytelling (narrative inquiry)* to wyciąganie wniosków badawczych na podstawie własnych opowiadań przebadanych respondentów o ich doświadczeniach, a ich narracja stanowi o ludzkich i pozaludzkich czynnikach sprawczych (czyli o przyczynach).

(6) Studium przypadku to pogłębiona i całościowa analiza określonego przypadku wraz z kontekstem jego funkcjonowania, a przypadkiem mogą być kraje/gospodarki, przedsiębiorstwa, organizacje, osoby czy różnego rodzaju grupy.

(7) Obserwacja to podstawowa metoda jakościowa, może stanowić bazę wyjściową do dalszych badań i innych metod, ale także ma zastosowanie jako odrębna (główna) metoda, a polega na obserwacji bezpośredniej lub nieuczestniczącej, gdzie jesteśmy pilnymi obserwatorami i komentatorami zachowań rządów, przedsiębiorstw czy poszczególnych osób.

(8) *Shadowing* jest formą badań etnograficznych przy wykorzystaniu obserwacji bezpośredniej, wszystkie zachowania danej osoby są notowane (badacz jest cieniem danej osoby, stąd nazwa metody), a następnie na tej podstawie wyciągane są wnioski (świetnie sprawdzić się może w badaniu zachowań konsumenckich).

(9) Wywiady pogłębione (*in-depth interview, IDI*) są jedną z podstawowych form gromadzenia danych jakościowych, a pod względem treści mogą to być wywiady ustrukturalizowane (z zaplanowanymi pytaniami naprowadzającymi) lub nieustrukturalizowane (jak, dlaczego, w jaki sposób).

(10) Badania fokusowe to forma dyskusji grupowej czy forma wywiadu grupowego, podczas którego cała grupa dochodzi do wspólnych wniosków po wysłuchaniu swoich racji, jakościowy materiał badawczy zebrany w ten sposób można zakodować i poddać go analizie ilościowej (np. TISM, *total interpretive structural modelling*).

(11) Analiza dokumentów zastanych to jedna z najpopularniejszych metod w deskryptywnej analizie w ekonomii

międzynarodowej, zwłaszcza w badaniu polityki międzynarodowej czy organizacji międzynarodowych.

(12) Analiza dyskursu / analiza treści to ustrukturalizowane i systematyczne badanie zarejestrowanych komunikatów ludzkich, takich jak książki, strony internetowe czy przepisy prawa.

Większość z wymienionych metod jakościowych ma zastosowanie w analizach na poziomie przedsiębiorstwa, są one bardzo popularne w badaniach biznesu międzynarodowego.

Bardzo rzadko w ekonomii międzynarodowej stosuje się metody eksperymentalne, w tym eksperymenty laboratoryjne, eksperymenty terenowe czy eksperymenty z randomizacją.

Ważna jest też triangulacja danych. Warto zaznaczyć, że współcześnie zalecane jest stosowanie mieszanki metod ilościowych i jakościowych (Hurmerinta-Peltomäki & Nummela, 2006). Triangulacja najczęściej oznacza po prostu wykorzystanie pakietu różnicowanych metod w celu zapewnienia spójności wyników. Dzięki temu możliwe jest uzyskanie pełniejszego obrazu analizowanego zjawiska. Do metod hybrydowych należy analiza QCA (*qualitative comparative analysis*), choć wywodzi się z metod jakościowych i ma zastosowanie dla małych prób. QCA pozwala na identyfikację kombinacji warunków, które prowadzą do określonych wyników, i sprawdza, czy te same czynniki mają różne efekty w zależności od kontekstu. Warta wspomnienia jest metoda wielopoziomowa (*multilevel method*, MLM), która umożliwia szacowanie złożonych modeli z zagnieżdżonymi strukturami danych, gdyż w ekonomii międzynarodowej ważny jest szeroki kontekst (Peterson et al., 2012). MLM analizują dane z wielu poziomów jednocześnie, np. makro (gospodarka), mezo (branża) czy mikro (przedsiębiorstwo).

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Podsumowując, ekonomia międzynarodowa jest ważnym obszarem badawczym, który pozwala na zrozumienie skomplikowanych zależności między gospodarkami na całym świecie. Dzięki analizie zarówno handlu międzynarodowego, jak i przepływów kapitałowych oraz zagranicznej i międzynarodowej polityki gospodarczej ekonomia międzynarodowa dostarcza

narzędzi do badania i rozwiązywania problemów związanych z globalizacją, konkurencją międzynarodową oraz nierównościami gospodarczymi.

W niniejszym opracowaniu (w tym haśle słownikowym) omówiono podstawowe pojęcia i obszary badawcze ekonomii międzynarodowej, obejmujące zagadnienia związane z teoriami handlu, polityką kursów walutowych, a także wpływem inwestycji zagranicznych na rozwój gospodarczy. Różnorodność metod badawczych, od metod ilościowych po metody jakościowe, od modeli teoretycznych (analizy deskryptywne), przez modele statystyczne i ekonometryczne (analizy empiryczne), aż po zaawansowane symulacje i eksperymenty, pozwala ekonomistom na dogłębne zrozumienie procesów gospodarczych zachodzących na arenie międzynarodowej.

Ekonomia międzynarodowa odgrywa istotną rolę nie tylko w sferze akademickiej (jako obszar badań), ale również w polityce i praktyce gospodarczej (biznes międzynarodowy oraz polityka ekonomiczna), pomagając krajom i przedsiębiorstwom podejmować świadome decyzje w zglobalizowanym świecie współzależności. Dalszy rozwój ekonomii międzynarodowej jako subdyscypliny naukowej i pogłębianie wiedzy na temat międzynarodowych zjawisk gospodarczych i biznesowych jest niezbędne, aby móc efektywnie reagować na wyzwania współczesnego świata, takie jak zmiany klimatyczne, migracje międzynarodowe, kryzysy finansowe i zadłużeniowe czy rosnące napięcia handlowe (protekcjonizm, subsydia, sankcje).

BIBLIOGRAFIA

- Budnikowski, A. (2021). *Ekonomia międzynarodowa*. Warszawa: PWE.
- Cairncross, F. (2001). *The death of distance: How the communications revolution is changing our lives*. Boston: Harvard Business School Press.
- Ellis, P.D. (2007). Paths to foreign markets: Does distance to market affect firm internationalisation? *International Business Review*, 16(5), 573–593.
- Hurmerinta-Peltomäki, L., & Nummela, N. (2006). Mixed Methods in International Business Research: A Value-added Perspective. *Management International Review*, 46(4), 439–459. <http://www.jstor.org/stable/40836097>

- Jemielniak, D. (red). (2016). *Badania jakościowe*. T. 1: *Podejścia i teorie*. T. 2: *Metody i narzędzia*. Warszawa: PWN.
- Ju Choi, C., Golder, P.T., & Hee Lee, S. (1996). Redefining the global triad. *European Business Review*, 96(3), 45–49. DOI: 10.1108/09555349610116762.
- Kotler, Ph., Jatusriptak, S., & Maesincee, S. (1997). *The Marketing of Nations: A Strategic Approach to Building National Wealth*. New York: The Free Press.
- Krugman, P., Melitz, M., & Obstfeld, M. (2018). *Ekonomia międzynarodowa*. T. 1-2. Warszawa: PWN.
- Levitt, T. (1983). The Globalization of Markets. *Harvard Business Review*, May/June.
- McLuhan, H.M. (1962). *The Gutenberg Galaxy: The Making of Typographic Man*. Toronto: The University of Toronto Press.
- Montiel, P.J. (2009). *International macroeconomics*. Malden–Oxford: Wiley-Blackwell.
- Naisbitt, J. (1994). *Global Paradox: The Bigger The World Economy, The More Powerful Its Smallest Players*. Marrow.
- Ohmae, K. (1985). *Triad Power: The Coming Shape of Global Competition*. New York: The Free Press
- Papanikos, G.T. (2024). The Future of Globalization. *Athens Journal of Business & Economics*, 10(2), 87–108. DOI: 10.30958/ajbe.10-2-1.
- Paré, G., Trudel, M.C., Jaana, M., & Kitsiou, S. (2015). Synthesizing information systems knowledge: A typology of literature reviews. *Information & Management*, 52(2), 183–199.
- Peterson, M., Arregle, J.L. & Martin, X. (2012). Multilevel models in international business research. *Journal of International Business Studies*, 43, 451–457. DOI: 10.1057/jibs.2011.59.
- Sagan, A. (2016). *Metodologia badań ekonomicznych*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- van Marrewijk, Ch. (2015). *International Trade*. Oxford: Oxford University Press.

Tomasz Rachwał

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-2232-591X>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.490>

Globalizacja, deglobalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Globalizację w wymiarze ekonomicznym definiuje się najczęściej jako proces integrowania się krajowych i regionalnych rynków w jeden globalny rynek towarów, usług i kapitału o dużej współzależności między państwami i podmiotami gospodarczymi. Deglobalizacja to proces odwrotny do globalizacji, polegający na zmniejszeniu integracji międzynarodowej i współzależności poszczególnych krajów w gospodarce światowej. Natomiast regionalizacja w gospodarce światowej odnosi się do procesu tworzenia regionalnych bloków gospodarczych, w których kraje członkowskie zwiększają współpracę i integrację gospodarczą.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Pojęcie globalizacji pojawiło się po raz pierwszy w latach 60. XX wieku, choć przejawy tego procesu (tak wówczas nienazywanego) obserwowane były dużo wcześniej. W podobnym okresie, kiedy w odpowiedzi na tragiczne wydarzenia II wojny światowej zaczęto myśleć o różnych formach współpracy i integracji regionalnej, ukształtowało się pojęcie regionalizacji. Nieco młodsze jest pojęcie deglobalizacji, które pojawiło się pod koniec XX wieku jako odpowiedź na negatywne skutki procesów globalizacji.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Pojęcie globalizacji jest wieloznaczne i można je rozpatrywać na wielu płaszczyznach i poziomach. W rozdziale przedstawiono ten proces w ujęciu ekonomicznym, zwracając uwagę na jego genezę (przyczyny), przejawy i konsekwencje (zarówno pozytywne,

jak i negatywne). Deglobalizację ujęto jako przeciwieństwo globalizacji, wskazując na jej przyczyny i przejawy. Rozważono także na tym tle pojęcie regionalizacji, odnoszące się do integracji w ramach ugrupowań regionalnych.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI:

Ze względu na wieloznaczność i wielość definicji pojęcia globalizacji trudno o przyjęcie jednej, powszechnie akceptowanej definicji. Z pewnością jednak trzy analizowane pojęcia są ze sobą ściśle powiązane. W końcowej części rozdziału podjęto próbę określenia relacji między tymi trzema pojęciami oraz przedstawienia rekomendacji dla celów formułowania założeń polityki gospodarczej.

Słowa kluczowe: deglobalizacja, integracja gospodarcza, globalizacja, organizacje międzynarodowe, regionalizacja

Definicja pojęć

Pojęcia globalizacji i regionalizacji w gospodarce światowej są ze sobą wzajemnie powiązane, stąd z reguły rozpatruje się je łącznie, jako w pewnym zakresie przenikające się pod względem znaczeniowym. Jednocześnie w ostatnich latach obserwuje się w gospodarce światowej pewne tendencje odwrotne do procesu globalizacji, zatem konieczne wydaje się włączenie do niniejszych rozważań także pojęcia deglobalizacji.

Najogólniej ujmując, globalizacja to proces, w którym gospodarki poszczególnych krajów świata stają się coraz bardziej połączone i wzajemnie zależne w wyniku wzrostu międzynarodowej wymiany handlowej, przepływu inwestycji, technologii, informacji oraz ludzi w ramach międzynarodowego rynku pracy. Globalizacja charakteryzuje się postępującą intensywnością przepływu towarów, usług, kapitału w wyniku liberalizacji stosunków gospodarczych, w tym stopniowej likwidacji barier handlowych, co prowadzi do tworzenia tzw. globalnej gospodarki. Proces globalizacji obejmuje także przepływ idei, co możliwe jest dzięki rozwojowi technologii informacyjnych i wzajemnemu przenikaniu się różnych kultur. Globalizacja oznacza także narastającą współzależność między korporacjami międzynarodowymi a przedsiębiorstwami krajowymi. Proces ten wpływa zatem na wiele aspektów życia gospodarczego, społecznego i politycznego, przyczyniając się do większej integracji rynków światowych w jeden globalny rynek, obejmujący większość krajów świata.

Z kolei deglobalizacja to proces odwrotny do globalizacji, polegający na zmniejszeniu integracji międzynarodowej i współzależności poszczególnych krajów w gospodarce światowej. Przejawami deglobalizacji są przede wszystkim wzrost protekcjonizmu poprzez wprowadzenie wyższych cel i barier handlowych, ograniczenia w przepływie kapitału, towarów i usług oraz zmniejszenie międzynarodowej współpracy gospodarczej. Za jeden z przejawów deglobalizacji uznaje się także procesy dezintegracyjne, takie jak wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej (tzw. Brexit) oraz skracanie międzynarodowych łańcuchów dostaw (poprzez ograniczanie ich do zasięgu regionalnego, np. wybranych kontynentów lub ich części), których główną przyczyną na przełomie lat 20. i 30. XXI wieku były perturbacje związane z pandemią Covid-19, a w przypadku Europy i Azji także wojna między Rosją a Ukrainą.

Regionalizacja w gospodarce światowej odnosi się natomiast do procesu tworzenia regionalnych bloków gospodarczych, w których kraje w określonym regionie świata zwiększają współpracę i integrację gospodarczą. Proces ten prowadzi do powstawania regionalnych (w skali świata) stref wolnego handlu, unii celnych, wspólnych rynków i innych form współpracy gospodarczej, które mają na celu ułatwienie handlu towarami i usługami oraz przepływ inwestycji między krajami członkowskimi. Trzeba tu wyraźnie podkreślić, że pojęcie to dotyczy regionów świata, składających się z co najmniej kilku, a często kilkunastu państw, a nie regionów rozumianych jako podstawowy szczebel podziału administracyjnego danego kraju czy regionów ekonomicznych (bądź społeczno-ekonomicznych) stanowiących część gospodarki krajowej (poziom mezoekonomiczny).

Podstawowym przejawem regionalizacji są więc procesy integracyjne, takie jak proces integracji europejskiej, stąd często określa się ją jako integrację regionalną. Przykładami regionalizacji są zatem Unia Europejska (UE), Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) czy Układ o Wolnym Handlu Ameryki Północnej (NAFTA). Najczęściej uznaje się, że regionalizacja i globalizacja to dwa wzajemnie się uzupełniające procesy i można je traktować jako formę internacjonalizacji (Orłowska & Żołądkiewicz 2012). Regionalizacja może być postrzegana jako w pewnym zakresie zjawisko przeciwstawne do globalizacji albo traktowana jako swoisty „kompromis” lub „trzecia alternatywa” między globalizacją a deglobalizacją, gdyż polega na wzmacnianiu więzi i współzależności gospodarczych w określonych regionach świata, a nie na całym globie. Globalizacja i regionalizacja są więc z jednej strony względem siebie konkurencyjne (zachodząc w tym samym czasie), a z drugiej komplementarne, gdyż transformują biznes z ram krajowych na skalę globalną, zatem występuje tu rodzaj sprzężenia zwrotnego (Żołądkiewicz, 2012; zob. także Tobolska & Wdowicka, 2022). Globalizacja jest efektem liberalizacji gospodarki światowej i często stanowi bodziec do integracji, z kolei procesy integracyjne mogą obejmować stopniowe otwieranie się gospodarki danego ugrupowania integracyjnego na kraje spoza niego, tym samym przyspieszając globalizację (choć należy zauważyć, że obserwuje się w ostatnich latach spowolnienie tych procesów, co określane jest w języku ang. jako *slowbalisation*). Dlatego bardzo często procesy integracyjne, stanowiące istotę procesu regionalizacji, traktuje się jako przejaw procesu globalizacji.

Zarys rozwoju pojęć w ujęciu historycznym

Pojęcie globalizacji zostało spopularyzowane i zaczęło zyskiwać na znaczeniu w naukach społecznych (szczególnie w ekonomii i finansach, geografii społeczno-ekonomicznej i gospodarce przestrzennej, ale także stosunkach międzynarodowych oraz naukach o polityce i administracji) w drugiej połowie XX wieku, jednak uznaje się, że jego korzenie sięgają znacznie dalej wstecz. Przez wieki, wraz z rozwojem cywilizacyjnym (wliczając w to rozwój środków transportu), społeczeństwa zamieszkujące różne części świata nawiązywały coraz bliższe kontakty. Choć samo pojęcie jest stosunkowo nowe, to jednak za pierwsze przejawy procesu globalizacji można uznać czasy wielkich odkryć geograficznych (XV–XVII wiek), kiedy europejskie mocarstwa, takie jak Hiszpania i Portugalia, rozpoczęły eksplorację i kolonizację terytoriów Ameryk, Afryki i Azji. Ten okres zainicjował globalny handel, migracje i wymianę kulturową w układzie światowym. Z kolei powstanie Kompanii Wschodnioindyjskich (szczególnie angielskiej i holenderskiej, ale także francuskiej, szwedzkiej czy duńskiej) zintensyfikowało w XVII i XVIII wieku globalną wymianę handlową, łącząc Europę z Azją poprzez wymianę różnych towarów, takich jak przyprawy, herbata i bawełna. Kolejnym czynnikiem przyspieszającym procesy globalizacji (choć jeszcze wtedy tak nieokreślane) była rewolucja przemysłowa. Rozwój nowych technologii, takich jak silnik parowy, kolej, telegraf, a następnie elektryczność i inne rodzaje napędu, znacząco zmienił tempo i zasięg globalnej wymiany gospodarczej. Zmiany te przyczyniły się do wzrostu handlu międzynarodowego i migracji ludności, dając początek kształtowania się międzynarodowego rynku pracy w skali globalnej.

Pod koniec II wojny światowej konferencja w Bretton Woods (USA) stworzyła fundamenty dla współczesnej globalnej gospodarki, powołując Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF) i Bank Światowy, które miały wspierać stabilność ekonomiczną i rozwój współpracy międzynarodowej na świecie. W wyniku dynamicznego rozwoju nowych technologii w XX wieku (głównie komunikacyjnych, zwłaszcza transportu i telekomunikacji), świat zaczął „się kurczyć”, co zauważył w 1962 roku kanadyjski socjolog, filozof i teoretyk mediów, Marshall McLuhan, wprowadzając pojęcie „globalnej wioski” (Oziewicz, 2012). Mniej więcej w tym samym czasie (1961) pojęcie to pojawiło się w słowniku Webstera

(Webster's *Third International Dictionary*), wydanym w Londynie. Do powszechnego użycia pojęcie to weszło w latach 80. XX wieku, spopularyzowane m.in. przez Theodore'a Levitta, profesora Harvard Business School, w artykule „The Globalization of Markets” (Levitt, 1983). Autor argumentował, że technologie telekomunikacyjne i transportowe umożliwiły powstanie globalnego rynku z jednolitymi potrzebami konsumentów, a globalizację nazywał jednym z dwóch (obok technologii) wektorów (czynników) kształtujących współczesny świat. Cechą charakterystyczną rozumienia globalizacji w tamtym czasie było położenie nacisku na upowszechnianie się konsumpcyjnego modelu życia, którego wzorcem była gospodarka amerykańska. Stąd określenia „amerykanizacja” czy „macdonaldyzacja życia” traktowane były często jako synonimy globalizacji (Oziewicz, 2012). W stosunku do współczesnych, przedstawionych wyżej ujęć, było to jednak nieco węższe spojrzenie.

W latach 90. XX wieku socjolog Roland Robertson rozpatrywał termin „globalizacja” w swojej książce *Globalization: Social Theory and Global Culture* (1992), definiując go jako proces „kompresji czasoprzestrzennej” i rozszerzając spojrzenie także na płaszczyznę kulturową globalizacji. Wśród ekonomistów, którzy na przełomie XX i XXI wieku rozwijali to pojęcie i problematykę, należy wymienić m.in. noblistów Paula Krugmana i Josepha Stiglitz. W literaturze zachodniej do popularyzacji tego pojęcia w światowych społeczeństwach przyczyniła się w dużej mierze książka Thomasa Friedmana pod chwytliwym tytułem *The World is Flat* (2005, pol. „Świat jest płaski”), która w istocie jest książką o globalizacji. Autor przedstawia w niej, jak globalizacja, zwłaszcza w aspekcie rozwoju technologii informacyjnych, zmienia funkcjonowanie świata, w tym gospodarki. Według niego globalne rynki (w tym globalne łańcuchy dostaw), technologie i komunikacja tworzą „płaski” świat, w którym odległości przestrzenne (w sensie geograficznym) stają się mniej istotne, umożliwiając jednostkom i firmom z różnych części świata współpracę i konkurencję na niespotykaną wcześniej skalę. W Polsce problematykę tę rozwijało i spopularyzowało to pojęcie wielu autorów, m.in. Marek Belka, Grzegorz W. Kołodko, Barbara Liberska, Elżbieta Mączyńska, Anna Tobolska czy Anna Zorska. W efekcie w literaturze można spotkać wiele definicji tego pojęcia. Większość autorów jest zgodnych, że pojęcie to z biegiem czasu stało się coraz bardziej wieloznaczne, wielopłaszczyznowe i rozpatrywane z wielu punktów widzenia.

Z kolei pojęcie deglobalizacji zaczęło pojawiać się w literaturze naukowej i mediach pod koniec lat 90. XX wieku i na początku XXI wieku zostało upowszechnione (zob. np. Ashbee, 2024). W przeciwieństwie do globalizacji, która odnosi się do procesu integracji i nasilania się wzajemnych powiązań gospodarek na poziomie globalnym, deglobalizacja odnosi się do trendów przeciwnych – wycofywania się z tych procesów, zmniejszania globalnych powiązań i skupienia się na lokalnych i krajowych gospodarkach lub regionalnych ich powiązaniach. Pojęcie deglobalizacji zyskało na znaczeniu szczególnie po kryzysie finansowym z 2008 roku, zapoczątkowanym w Stanach Zjednoczonych, który rozprzestrzenił się na inne kraje świata. Zaczęto wówczas dostrzegać, że wysoki stopień współzależności między gospodarkami na świecie może prowadzić do globalnych zawirowań i kryzysów, które mają dalekosiężne konsekwencje. Kryzys finansowy, przeradzający się w ogólnoświatowy kryzys gospodarczy, uwidoczniał, jak bardzo połączone są ze sobą gospodarki różnych krajów i jak szybko problemy gospodarcze mogą rozprzestrzeniać się po całym świecie. Podobnie stało się w przypadku kryzysów wywołanych pandemią Covid-19 po 2020 roku oraz wojną na Ukrainie od 2022 roku (zob. rozdział nt. kryzysów w niniejszym tomie).

W XX wieku procesy globalizacji nasilały się, zwłaszcza po II wojnie światowej, kiedy to powstały instytucje takie jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) i Światowa Organizacja Handlu (WTO), które miały na celu promowanie współpracy międzynarodowej i ułatwianie handlu oraz inwestycji między krajami. W latach 80. i 90. XX wieku liberalizacja handlu, deregulacja rynków finansowych i rozwój technologii informacyjnych przyspieszyły proces globalizacji. Jednak po kryzysie finansowym z 2008 roku zaczęły pojawiać się wątpliwości co do trwałości i stabilności systemu globalnego. Wzrost nierówności społeczno-gospodarczych, rosnące napięcia handlowe pomiędzy krajami oraz problemy związane z migracjami przyczyniły się do rosnącego sceptycyzmu wobec globalizacji. W efekcie zaczęły się pojawiać ruchy polityczne i społeczne określane jako antyglobalistyczne (antyglobalizacyjne, alterglobalistyczne), dążące do ograniczenia międzynarodowych powiązań gospodarczych i współzależności, zwłaszcza w zakresie systemów produkcji. Trwająca od 2018 roku wojna handlowa między USA a Chinami, polegająca na nakładaniu ceł i innych barier handlowych,

jest również przykładem procesów, które można traktować jako przejaw deglobalizacji, ponieważ spowodowała zwiększenie barier handlowych, rewizję globalnych łańcuchów dostaw oraz zwiększyła zakres protekcjonizmu. Obie strony konfliktu zaczęły podkreślać potrzebę wspierania krajowych przedsiębiorstw i zmniejszenia zależności od zagranicznych partnerów, co spowodowało, że pojęcie deglobalizacji zaczęło się pojawiać coraz częściej, bo tego rodzaju polityka protekcjonistyczna jest właśnie bezpośrednim przejawem tendencji deglobalizacyjnych.

W ostatnich latach pojęcie deglobalizacji zyskało na znaczeniu również w kontekście pandemii Covid-19. Pandemia uwidoczniła słabości globalnych łańcuchów dostaw oraz zależność wielu krajów od zewnętrznych dostawców, często położonych w dalekich krajach na innych kontynentach. W rezultacie wiele państw i rządów przedsiębiorstw zaczęło zastanawiać się nad koniecznością uniezależnienia się od globalnych dostawców, większego skupienia działalności produkcyjnej w obrębie jednego czy kilku krajów (albo ugrupowań integracyjnych typu UE) i skrócenia łańcuchów dostaw. Wszystkie te działania prowadzą do ograniczenia globalnej integracji gospodarczej i zmniejszenia znaczenia globalnych sieci produkcyjnych, które są podstawą procesów globalizacji.

Pojęcie regionalizacji w gospodarce światowej odnosi się z kolei do procesu, w którym gospodarki krajów w danym regionie świata stają się coraz bardziej zintegrowane i współzależne. Dlatego regionalizacja jako koncepcja gospodarcza zyskała na znaczeniu w XX wieku, szczególnie po II wojnie światowej, gdy zaczęły powstawać różne organizacje regionalne mające na celu wspieranie współpracy gospodarczej (zwłaszcza handlowej) i politycznej między krajami.

W latach 50. i 60. XX wieku regionalizacja była postrzegana jako metoda na odbudowę gospodarek po zniszczeniach II wojny światowej oraz jako sposób na przeciwdziałanie wpływom konfliktu tzw. zimnej wojny na gospodarkę europejską. Przykładem tego jest powołanie w 1951 roku Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS), która była pierwszym krokiem w kierunku integracji europejskiej, prowadzącym ostatecznie, m.in. poprzez ustanowienie w 1957 roku na mocy Traktatu Rzymskiego Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG), do powstania Unii Europejskiej. W podobnym czasie w Ameryce Łacińskiej powstała Latinoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (LAFTA), która

miała na celu promocję handlu między krajami regionu. W kolejnych dekadach XX wieku regionalizacja nabrała nowego wymiaru wraz z falą neoliberalnych reform gospodarczych. W Azji w 1967 roku powstało Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN), które z czasem przekształciło się w ważny ugrupowanie gospodarcze o charakterze integracyjnym. Podpisano wtedy szereg regionalnych umów handlowych, które miały na celu zniesienie barier handlowych i promowanie wolnego handlu między krajami. Kluczowym przykładem w tym zakresie jest Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu (NAFTA), który wszedł w życie w 1994 roku, łącząc gospodarki Stanów Zjednoczonych, Kanady i Meksyku. Warto zwrócić uwagę, że duży wzrost liczby umów dwustronnych (w tym regionalnych) nastąpił po utworzeniu Światowej Organizacji Handlu (WTO) w 1995 roku. Wszystkie te działania spowodowały wzrost znaczenia pojęcia regionalizacji i zwiększenia zainteresowania problematyką badawczą tych procesów.

W XXI wieku regionalizacja nadal odgrywa ważną rolę w kształtowaniu gospodarki światowej, będąc często postrzeganą jako odpowiedź na wyzwania globalizacji. Kształtowanie się i wzrost znaczenia regionalnych gospodarek, takich jak jednolity rynek Unii Europejskiej, oparty na czterech swobodach, czy wzrost integracji regionalnej w ramach takich ugrupowań jak ASEAN w Azji czy MERCOSUR (Wspólny Rynek Południa) w Ameryce Południowej pokazuje, że kraje szukają korzyści wynikających z bliskiej współpracy gospodarczej i politycznej z sąsiadami jako alternatywy lub uzupełnienia dla globalnych powiązań. Regionalizacja jest więc procesem, który współistnieje z globalizacją, wpływając na dynamikę gospodarki światowej przez wzmocnienie regionalnych więzi gospodarczych, dlatego pojęcie to jest stosowane w dużej mierze równoległe z procesem globalizacji.

Ujęcie problemowe pojęć

W literaturze poświęconej problematyce globalizacji można znaleźć wiele definicji procesu, które akcentują różne jego cechy. Większość autorów jest zgodnych, że jest to proces wielowymiarowy i wielopoziomowy (wg T. Sporka (2015) zasadne jest rozpatrywanie go na poziomie mikroekonomicznym, mezoekonomicznym, makroekonomicznym

i megaekonomicznym), dlatego można go analizować z wielu punktów widzenia, nie tylko ekonomicznego. Stąd wielość definicji i ich niejednoznaczność. W najszerszym znaczeniu terminem „globalizacja” określa się ogólnie złożone procesy zachodzące w skali światowej, prowadzące do nasilania się światowych powiązań we wszystkich dziedzinach życia politycznego, społecznego, ekonomicznego i kulturowego. Z punktu widzenia ekonomicznego B. Liberska definiuje globalizację ekonomiczną jako

postępujący proces integrowania się krajowych i regionalnych rynków w jeden globalny rynek towarów, usług i kapitału. Proces ten prowadzi do rosnącego przenikania się i scalania się rynków oraz umiędzynarodowienia produkcji, dystrybucji, marketingu i przyjęcia przez firmy globalnych strategii działania. W ten sposób rynki i produkcja w różnych krajach stają się bardziej powiązane i współzależne (Liberska, 2002, s. 17–18).

Nieco precyzyjniej globalizację określa A. Zorska, która w nawiązaniu do koncepcji P. Dickena definiuje globalizację w wymiarze gospodarczym jako

dokonujący się na świecie długofalowy proces integrowania się coraz większej liczby krajowych gospodarek ponad ich granicami, dzięki rozszerzaniu oraz intensyfikowaniu wzajemnych powiązań (inwestycyjnych, produkcyjnych, handlowych, kooperacyjnych), w wyniku czego powstaje ogólnoswiatowy system ekonomiczny o dużej współzależności i znaczących reperkusjach działań podejmowanych/toczących się nawet w odległych krajach. Na poziomie przedsiębiorstwa globalizacja działalności polega na zintegrowaniu rozproszonych międzynarodowo funkcji/działań i realizujących je jednostek (Zorska, 1998, s. 20).

Jak zauważa autorka, w definicji tej istotne znaczenie mają cztery następujące elementy: integracja, powiązania, współzależność i system. Integracja polega na scalaniu dokonujących się procesów ekonomicznych w sposób „głęboki”, tzn. obejmujący nie tylko wymianę handlową, ale także inwestycje i produkcję. Dokonuje się ona dzięki dużej intensywności oraz komplementarności powiązań kapitałowych, handlowych, inwestycyjnych oraz kooperacyjnych, bazujących na przepływach towarów i czynników wytwórczych (głównie kapitału i technologii). Przepływy te realizowane są m.in. w ramach działalności korporacji transnarodowych. Intensyfikacja powiązań prowadzi do narastania współzależności gospodarek krajowych, które stają się elementami w ogólnoswiatowym

systemie gospodarczym. Przyjmuje się, że globalizacja jest procesem jakościowym, który prowadzi do wzrostu powiązań produkcyjnych, technologicznych, finansowych między krajami i przedsiębiorstwami na świecie, podczas gdy proces internacjonalizacji działalności gospodarczej określany jest przez autorów jako proces ilościowy, który odnosi się do przepływu kapitału, towarów, usług i prowadzi do bardziej rozległych powiązań układów przestrzennych. B. Liberska (2002) zwraca jednak uwagę, że w literaturze pojęcie globalizacji działalności gospodarczej bywa niesłusznie stosowane zamiennie z pojęciem internacjonalizacji działalności gospodarczej. Jednak w myśl przyjętej za A. Zorską (1998) definicji globalizację działalności gospodarczej należy uznać za wyższy, bardziej zaawansowany proces umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Ten wyższy stopień zaawansowania wynika wg autorki z faktu integracji funkcjonalnej przedsiębiorstw i ich jednostek rozproszonych na terenie różnych krajów. Pogląd ten jest powszechnie przyjmowany przez innych autorów (Tobolska & Wdowicka 2022). Można więc przyjąć, że proces umiędzynarodowienia działalności gospodarczej dokonywał się znacznie wcześniej i przekształca się w bardziej złożony proces globalizacji. Należy w tym miejscu zauważyć, że w literaturze przedmiotu pojawiają się definicje globalizacji w innych wymiarach (będące poza obszarem zainteresowania w niniejszym tomie słownika społecznego odnoszącego się do ekonomii międzynarodowej), głównie politycznej, społecznej, kulturowej, technologicznej, a nawet ekologicznej (środowiskowej).

Wielu autorów zgadza się co do tego, że siłą napędzającą procesy globalizacji jest szeroka działalność korporacji międzynarodowych, które mają największe zdolności przystosowania się do zmieniających się warunków otoczenia i kształtowania tego procesu oraz wywierania wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstw krajowych. Można więc przyjąć, że proces globalizacji działalności gospodarczej realizowany jest przede wszystkim w ramach strategii koncernów międzynarodowych, które określa się mianem „globalnych” (Stonehouse et al., 2001; Zorska 1998). Podstawowym celem tych strategii jest maksymalne podnoszenie ogólnej efektywności, w efekcie czego realizacja poszczególnych zadań jest przenoszona do jednostek posiadających najlepsze warunki do produkcji i zbytu. Warunki te obejmują zaawansowane i przy tym stosunkowo tanie zasoby i zdolności wytwórcze oraz chłonne lub

rozwijające się rynki zbytu. Tego rodzaju zasoby, zdolności i rynki istnieją obecnie w regionach krajów dobrze rozwiniętych, dlatego można przyjąć, że regiony świata słabiej rozwinięte pozostawały we wstępnej fazie globalizacji poza obszarem oddziaływania tych procesów (Rachwał, 2003).

W różnorodnych definicjach procesu (warto przy tym podkreślić, że część autorów używa liczby mnogiej „procesy globalizacji”, co wynika z faktu, że na globalizację składa się wiele różnych, choć często powiązanych ze sobą, procesów) globalizacji w wymiarze ekonomicznym można znaleźć pewne wspólne elementy. Są to:

- interakcje (współzależności) pomiędzy elementami przestrzeni społeczno-gospodarczej,
- integracja (krajów i/lub organizacji/podmiotów gospodarczych),
- skala globalna (światowa) procesów.

Wielu autorów podkreśla także stosunkowo dużą intensywność i szybkość tego procesu ze względu na błyskawiczny postęp technologiczny, szczególnie w zakresie technologii informacyjnych i transportu.

W dyskusji na temat globalizacji pojawiał się problem znaczenia państw w procesie globalizacji. Wynika to z faktu, że globalizacja wywiera wpływ na suwerenność państw, co potencjalnie może powodować zmniejszenie ich kontroli nad własnymi gospodarkami i politykami wewnętrznymi na rzecz międzynarodowych organizacji i korporacji. Prezentowano w tym zakresie dwa stanowiska, na co zwraca uwagę m.in. A. Gwiazda (1998). Wydaje się, że bardziej powszechnie przyjmowane było stanowisko o zmniejszającej się roli państwa w oddziaływaniu na międzynarodową działalność gospodarczą, a wzrastającej roli korporacji i organizacji międzynarodowych, a także instytucji Unii Europejskiej. To pierwsze stanowisko reprezentuje m.in. A. Zorska (1998), która zauważyła, że włączenie się krajów Europy Środkowej w proces globalizacji oznacza ich uczestnictwo w integrującym się światowym systemie współzależnych gospodarek, co może oznaczać ograniczenie tradycyjnie rozumianej suwerenności gospodarczej. Przejawia się ono w podejmowaniu decyzji ekonomicznych (dotyczących m.in. przepływu kapitału, towaru, usług, technologii, lokalizacji produkcji) przez decydentów zarządzających zewnętrznymi podmiotami – korporacjami międzynarodowymi, organizacjami międzynarodowymi i instytucjami Unii Europejskiej. Autorka zauważa jednak, że w obecnym ujęciu suwerenność

gospodarcza kraju jest określana przez jego potencjał ekonomiczny, stabilność i siłę międzynarodowych powiązań oraz zdolność adaptacji do zmieniających się warunków wewnętrznych i zewnętrznych. Przedstawiciele drugiego stanowiska uważali, że w stopniu integracji gospodarki światowej nie dzieje się nic nowego, co upoważniałoby do głoszenia tezy o powstaniu nowej ery w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Co najwyżej można mówić o dalszej internacjonalizacji gospodarki światowej.

Zwraca się również uwagę na pogłębianie się procesów regionalizacji. Według zwolenników tego stanowiska nie ma danych, które pozwalałyby twierdzić, że nastąpiło ograniczenie siły państwa i jego suwerenności przez globalne rynki i podmioty gospodarcze. Rządy państw nie są pasywną stroną międzynarodowych procesów gospodarczych, ale ich architektami, gdyż nadal działalność gospodarcza zależy od regulacji rządów krajowych. Większość badaczy zajmuje tu stanowisko pośrednie, przyjmując, że globalizacja jest powszechna i ewidentna, ale że zmiany nie występują wszędzie w ten sam sposób i w tym samym tempie. Zwolennicy tej pośredniej koncepcji zauważają, że zmieniła się rola państwa w kształtowaniu międzynarodowych stosunków gospodarczych. Kraje o otwartej gospodarce muszą prowadzić politykę gospodarczą z uwzględnieniem zewnętrznych uwarunkowań, można więc mówić o zacieśnianiu się pola działania dla polityki gospodarczej państwa. Z drugiej jednak strony powstały nowe potrzeby i możliwości działania państwa, polegające przede wszystkim na wspieraniu procesów dostosowawczych przedsiębiorstw i instytucji do wyzwań związanych z globalizacją oraz kształtowaniu odpowiednich warunków do podniesienia konkurencyjności i innowacyjności poprzez rozbudowę infrastruktury gospodarczej, prowadzenie odpowiedniej polityki edukacyjnej, naukowo-badawczej, proeksportowej i przemysłowej. Co do istnienia procesów globalizacji gospodarczej istnieje więc w praktyce pełna zgoda, dyskusje trwają głównie nad rolą państwa w tych procesach i jej przejawami. (Na marginesie należy zaznaczyć, że o wiele ostrzejszy spór istnieje wśród badaczy nad kwestią globalizacji w wymiarze politycznym i społecznym, a szczególnie kulturowym, gdzie występują bardzo odmienne stanowiska, w tym negujące istnienie procesów globalizacyjnych w tych wymiarach).

Bez wątpienia u podstaw globalizacji ekonomicznej leżą dwie kwestie (Liberska, 2002):

- postęp techniczny prowadzący do spadku kosztów transportu, co umożliwiło tworzenie globalnych sieci produkcyjnych i rozszerzenie łańcuchów dostaw w wymiarze przestrzennym oraz kosztów przekazywania informacji za pomocą technik telekomunikacyjnych;
- liberalizacja przepływów towarów, usług, kapitału i pracy.

Warto zwrócić uwagę, że do nasilenia się procesów globalizacji przyczyniło się zakończenie tzw. zimnej wojny i rozpad byłej RWPG (określanych jako „upadek komunizmu” w krajach Europy Środkowej i Wschodniej oraz byłego ZSRR) i tym samym upowszechnienie się na świecie systemu gospodarczego opartego na regułach gospodarki rynkowej w miejsce systemu nakazowo-rozdzielczego charakterystycznego dla gospodarki centralnie sterowanej.

Natomiast do przejawów tego procesu (określanych także jako cechy globalizacji) zalicza się najczęściej:

- procesy koncentracji kapitału oraz integracyjne przedsiębiorstw, prowadzące do wzrostu znaczenia działalności korporacji międzynarodowych i ich ekspansji w gospodarce światowej;
- swobodny przepływ informacji związany z rozwojem technologii informacyjnych i wykształcenie się czwartego – informacyjnego – sektora gospodarki;
- szybki postęp technologiczny w różnych dziedzinach życia gospodarczego, w tym w procesie produkcji, czego przejawem jest m.in. wdrażanie technologii tzw. przemysłu 4.0 i 5.0, co wiąże się ze wzrostem zapotrzebowania na wiedzę,
- gospodarowanie oparte na wiedzy, prowadzące do wzrostu znaczenia zaawansowanych prac badawczo-rozwojowych i innowacji,
- liberalizacja w handlu międzynarodowym (dzięki stopniowemu usuwaniu barier handlowych), prowadząca do wzrostu wymiany towarów i usług między krajami,
- rozwój złożonych, tzw. globalnych łańcuchów dostaw, które obejmują produkcję, montaż i dystrybucję towarów na wielu kontynentach,
- powstanie globalnego rynku finansowego,
- swobodny przepływ kapitału między krajami, co zwiększa przepływy inwestycji zagranicznych (szczególnie bezpośrednich) i ich znaczenia w rozwoju gospodarczym poszczególnych krajów i regionów świata,

- swobodne przemieszczanie się ludzi, tj. migracji zasobów pracy między krajami na całym świecie, co umożliwi stopniowa liberalizacja przepisów dotyczących przekraczania granic oraz podejmowania zatrudnienia, a także rozwój światowego systemu transportu kołowego, lotniczego i morskiego,
- wzrost roli międzynarodowych organizacji gospodarczych w kształtowaniu polityki gospodarczej na poziomie globalnym,
- procesy integracyjne państw i regionów, w tym proces integracji europejskiej.

Ten ostatni przejaw jest także podstawą procesów regionalizacji, ale większość badaczy traktuje procesy integracyjne w wymiarze regionalnym także jako przejaw globalizacji ze względu na dotychczasową tendencję (poza pewnymi nielicznymi wyjątkami) do zwiększania zasięgu oddziaływania tych ugrupowań integracyjnych poprzez włączanie kolejnych państw.

Z globalizacją wiążą się określone korzyści, ale także i koszty. Stąd w literaturze przedmiotu podejmuje się wątek skutków pozytywnych i negatywnych procesu globalizacji. Do korzyści, czyli skutków pozytywnych globalizacji, należy zaliczyć przede wszystkim:

- wzrost handlu międzynarodowego w wyniku stopniowego znoszenia barier handlowych, co zwiększa przepływ towarów i usług między krajami, pozytywnie wpływając na wzrost gospodarczy, gdyż gospodarki krajów bardziej otwartych szybciej rozwijają się niż te bardziej zamknięte;
- szybsze rozpowszechnianie technologii i dyfuzja innowacji, co przyczynia się do wzrostu produktywności, a konkurencja na rynkach globalnych wymusza na firmach poprawę efektywności przez wzrost innowacyjności;
- łatwiejszy dostęp przedsiębiorstw do rynków zewnętrznych w ramach procesu internacjonalizacji działalności, co pozwala m.in. na zwiększenie przychodów ze sprzedaży i zysków;
- wzrost inwestycji zagranicznych, przynoszących kapitał, technologię i tzw. *know-how*, co przyczynia się do tworzenia nowych miejsc pracy i rozwoju infrastruktury, a także upowszechniania się wysokich standardów pracy, szczególnie w działalności produkcyjnej.

Globalizacja sprzyja zatem transferowi technologii między krajami, co przyspiesza rozwój technologiczny i przemysłowy w krajach

rozwijających się, umożliwia także przedsiębiorstwom korzystanie z tańszej siły roboczej, surowców i podzespołów w innych krajach, co prowadzi do obniżenia kosztów produkcji. Wzrost gospodarczy wynikający z globalizacji może prowadzić do zwiększenia dochodów, redukcji biedy i poprawy standardu życia ludności, szczególnie w krajach rozwijających się i będących dotychczas na peryferiach rozwoju gospodarki światowej. Część autorów odnotowuje też wzrost świadomości ekologicznej oraz roli społecznej odpowiedzialności biznesu w wymiarze globalnym.

W literaturze zwraca się uwagę także na negatywne skutki lub wysokie koszty procesu globalizacji. Są to m.in.:

- wzrost nierówności dochodowych zarówno w skali globalnej, jak i wewnątrz poszczególnych krajów;
- utrata miejsc pracy w krajach rozwiniętych w wyniku outsourcingu i przenoszenia produkcji do krajów o niższych kosztach pracy oraz zwiększenie niestabilności i niepewności zatrudnienia związane z globalną konkurencją;
- intensywna eksploatacja zasobów (szczególnie surowców naturalnych), która może prowadzić do degradacji środowiska;
- możliwość szybszego rozprzestrzeniania się kryzysów finansowych w wyniku powstania globalnego rynku finansowego;
- wzrost wpływu dużych korporacji międzynarodowych na politykę gospodarczo-społeczną poszczególnych krajów i ugrupowań integracyjnych kosztem lokalnych (krajowych) przedsiębiorstw;
- zmniejszenie zdolności państw do prowadzenia niezależnej polityki gospodarczej ze względu na zobowiązania międzynarodowe i siłę ekonomiczną międzynarodowych korporacji;
- nieuczciwe praktyki handlowe w handlu międzynarodowym, takie jak dumping, manipulacje kursem walutowym w niektórych krajach, które mogą zakłócać uczciwą konkurencję w wymiarze globalnym i tym samym pogorszyć sytuację finansową przedsiębiorstw z innych krajów lub wręcz wyeliminować je z rynku.
- Do najważniejszych badaczy, którzy krytykowali nierówności generowane przez globalizację i nawoływali do reformy globalnych instytucji gospodarczych, należy zaliczyć noblistę J. Stiglitz (2004), który podkreśla m.in. konieczność większej regulacji międzynarodowych rynków i ochrony interesów lokalnych

społeczności, proponując wizję tzw. sprawiedliwej globalizacji (Stiglitz, 2007).

Badacze podkreślają także problemy związane z integracją pracowników – migrantów przepływających w ramach międzynarodowego rynku pracy oraz negatywne skutki społeczno-ekonomiczne dla krajów wysyłających pracowników. Zwraca się tu również uwagę na kwestie praw pracowniczych, gdyż przenoszenie produkcji do krajów o niższych kosztach, a tym samym najczęściej standardach pracy, może prowadzić do łamania praw pracowniczych i obniżenia standardów pracy, szczególnie w zakresie bezpieczeństwa i ochrony na rynku pracy nieletnich oraz osób w szczególnej sytuacji (np. macierzyństwa, rodziców małych dzieci, osób z niepełnosprawnościami). Należy tu jednak zauważyć, że w przypadku wielu organizacji, np. w Unii Europejskiej, takie praktyki są zakazane, a towary z takich państw niedopuszczane do obrotu na tzw. wspólnym rynku.

Zarysowane konsekwencje globalizacji ekonomicznej pokazują zarówno jej potencjalne korzyści, jak i koszty lub wyzwania, którym należy sprostać, tak aby proces ten pozytywnie, a nie negatywnie wpływał na rozwój społeczno-gospodarczy i poziom oraz jakość życia ludności.

Niemniej jednak w ostatnich latach obserwujemy narastające zjawisko deglobalizacji, które stanowi swego rodzaju odpowiedź na negatywne aspekty globalizacji. Proces ten był szczególnie na przełomie XX i XXI wieku wspierany przez ruchy antyglobalistyczne, które krytykują nadmierną integrację gospodarczą w wymiarze światowym oraz jej negatywne skutki dla lokalnych społeczności (nie tylko jeśli chodzi o standardy pracy, ale także kwestie kulturowe) i suwerenności krajów w zakresie polityki gospodarczej. Te tendencje deglobalizacyjne mają znaczący wpływ na kształtowanie współczesnej gospodarki światowej, zmuszając do przemyślenia dotychczasowych modeli rozwoju opartych na koncepcji globalizacji.

Deglobalizacja to proces odwrotny do globalizacji, polegający na zmniejszaniu stopnia integracji i wzajemnych zależności między gospodarkami narodowymi. Charakteryzuje się wycofywaniem się z międzynarodowych umów handlowych, zwiększaniem barier handlowych, takich jak cła i kontyngenty, oraz zmniejszaniem przepływów kapitałowych i ruchów migracyjnych pracowników. Proces ten prowadzi do

reorientacji gospodarek na krajowe (lokalne lub regionalne) rynki i produkcję, często z intencją ochrony krajowych interesów gospodarczych, a także społecznych i politycznych.

Istotnym elementem deglobalizacji jest wzrost protekcjonizmu, który manifestuje się w polityce gospodarczej mającej na celu ochronę krajowych rynków przed zagraniczną konkurencją. Przejawia się to we wprowadzaniu nowych lub wyższych taryf celnych, różnego rodzaju kwot importowych oraz rozmaitych regulacji (np. wymogów technicznych) ograniczających dostęp produktów zagranicznych do krajowych rynków. Deglobalizacja wiąże się również z renacjonalizacją polityki gospodarczej, czyli działaniami państw, które starają się odzyskać kontrolę nad strategicznymi sektorami gospodarki (w tym w ramach przejmowania udziałów nad wcześniej sprywatyzowanymi przedsiębiorstwami) i zmniejszyć wpływ międzynarodowych organizacji i korporacji na krajową politykę gospodarczą.

Proces ten może być zatem wynikiem politycznych decyzji (np. wywołania tzw. wojen celnych w ramach ochrony producentów z rynku krajowego lub polityką gospodarczą zmierzającą do większej samowystarczalności), ale często jest także konsekwencją kryzysów gospodarczych, wywołanych różnymi czynnikami (w ostatnich latach kryzysem finansowym na rynku nieruchomości, pandemią Covid-19, wojną na Ukrainie z Rosją) czy zmianami w preferencjach konsumentów w kierunku większego docenienia wyrobów regionalnych i lokalnych producentów, co zmniejsza zapotrzebowanie na rynku na globalne (często zunifikowane w skali świata) produkty i usługi. Zwolennicy deglobalizacji, wywodzący się często z ruchów antyglobalistycznych, promują większą autonomię lokalnych gospodarek, zrównoważony rozwój oraz ochronę lokalnych tradycji i kultur. (Na marginesie należy zauważyć zmniejszoną aktywność ruchów antyglobalistycznych w drugiej i trzeciej dekadzie XXI w., co może być związane z faktem przekierowania uwagi opinii społeczności międzynarodowej, w tym uczestników tych ruchów, na kwestie zmian klimatu i ochrony środowiska przyrodniczego, a także inne sprawy społeczne, które zaczęły być mocno wspierane przez korporacje międzynarodowe, tym samym stając się podmiotami rządziej już oskarżanymi o wywołanie negatywnych skutków globalizacji w porównaniu z końcem XX w.). Takie myślenie zyskuje na znaczeniu w kontekście globalnych kryzysów, które uwypukliły wady nadmiernych

zależności w ramach globalnych łańcuchów dostaw i potrzebę większej samowystarczalności na poziomie lokalnym i krajowym.

Do przykładów przejawów procesów deglobalizacji zalicza się Brexit (wyjście Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej z UE), wzrost protekcjonizmu w niektórych krajach (np. Indiach), wojnę celną USA z Chinami, renegocjację porozumienia w ramach NAFTA, tzw. onshoring lub nearshoring produkcji (przenoszenie części produkcji bliżej rynków zbytu lub z powrotem do krajów macierzystych, aby zmniejszyć ryzyko związane z globalnymi łańcuchami dostaw) czy rozwój lokalnych łańcuchów dostaw w Europie (szczególnie po pandemii Covid-19). Do przejawów procesu deglobalizacji na poziomie decyzji ekonomicznych konsumentów zalicza się: wzrost zainteresowania lokalnie produkowaną żywnością i napojami, zamiast importowanymi produktami, zwiększoną popularność wyrobów rękodzielniczych i produktów lokalnych rzemieślników i producentów, takich jak meble, odzież, biżuteria i ceramika zamiast wyrobów międzynarodowych korporacji, wzrost znaczenia lokalnych centrów usług (małe restauracje, kawiarnie, piekarnie, usługi fryzjerskie, kosmetyczne itp.) nienależących do globalnych sieci czy popularność lokalnej turystyki, czyli podróży do miejsc w swoim kraju lub regionie zamiast zagranicznych wyjazdów. Niektóre badania wskazują także na ciągle małą, ale coraz większą tendencję świadomego wybierania zakupów w krajowych bądź regionalnych albo lokalnych sklepach internetowych zamiast korzystania z globalnych „gigantów” e-handlu.

Globalizacja przyniosła liczne korzyści, takie jak wzrost handlu międzynarodowego, transfer technologii, przepływy inwestycji, dyfuzja innowacji oraz zwiększenie efektywności produkcji. Jednakże wzrost nierówności ekonomicznych (pomiędzy krajami oraz wewnątrz poszczególnych gospodarek), utrata miejsc pracy w niektórych sektorach i zależność od globalnych rynków budzą sprzeciw (stanowiąc jedną z przyczyn deglobalizacji). W obliczu tych wyzwań i negatywnych konsekwencji globalizacji, szczególnie w obliczu kryzysów w gospodarce światowej wywołanych różnymi czynnikami, wiele krajów i podmiotów gospodarczych zaczyna poszukiwać alternatywnych form współpracy gospodarczej, mieszczących się w koncepcji regionalizacji.

Regionalizacja jako proces wzmacniania powiązań gospodarczych w obrębie określonych regionów świata staje się coraz bardziej istotna w zmieniającej się dynamicznie gospodarce światowej. W obliczu

trudności związanych z globalizacją kraje dążą do zacieśniania współpracy z sąsiadami, tworząc regionalne porozumienia handlowe i organizacje gospodarcze, które mogą zapewniać większą stabilność ekonomiczną i wspierać rozwój w sposób bardziej zrównoważony.

Do istotnych przykładów regionalizacji w gospodarce światowej należy zaliczyć następujące ugrupowania (organizacje) lub porozumienia gospodarcze:

1. Unia Europejska (UE), powstała w 1993 roku na mocy Traktatu z Maastricht (na bazie utworzonej wcześniej Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej) i jest polityczno-gospodarczym związkiem 27 państw europejskich, który dąży do integracji gospodarczej i politycznej m.in. poprzez wspólny rynek, wspólną walutę euro (obecnie dla części krajów tzw. strefy euro) i jednolitą politykę handlową (w tym wspólną taryfę celną).
2. Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu (NAFTA), obowiązujący od 1994 do 2020 roku, zastąpiony przez USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement), który miał na celu zniesienie barier handlowych i inwestycyjnych między USA, Kanadą i Meksykiem.
3. Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN), ustanowione w 1967 roku, składa się z 10 państw Azji Południowo-Wschodniej i promuje współpracę gospodarczo-polityczną, stabilność i wzrost gospodarczy w regionie.
4. Mercosur (Wspólny Rynek Południa), utworzony w 1991 roku przez Argentynę, Brazylię, Paragwaj i Urugwaj (do których dołączyły później inne kraje, przyjmując status członka pełnego lub członka stowarzyszonego lub obserwatora), który ma na celu promowanie wolnego handlu i swobodnego przepływu towarów, kapitału oraz usług między krajami-członkami.
5. Rada Współpracy Zatoki [Perskiej] (GCC), powstała w 1981 roku, składa się z sześciu krajów regionu Zatoki Perskiej (Arabia Saudyjska, Bahrajn, Katar, Kuwejt, Oman, Zjednoczone Emiraty Arabskie) i promuje współpracę gospodarczo-polityczną oraz wspólny rynek.
6. Unia Afrykańska (UA), założona w 2002 roku w miejsce Organizacji Jedności Afrykańskiej, zrzeszająca wszystkie kraje tego kontynentu, dąży do integracji polityczno-gospodarczej państw

- afrykańskich i wspiera rozwój gospodarczy, stabilność polityczną oraz wzajemną współpracę.
7. Umowa o Afrykańskiej Kontynentalnej Strefie Wolnego Handlu (AfCFTA), która weszła w życie w 2021 roku, jest określana największą strefą wolnego handlu na świecie pod względem liczby uczestniczących krajów, gdyż należy do niej większość krajów Afryki, i ma na celu zwiększenie handlu wewnątrzafrykańskiego oraz przyspieszenie integracji gospodarczej kontynentu.
 8. Wspólnota Andyjska (inaczej Andyjski Wspólny Rynek, CAN), powstała w 1969 roku, składa się z Boliwii, Kolumbii, Ekwadoru, Chile i Peru, promuje integrację gospodarczo-handlową oraz współpracę polityczną między członkami.
 9. Wspólnota Państw Niepodległych (WNP), utworzona w 1991 roku po rozpadzie ZSRR, zrzesza większość byłych republik radzieckich i ma na celu współpracę gospodarczą i polityczną, ale także naukowo-badawczą, oświatową, kulturalną i w zakresie ochrony środowiska, przy czym część z państw WNP (Białoruś, Rosja, Kazachstan, Armenia, Kirgistan) pogłębiła współpracę gospodarczą w ramach Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej, powołanej w 2014 roku.

Regionalizacja w gospodarce światowej przejawia się zatem poprzez tworzenie różnych ugrupowań i organizacji, które promują współpracę gospodarczą, integrację rynków oraz wzajemne wsparcie między krajami danego regionu. Każda z tych organizacji ma na celu ułatwienie handlu, inwestycji i politycznej współpracy, przyczyniając się do stabilności i rozwoju gospodarczego swoich członków, ale zakres integracji jest bardzo różny. Stąd badacze wyróżniają różne formy międzynarodowych ugrupowań integracyjnych. Za organizację zintegrowaną w najwyższym stopniu obecnie można uznać Unię Europejską.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Podsumowując powyższe rozważania, należy przyjąć, że globalizacja, deglobalizacja i regionalizacja to ważne pojęcia odnoszące się do kluczowych współczesnych procesów zachodzących w gospodarce

światowej. Globalizacja, mając swoje współczesne korzenie w drugiej połowie XX wieku, opiera się na procesach integracji międzynarodowej w układzie globalnym, wpływających na zwiększanie przepływu towarów, usług, kapitału, technologii i ludzi (pracowników i potencjalnych pracodawców). Dzięki globalizacji wiele krajów doświadczyło dynamicznego wzrostu gospodarczego, nastąpiły rozwój innowacji (w tym technologicznych i produktowych) oraz poprawa standardu życia. Jednak globalizacja przyniosła również wyzwania, takie jak rosnące nierówności ekonomiczne, utrata miejsc pracy (głównie w sektorze przemysłu w krajach rozwiniętych) oraz zwiększona zależność od globalnych łańcuchów dostaw.

Stąd, w odpowiedzi na te wyzwania, zaczęło zyskiwać na znaczeniu pojęcie deglobalizacji. Deglobalizacja obejmuje tendencje wycofywania się z globalnych powiązań i skupiania się bardziej na korzyściach dla krajowej gospodarki i jej podmiotów. Przejawy tego procesu, szczególnie takie jak wzrost protekcyjizmu w niektórych krajach, wskazują na rosnący sceptycyzm wobec globalizacji. Deglobalizacja w swojej istocie oznacza podkreślanie potrzeby większej kontroli nad krajowymi gospodarkami oraz dążenie do zmniejszenia zależności od zewnętrznych partnerów handlowych, a w przypadku podmiotów gospodarczych – do skracania łańcuchów dostaw i takich reorganizacji systemów produkcji, aby były bardziej skoncentrowane i zlokalizowane bliżej miejsc zbytu.

Regionalizacja natomiast oznacza w pewnym sensie alternatywną ale też według innych autorów (np. Tobolska & Wdowicka 2022) komplementarną wobec globalizacji ścieżkę integracji gospodarczej, polegającą na wzmacnianiu współpracy między krajami w ramach określonych regionów świata. Przykłady takich ugrupowań integracyjnych jak Unia Europejska, ASEAN czy Mercosur pokazują, że regionalne porozumienia handlowe mogą przynosić korzyści gospodarcze, polityczne i społeczne, jednocześnie zmniejszając ryzyko związane z globalnymi zawirowaniami społeczno-gospodarczymi, szczególnie w okresach kryzysów. Regionalizacja pozwala na zacieśnienie więzi gospodarczych, wspieranie wzajemnych inwestycji oraz harmonizację polityk handlowych i regulacji działalności gospodarczej w ramach regionów.

Ze względu na wieloznaczność rozpatrywanych pojęć, szczególnie globalizacji, pewną trudność sprawia określenie relacji między analizowanymi pojęciami. Niemniej można z pewnym uproszczeniem przyjąć,

że deglobalizacja jest odwrotnością procesu globalizacji, a regionalizacja stanowi alternatywę dla obu tych procesów, skupiając się na integracji gospodarczej i współpracy w ramach regionów świata. W przeciwieństwie do globalizacji, która dąży do integracji gospodarczej na poziomie światowym, regionalizacja promuje bliższe powiązania między krajami sąsiadującymi, co pozwala na lepsze dostosowanie polityk gospodarczych do regionalnych warunków i potrzeb poszczególnych krajów. Nie należy jednak zapomnieć, że część badaczy także proces regionalizacji uznaje za przejaw procesu globalizacji. Z kolei w sytuacji, gdy zacieśnianie współpracy i integracji regionalnej zachodzi w miejsce lub kosztem ograniczania współpracy bądź integracji na poziomie światowym, logicznie należałoby uznać regionalizację za przejaw procesów deglobalizacyjnych, co stanowi pewien paradoks, ale świadczy o dużym stopniu skomplikowania, dynamiki przemian i złożoności procesów zachodzących w gospodarce światowej.

Próbując nakreślić rekomendacje dla praktyki gospodarczej, należy zwrócić uwagę, że rządy krajów i organizacje międzynarodowe mające wpływ na funkcjonowanie gospodarki światowej powinny uwzględniać w założeniach swoich polityk korzyści płynące zarówno z globalizacji, jak i regionalizacji, jednocześnie starając się minimalizować negatywne skutki deglobalizacji. Polityki gospodarcze państw powinny być jednocześnie elastyczne, dostosowując się do zmieniających się realiów gospodarczych i politycznych. Z drugiej strony państwa powinny dążyć w swoich politykach gospodarczych do bardziej zrównoważonego rozwoju poprzez promowanie lokalnych rynków, inwestowanie w edukację, naukę i rozwój technologiczny, a także wspieranie międzynarodowej współpracy na poziomie regionalnym. Oznacza to poszukiwanie „złotego środka” w trójce analizowanych pojęć. W ten sposób można osiągnąć stabilność gospodarczą, która jest z jednej strony odporna na globalne kryzysy, a z drugiej korzysta z dobrodziejstw globalnych powiązań.

BIBLIOGRAFIA

- Ashbee, E. (2024). *Deglobalization*. Newcastle upon Tyne: Agenda Publishing.
- Friedman, T.L. (2005). *The World is flat. A brief history of the twenty-first century*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Gwiazda, A. (1998). *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*. Toruń: Wyd. Adam Marszałek.
- Levitt, T. (1983), The Globalization of Markets. *Harvard Business Review*.
Pozyskano z: <https://hbr.org/1983/05/the-globalization-of-markets>.
- Liberska, B. (2002). Współczesne procesy globalizacji gospodarki światowej. W: B. Liberska (Red.), *Globalizacja. mechanizmy i wyzwania* (s. 17–37). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Orłowska, R., & Żołądkiewicz, K. (2012). Wstęp. W: R. Orłowska, & K. Żołądkiewicz (Red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej* (s. 9–16). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Oziewicz, E. (2012). Globalizacja gospodarki światowej. W: R. Orłowska, & K. Żołądkiewicz (Red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej* (s. 17–41). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Rachwał, T. (2003). Globalne uwarunkowania restrukturyzacji przedsiębiorstw przemysłowych Polski Południowo-Wschodniej. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 6, 129–138.
- Sporek, T. (2012). Procesy globalizacji we współczesnej gospodarce światowej. W: B. Skulska, M. Domiter, W. Michalczyk (Red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej* (s. 27–36). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Stiglitz, J. (2004). *Globalizacja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stiglitz, J. (2007). *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stonehouse, G., Hamill, J., Campbell, D., & Purdie, T. (2001). *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*. Warszawa: Felberg SJA.
- Tobolska, A., & Wdowicka, M. (2022). *Globalizacja gospodarki*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- Żołądkiewicz, K. (2012), Regionalizacja i regionalizm w gospodarce światowej. W: R. Orłowska, K. Żołądkiewicz (Red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej* (s. 169–190). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Zorska, A. (1998). *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Bożena Pera

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0003-3274-8788>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.439>

Procesy integracyjne w gospodarce światowej

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Procesy integracyjne zachodzące w gospodarce światowej są rozumiane jako scalanie i tworzenie jednolitych organizmów gospodarczych poprzez stopniowe eliminowanie barier handlowych i ograniczających przepływy czynników produkcji pomiędzy państwami. Zjawisko jest przedmiotem badań w naukach społecznych, z dominującym podejściem ekonomicznym i politologicznym.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Początki procesów integracyjnych sięgają starożytności, jednak współczesne podejście do procesu integracji rozpoczęło się po zakończeniu II wojny światowej.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Procesy integracji gospodarczej przybierają różne formy instytucjonalne i wywołują określone efekty zarówno dla państw wewnątrz integrującego się obszaru, jak i dla państw spoza ugrupowania integracyjnego. Obecna fala integracji gospodarczej ujawnia się w skali całej gospodarki światowej.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: Wielość definicji i podejść do międzynarodowej integracji gospodarczej wskazuje, że procesy integracyjne w gospodarce światowej są złożone i przebiegają wielopłaszczyznowo. Pojęcie integracji gospodarczej w jego obecnym rozumieniu pojawiło się po II wojnie światowej, jednak sama idea integracji sięga czasów starożytności. Skutki wywołane przez efekty integracji gospodarczej mają krótko- lub długookresowy charakter

i oddziałują one na relacje zachodzące pomiędzy państwami należącymi do ugrupowania integracyjnego, jak również pozostającymi poza nim. Współczesne procesy integracji gospodarczej powinny prowadzić do pełnej liberalizacji wymiany handlowej, a formy stanowiące podstawę regionalnych porozumień handlowych w ramach WTO powinny być bardziej dostosowane do faktycznego zakresu przedmiotowego umów.

Słowa kluczowe: integracja, międzynarodowa integracja gospodarcza, regionalna integracja gospodarcza, instytucjonalne formy integracji gospodarczej, ugrupowania integracyjne

Definicja pojęcia

Proces integracyjny wywodzi swoją nazwę od pojęcia „integracja”. Pochodzi ono od łacińskiego wyrazu *integratio* oznaczającego ‘uzupełnienie, zespolenie, scalenie, tworzenie z części jednolitej całości’. Samo pojęcie „integracja” jest wieloznaczne i różnie definiowane przez badaczy tego zjawiska. Współcześnie można w tych objaśnieniach dostrzec odniesienie się do procesów scalania, tworzenia całości z elementów czy dołączania kolejnych części do powstałej już całości. Zwraca się także uwagę, że w przypadku integracji muszą występować co najmniej dwa integrujące się elementy, a ich łączenie jest dobrowolne.

Integracja państw, szerzej niż współpraca – obejmuje relacje zachodzące pomiędzy tworzącymi ją elementami, gdyż jest ona definiowana jako efekt współpracy umożliwiającej ustanowienie instytucji pozwalającej na pogłębienie i zacieśnienie relacji pomiędzy jej członkami, dążącej do realizacji wspólnego celu, wykraczającej poza kompetencje regulacyjne oraz koordynacyjne (Czarny, 2013).

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele prób zdefiniowania pojęcia międzynarodowej integracji gospodarczej, rozumianej jako jeden z podmiotów gospodarki światowej. Jedną z często przywoływanych definicji została zaproponowana przez Balassę (1973). Integracja jest w niej wyjaśniana jako proces likwidacji barier w międzynarodowych przepływach towarów, usług, kapitału i pracy, zmierzający do stworzenia warunków niezakłóconego funkcjonowania mechanizmu wolnego rynku. Przytoczona definicja integracji ekonomicznej określa, że rolą państwa jest tworzenie warunków umożliwiających rozszerzenie mechanizmu rynkowego w skali międzynarodowej i stopniowe jego rozwijanie na obszarze ugrupowania integracyjnego (Budnikowski, 2021). Natomiast Kawecka-Wyrzykowska, wyjaśniając międzynarodową integrację gospodarczą, zwraca uwagę na zachodzący proces scalania gospodarek narodowych i powstanie nowej jakościowo całości wyodrębnionej z całokształtu gospodarki światowej (Barcz, Kawecka-Wyrzykowska & Michałowska-Gorywoda, 2016), przekraczającej sumę potencjałów narodowych. Międzynarodowa integracja gospodarcza jest także rozumiana jako

kształtowanie się organizmu gospodarczego obejmującego grupę krajów, który ze względu na stopień wewnętrznych powiązań o charakterze funkcjonalnym

i instytucjonalnym oraz osiągnięta w wyniku tego spójność ekonomiczną wyodrębnia się z całokształtu gospodarki światowej (Nawrot, 2021, s. 39).

Proces integracyjny może być rozumiany jako stopniowe eliminowanie granic ekonomicznych pomiędzy państwami. W jego wyniku dochodzi do powstania nowych, jednolitych organizmów gospodarczych, składających się z gospodarstw krajowych. Te nowe, względnie jednolite, wyodrębnione w gospodarce światowej podmioty nazywa się ugrupowaniami integracyjnymi. W wyniku procesu integracyjnego następuje wzajemne przystosowanie się struktur gospodarczych państw wchodzących do ugrupowania. Wyodrębniony w gospodarce światowej podmiot charakteryzuje się większą siłą gospodarczą i polityczną w porównaniu do pojedynczego państwa członkowskiego. Proces integracyjny prowadzi do sprzężenia gospodarek krajowych, zaś jego oddziaływanie i interakcje zachodzące między integrującymi się państwami są intensywniejsze w porównaniu do nieintegrujących się krajów. Ugrupowanie integracyjne nawet na zaawansowanym poziomie integracji charakteryzuje węższy zakres kompetencji organów ponadnarodowych niż władzy państwowej, niższa wewnętrzna spójność nowo powstałego organizmu w porównaniu do gospodarek krajowych, jak również to, że niektóre odrębności pomimo powstania nowego podmiotu nadal się utrzymują (np. różnice kulturowe). Ugrupowania integracyjne tworzą nowe jakościowo podmioty, które się rozwijają i mogą się zmieniać w czasie. Wewnątrz ugrupowań następuje umiędzynarodowienie procesów gospodarczych i krajowych podmiotów (Wysokińska & Witkowska, 2021).

Proces integracji regionalnej jest związany z eliminacją granic ekonomicznych w regionie. Granice ekonomiczne można określić jako zespół barier, które ograniczają i uniemożliwiają wymianę dóbr, usług i czynników produkcji pomiędzy krajami. Mogą one przybierać różne formy w zależności od tego, czy ich istnienie jest konsekwencją działań podmiotów prywatnych, czy regulacji wprowadzonych przez podmioty publiczne. Integracja regionalna jest ważnym elementem międzynarodowej integracji gospodarczej. Jej rozwój, czyli proces pogłębienia i/lub rozszerzenia, może być determinowany wieloma różnymi czynnikami o charakterze politycznym, gospodarczym, społecznym, historycznym, kulturowym czy militarnym. W chwili tworzenia ugrupowania podejmowane decyzje są często oparte na czynnikach politycznych, natomiast

determinanty ekonomiczne wzmocniają lub nawet mogą zastępować motywy polityczne.

W literaturze przedmiotu jak dotąd nie udało się wypracować jednej powszechnie akceptowanej definicji międzynarodowej integracji gospodarczej i procesu integracyjnego. Wielość nurtów badawczych i ujawnianie się efektów oraz skutków procesu integracyjnego na wielu płaszczyznach, jak i odmienne oceny oraz interpretacje powodują, że zjawisko integracji stanowi przedmiot badań nauk społecznych, w tym dyscyplin naukowych takich jak: ekonomia i finanse, nauki o polityce i administracji, geografia społeczno-ekonomiczna i gospodarka przestrzenna, nauki prawne oraz nauki socjologiczne. W przypadku procesów integracyjnych zachodzących w gospodarce światowej dominujące wydają się jednak podejścia ekonomiczne i politologiczne, którym towarzyszy integracja przestrzenna (Balaños, 2016).

Analiza historyczna pojęcia

W literaturze przedmiotu podejmowane są próby periodyzacji historii procesów integracyjnych zachodzących w gospodarce światowej. Molle (2016) wyróżnił 5 etapów procesów integracyjnych:

- do roku 1815 tradycyjny świat o niewielkim stopniu integracji,
- lata 1815–1870 – postępująca integracja po rewolucji przemysłowej,
- lata 1870–1914 – stagnacja procesów integracyjnych,
- lata 1914–1945 – dezintegracja,
- od 1945 do czasów współczesnych – nowa fala integracji.

Jednak w ujęciu historycznym początki procesów integracyjnych sięgają starożytności. Pierwsze próby jednoczenia się państw-miast (polis) i tworzenia namiastek wspólnoty można dostrzec w starożytnej Grecji. Ich celem była ochrona określonego miejsca kultu religijnego (zajmowały się tym amfiklionie), zapewnienie pokoju, jak również wewnętrznego i zewnętrznego bezpieczeństwa poprzez tworzenie związków obronnych oraz sojuszy wojskowych (symmachii), rozstrzygnięcia sporów przy pomocy sądu rozjemczego. W późniejszym okresie dostrzeżono także tendencje ekspansjonistyczne.

Do połowy XX w. w koncepcjach integracji odnoszących się do łączenia, jednoczenia państw dominowały motywy polityczne, w których rzadko

odwoływano się do aspektów ekonomicznych. Koncepcje wskazujące, że problematyka integracji gospodarczej może stanowić podstawę rozwoju obszarów życia społecznego i stosunków międzynarodowych pojawiły się dopiero na przełomie XVIII i XIX w. W drugim i trzecim dziesięcioleciu XX w., wobec narastających dążeń totalitarnych na kontynencie europejskim niektórzy intelektualiści wskazywali na potrzebę zacieśnienia współpracy pomiędzy narodami europejskimi i rozwijanie tendencji integracyjnych. Niektóre z koncepcji wskazywały na potrzebę integracji kontynentu europejskiego ze względu na przemiany zachodzące w gospodarce światowej. Zintegrowana Europa mogła przeciwdziałać ówczesnym zagrożeniom zewnętrznym, zapewnić bezpieczeństwo i dobrobyt swoim obywatelom oraz ograniczyć rozwojowe podporządkowanie tego regionu innym wielkomocarstwowym interesom gospodarczym.

Śledząc podejmowane działania, można stwierdzić, że początków współczesnych procesów międzynarodowej integracji gospodarczej można dopatrywać się w (Czarny, 2013):

- liberalizacji handlu pomiędzy jednostkami administracyjnymi podlegającymi lokalnej jurysdykcji (można tu wymienić np. ustanowienie unii handlowej pomiędzy Anglią i Szkocją (1707 r.), Anglii z Irlandią (1801 r.) i następnie pełnej unii celnej (1826 r.); zjednoczenie wszystkich prowincji Francji poprzez ustanowienie jednolitego obszaru celnego (1789–1790); uzgodnienie warunków utworzenia unii celnej przez brytyjskie południowoafrykańskie kolonie i protektoraty (1889 r.) i powstanie Związku Południowej Afryki (1910 r.);
- instytucjonalizacji regionalnej współpracy funkcjonalnej (np. Centralna Komisja Żeglugi na Renie (1804 r.), Międzynarodowa Unia Telegraficzna (1865 r.) – zajmujące się m.in. usuwaniem barier utrudniających transport i komunikację);
- zawieraniu przez suwerenne państwa dwustronnych porozumień handlowych redukujących i eliminujących bariery utrudniające wymianę (np. traktat pomiędzy Anglią a Francją (1783 r.) eliminujący zakazy we wzajemnym handlu i redukujący cła; umowa pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Japonią (1858 r.) liberalizująca wymianę handlową).

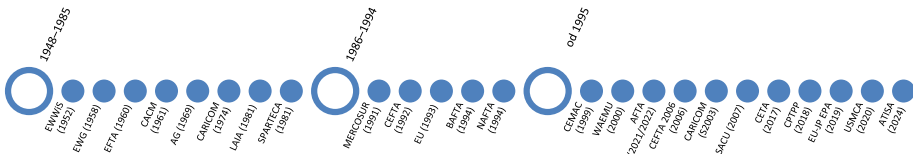
Pierwsze inicjatywy stanowiące załączki międzynarodowej integracji gospodarczej były podejmowane w Europie w XVIII w. Wypracowane

europiejskie wzorce współpracy rozprzestrzeniły się na pozostałych kontynentach (Czarny 2013).

We współczesnym podejściu do tego pojęcia (po II wojnie światowej) także zwraca się uwagę na ekonomiczne przyczyny i skutki zachodzących procesów integracyjnych. W latach 1948–1994 Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu (GATT) przez blisko 50 lat (do chwili powołania Światowej Organizacji Handlu) zapewniał stabilizację ekonomiczną i rozwój międzynarodowej wymiany handlowej poprzez prowadzenie polityki stopniowej liberalizacji handlu. Preferencje w handlu przyznane sobie przez kraje tworzące regionalne ugrupowania integracyjne stanowiły wyjątek od zasad przyjętych w Układzie. W idei integracji gospodarczej zaczęto także dostrzegać zwiększenie gwarancji pokoju w Europie w przypadku krajów mających status „wysokiego ryzyka politycznego”.

W ostatnim z wymienionych przez Molle'a (2000) etapów Bhagwati wyróżnił trzy fale procesów integracyjnych (rys. 1).

Rysunek 1. Wybrane procesy integracyjne w gospodarce światowej po wejściu w życie GATT



EWWiS – Europejska Wspólnota Węgla i Stali, EWG – Europejska Wspólnota Gospodarcza, EFTA – Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu, CACM – Wspólny Rynek Ameryki Środkowej, AG – Grupa Andyjska, CARICOM – Karaibska Wspólnota i Wspólny Rynek, LAIA – Latynoamerykańskie Stowarzyszenie Integracyjne, SPARTECA – Regionalne Porozumienie o Handlu i Współpracy Gospodarczej między krajami Południowego Pacyfiku, MERCOSUR – Wspólny Rynek Południa, CEFTA – Środkoeuropejskie Porozumienie o Strefie Wolnego Handlu, EU – Unia Europejska, BAFTA – Porozumienie Państw Bałtyckich o Strefie Wolnego Handlu, NAFTA – Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu, CEMAC – Środkowoafrykańska Wspólnota Gospodarcza i Walutowa, WAEMU – Zachodnioafrykańska Unia Gospodarcza i Walutowa, AFTA – Strefa Wolnego Handlu ASEAN (Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej, SACU – Południowoafrykańska Unia Celną, CETA – Kompleksowa Umowa Gospodarczo-Handlowa pomiędzy państwami UE i Kanadą, CPTPP – Szerokie Progresywne Partnerstwo Transpacyficzne, EU-JP EPA – Umowa o Partnerstwie Gospodarczym UE z Japonią, USCMA – Umowa zawarta pomiędzy Stanami Zjednoczonymi, Kanadą i Meksykiem, ATISA – Porozumienie w sprawie Handlu Usługami państw ASEAN.

Źródło: opracowanie własne [WTO Regional Trade Agreements Database, 2024].

Pierwsza z nich, trwająca w latach 1948–1985, zapoczątkowana została powstaniem GATT i trwała do impasu w negocjacjach dotyczących liberalizacji wymiany handlowej w ramach tego Układu. W tym okresie procesy integracyjne zachodziły głównie na kontynencie europejskim i zapoczątkowały powstawanie ugrupowań integracyjnych na świecie (Afryka, Karaiby, Ameryka Południowa i Centralna) w ostatnich latach jego trwania. Druga wyróżniona fala miała miejsce w latach 1986–1994. Charakteryzowała się ona nasileniem się procesów integracyjnym i pogłębianiem integracji na kontynencie europejskim. Powstały w niej także nowe ugrupowania integracyjne utworzone przez kraje rozwijające się. Trzecią falę, trwającą do dziś, zapoczątkowało powstanie w 1995 r. Światowej Organizacji Handlu (WTO). Różni się ona od poprzednich upowszechnieniem się procesów integracyjnych zachodzących w całej gospodarce światowej (Czarny, 2013; Bogołębska, Kuna-Marszałek & Misiak, 2022). Wybrane procesy integracyjne zostaną przedstawione w kolejnej części opracowania.

Ujęcie problemowe pojęcia

Procesy integracyjne zachodzące w gospodarce światowej mogą przybrać jedną z kilku instytucjonalnych form wyróżnionych przez B. Balasę (rys. 2). Ich zestawienie uzupełniono o preferencyjne porozumienia handlu.

Formy proste integracji odnoszą się do metody funkcjonalnej czy integracji negatywnej nazywanej także integracją płytką albo integracją rynków. Natomiast formy złożone są powiązane z metodą instytucjonalną i mogą być nazywane integracją pozytywną, głęboką lub polityczną¹ (Czarny, 2013; Nawrot, 2021). Procesy integracyjne mogą przebiegać w utworzonych ugrupowaniach integracyjnych i przyjmować

1 Metody funkcjonalną i instytucjonalną można uznać za narzędzia rozwoju regionalnej integracji gospodarczej i określające zakres zadań realizowanych przez międzynarodowe instytucje ugrupowania. Metoda funkcjonalna pozostawia właściwy proces integracji mechanizmom rynkowym, ograniczając działania podejmowane przez instytucje ugrupowania do wyeliminowania barier utrudniających obrót gospodarczy. Druga z metod zakłada rozwój ugrupowania integracyjnego oparty na oddziaływaniu czynników instytucjonalnych i polityce wspomagającej integrację (Czarny, 2014; Nawrot, 2021). Wymiar funkcjonalny integracji (określany także jako realny, *de facto*) w większym zakresie odnosi się do sfery ekonomicznej, zaś instytucjonalny (*de iure*) – do politycznej.

formę integracji formalnej lub być realizowane na drodze integracji nieformalnej (np. jako preferencyjne lub regionalne porozumienia handlowe niezakładające utworzenia organizacji integracyjnej) (Latoszek, 2007). Preferencje handlowe przyznane przez kraje tworzące ugrupowania integracyjne lub zawierające preferencyjne lub regionalne porozumienia handlowe wykraczają poza klauzulę najwyższego uprzywilejowania² obowiązującą wszystkie państwa należące do Światowej Organizacji Handlu. Mając na względzie ograniczenie negatywnych skutków dla państw członkowskich WTO nienależących do zintegrowanego obszaru, każda zawierana umowa wprowadzająca dodatkowe preferencje handlowe musi przejść tzw. test zgodności i oszacowanie ekonomicznych konsekwencji. Ponadto wszystkie tego rodzaju porozumienia muszą być przejrzyste dla krajów niebędących ich członkami i podlegają one notyfikacji przez jedną wymienionych instytucji WTO (Komitetowi ds. Handlu i Rozwoju, Radzie ds. Handlu Towarami czy Radzie ds. Handlu Usługami). O wzroście znaczenia porozumień handlowych zawieranych przez państwa członkowskie WTO może też świadczyć fakt, że obecnie każdy kraj jest członkiem co najmniej jednego porozumienia integracyjnego. O istotnym wzroście znaczenia procesów integracyjnych zachodzących w gospodarce światowej świadczy także notyfikowanie przeciętnie 25 porozumień handlowych w roku po powstaniu WTO (1995 r.) w porównaniu do trzech umów rocznie w okresie obowiązywania GATT (1948–1994) (Acharya, 2016).

Preferencyjne porozumienia handlowe, zaliczone do prostych form integracji, zakładają częściową redukcję ceł lub innych ograniczeń handlowych na wybrane towary pochodzące z niektórych sektorów (rys. 2). Są one zawierane w ramach klauzuli zezwalającej z 1979 r. jedynie z udziałem państw rozwijających się. Wszelkie wprowadzone w nich ułatwienia w wymianie handlowej nie wymagają wzajemności w przyznaniu ich drugiej stronie. Do preferencyjnych porozumień handlowych zawartych na podstawie klauzuli ułatwień można zaliczyć m.in. Latinoamerykańskie Stowarzyszenie Integracyjne (LAIA) utworzone

2 Klauzula największego uprzywilejowania (KNU) jest jedną z podstawowych zasad przyjętych przez Światową Organizację Handlu (WTO) i polega na niedyskryminowaniu partnerów handlowych. Oznacza ona, że korzyść wynegocjowana z jednym krajem musi zostać rozszerzona na wszystkich partnerów handlowych będących członkami WTO.

w 1981 r., Regionalne Porozumienie o Handlu i Współpracy Gospodarczej między krajami Południowego Pacyfiku (SPARTECA), które weszło w życie w 1981 r., Porozumienie o Handlu Preferencyjnym Azji Południowej (SAPTA) z 1995 r., umowę pomiędzy Wspólnym Rynkiem Południa (MERCOSUR) i Południowoafrykańską Unią Celną SACU z 2016 r. Na podstawie klauzuli zezwalającej zostały także zawarte umowy dwustronne np. przez Indie z Nepalem (2006 r.), Chile z Indiami (2007 r.), Meksyk z Kubą (2001 r.) czy Indonezję z Pakistanem (2013 r.).

Rysunek 2. Instytucjonalno-organizacyjne formy ugrupowań integracyjnych towarzyszące procesom integracji gospodarczej

Cechy charakterystyczne stopnia integracji	Formy proste				Formy złożone			
	Preferencyjne porozumienia handlowe	Strefa wolnego handlu	Unia celna	Wspólny rynek	Unia monetarna	Unia gospodarcza	Unia polityczna	Integracja pełna
Redukcja wzajemnych ograniczeń handlowych								
Eliminacja wzajemnych ograniczeń handlowych								
Zewnętrzne wspólne ograniczenia handlowe								
Wolny przepływ czynników produkcji								
Harmonizacja polityki pieniężnej i fiskalnej (stałe kursy walutowe)								
Unifikacja polityki pieniężnej i fiskalnej (określenie jej przez władze centralne)								
Unifikacja polityki wewnętrznej i zagranicznej krajów tworzących ugrupowanie integracyjne								
Jednolita polityka ponadnarodowa								

Źródło: opracowanie własne na podstawie Latoszek, 2007.

W przypadku strefy wolnego handlu i unii celnej poziom integracji gospodarczej oraz politycznej jest relatywnie niski. Strefy wolnego handlu umożliwiają zachowanie całkowitej suwerenności w kształtowaniu powiązań z krajami trzecimi, dlatego tworzą je często kraje dość luźno politycznie powiązane ze sobą. Jest to forma integracji najczęściej wybierana we współczesnej gospodarce światowej. W porównaniu do strefy wolnego handlu unia celna zakłada nie tylko zniesienie barier w przepływie dóbr pomiędzy integrującymi się państwami, lecz także

utworzenie wspólnej, zewnętrznej taryfy celnej. Wysokość stawek celnych nie może naruszać koncesji przyznanych w ramach WTO. Państwa członkowskie należące do unii celnej przestają prowadzić samodzielną politykę handlową i wspólnie podejmują związane z nią decyzje lub robią to za pośrednictwem instytucji w tym celu powołanych. Strefy wolnego handlu i unie celne są tworzone na podstawie artykułu XXIV GATT. Rozszerzenie przedmiotu preferencji o wymianę handlową usługami, wymaga głębszego powiązania ze sobą gospodarek, niż w przypadku strefy wolnego handlu towarami i skutkuje odwołaniem się do art. V GATS. Ten rodzaj umowy jest nazywany porozumieniem o integracji ekonomicznej. Termin ten nie jest tożsamy z pełną integracją gospodarczą, jak również żadną z wyróżnionych form integracji złożonej (rys. 2). Podstawę do tworzenia stref wolnego handlu i unii celnych może także stanowić wcześniej wspomniana klauzula zezwalająca odnosząca się do krajów rozwijających się.

Procesy zachodzące w gospodarce światowej opierają się na różnych rozwiązaniach oferowanych przez Światową Organizację Handlu. W trzeciej fali integracji zauważyć można ich występowanie we wszystkich regionach gospodarki światowej. Wiele ugrupowań integracyjnych, które powstały w czasie I i II fali integracji, pogłębia jej zakres poprzez liberalizację przepływu usług, uzupełniającą wcześniej już utworzoną strefę wolnego handlu lub unię celną ograniczającą się jedynie do wymiany handlowej towarami. Porozumienia zawierane przez kraje rozwijające się nadal dość często za podstawę zawartej umowy przyjmują klauzulę zezwalającą, co powoduje, że tworzona unia celna lub strefa wolnego ogranicza się do preferencji handlowych przyznanych towarom z określonych sektorów (tabela 1).

Tabela 1. Wybrane strefy wolnego handlu, unie celne i porozumienia integracji nieformalnej

Strefa wolnego handlu	Unia celna	Strefy wolnego handlu i unie celne jako integracja nieformalna
utworzone na podstawie art. XXIV GATT		
<ul style="list-style-type: none"> • Środkowoeuropejskie Porozumienie o Strefie Wolnego Handlu (CEFTA – 2006) T(2007) 	<ul style="list-style-type: none"> • Wspólny Rynek Ameryki Środkowej (CACM) T(1961) • Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej (ECOWAS) T(1995) • Południowoafrykańska Unia Celna (SACU) T(2004) 	<ul style="list-style-type: none"> • Strefa Wolnego Handlu państw arabskich (PAFTA) (FTA) T(1998)
utworzone na podstawie art. XXIV GATT i art. V GATS		
<ul style="list-style-type: none"> • Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA) T(1960) i U(2002) • Południowoafrykańska Wspólnota Rozwoju (SADC) T(2000) i U(2022) • Umowa zawarta między Stanami Zjednoczonymi, Kanadą i Meksykiem (USCMA) TiU (2020) • Umowa o Wolnym Handlu ASEAN (AFTA) T(2010) i U(1998) 	<ul style="list-style-type: none"> • Unia Europejska (EU) T(1958) i U(1995) • Karaibska Wspólnota i Wspólny Rynek (CARICOM) – T(1973) i U(2005) 	<ul style="list-style-type: none"> • Umowa handlowa dotycząca bliższych relacji gospodarczych pomiędzy Australią a Nową Zelandią (ANZCERTA) T(1983) i U(1989) • Kompleksowa Umowa Gospodarczo-Handlowa pomiędzy UE i Kanadą TiU(2017) • Szerokie Progresywne Partnerstwo Transpacyficzne TiU(2018) • Umowa o Partnerstwie Gospodarczym UE z Japonią (EU-JP EPA) TiU(2019)
utworzone na podstawie klauzuli zezwalającej		
<ul style="list-style-type: none"> • Porozumienie Handlowe Państw wyspiarskich położonych na Pacyfiku (PICTA) T(2003) • Porozumienie Agadir T(2007) 	<ul style="list-style-type: none"> • Wspólnota Andyjska (CAN) T(1988) • Wspólny Rynek Południowo-Wschodniej Afryki (COMESA) T(1994) 	<ul style="list-style-type: none"> • Indie – Sri Lanka (FTA) T(2000) • Umowa o Wolnym Handlu Azji Południowej (SAFTA) (FTA) T(2006) • Umowa pomiędzy Marokiem a Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi (FTA) T(2003) • Umowa pomiędzy Egiptem a Turcją (FTA) T(2007)

utworzone na podstawie klauzuli zezwalającej i art. V GATS		
	<ul style="list-style-type: none"> • Wspólny Rynek Południa (MERCOSUR) T(1991) i U(2005) • Wspólnota Wschodniej Afryki (EAC) T(2000) i U(2010) 	<ul style="list-style-type: none"> • Umowa pomiędzy Indiami a Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi (FTA) TiU(2022) • Umowa pomiędzy ASEAN a Chinami T(2005) i U(2007)
utworzone na podstawie klauzuli zezwalającej i art. XXIV GATT		
	<ul style="list-style-type: none"> • Współpraca Zatoki Per-skiej (GCC) T(2003) 	

FTA – strefa wolnego handlu, T – towary, U – usługi

Źródło: opracowanie własne [WTO Regional Trade Agreements Database, 2024]

Warto też zwrócić uwagę na istotną cechę procesów integracyjnych zachodzących w gospodarce światowej, jaką jest zawieranie megaregionalnych porozumień handlowych. Są to regionalne porozumienia handlowe charakteryzujące się głębokim partnerstwem integracyjnym zawierane pomiędzy krajami lub regionami o znacznych udziałach w globalnej wymianie handlowej i inwestycyjnej, w ramach których jedna ze stron ma dominującą pozycję lub spełnia rolę węzłów w globalnym łańcuchu wartości. Megaregionalne porozumienia handlowe mają na celu poprawę dostępu do rynków, redukcję rozbieżności w klimacie biznesowym i inwestycyjnym integrujących się krajów i kompatybilność regulacyjną. Układy megaregionalne mogą przybierać formę stref wolnego handlu, jak i wszechstronnych umów o współpracy, a ich zakres przedmiotowy wykracza poza obszar tematyczny porozumień WTO (Bogołębska, Kuna-Marszałek, & Misiak, 2022). Przykładami tego rodzaju umów mogą być: Kompleksowa Umowa Gospodarczo-Handlowa pomiędzy państwami UE i Kanadą (CETA),

Umowa o Partnerstwie Gospodarczym UE z Japonią, jak również Regionalne Wszechstronne Partnerstwo Gospodarcze (RCEP) z 2020 r.

Wprowadzone regulacje na forum WTO nie uwzględniają przejścia na wyższe formy integracji gospodarczej, jaką jest na przykład wspólny rynek, będący ostatnią z prostych form integracji gospodarczej. Wymaga on znacznie wyższego poziomu integrujących się gospodarek w porównaniu do wcześniej przedstawionych. Wspólny rynek uwzględnia dotychczasowe osiągnięcia unii celnej i dodatkowo

zakłada wprowadzenie czterech swobód przepływu: dóbr, usług, kapitału i osób. Państwa należące do wspólnego rynku mogą wprowadzać wspólne regulacje w zakresie przepływu usług, kapitału i osób spoza integrującego się obszaru (rys. 2). Wspólny rynek zaczął funkcjonować na obszarze ówczesnej EWG po przyjęciu Jednolitego aktu europejskiego w 1985 r., chociaż w tym okresie nadal występowały ograniczenia w przepływie czynników produkcji.

Pierwszą z form zaliczonych do złożonych form integracji jest unia walutowa (monetarna), obejmująca: integrację rynków finansowych, wymiennalność walut i usztywnienie kursów walutowych państw członkowskich. Powstanie unii walutowej wymaga wprowadzania warunków eliminujących ryzyko zmian kursów walutowych. Natomiast wprowadzenie wspólnej waluty przez państwa tworzące ugrupowanie integracyjne nie jest warunkiem koniecznym. Państwa należące do unii walutowej są natomiast zobowiązane do ujednoczenia polityki emisji pieniądza i interwencji na rynku pieniężnym. Kolejną formą jest unia gospodarcza charakteryzująca się koordynacją krajowych polityk fiskalnych i ekonomicznych. Oznacza to, że w ramach ugrupowania integracyjnego wszystkie ważniejsze działy polityki związane z funkcjonowaniem wspólnego rynku są objęte wspólną lub skoordynowaną polityką, nad którą władzę sprawują instytucje ponadnarodowe (rys. 2). Do unii gospodarczej należą wszystkie państwa członkowskie Unii Europejskiej. Mają one kontrolę nad swoją polityką gospodarczą (z wyjątkiem polityki monetarnej odnoszącej się do krajów będących członkami strefy euro), gdyż decyzje są podejmowane w ścisłej koordynacji na podstawie uregulowań i zaleceń Unii Europejskiej. Z kolei unię walutową tworzy obecnie 20 państw członkowskich, które przyjęły walutę euro. Na kontynencie afrykańskim najbardziej zaawansowane procesy integracji monetarnej są zauważalne w powstałym w 1975 r. ECOWAS. Integracja monetarna tej grupy krajów członkowskich poprzedziła powstanie ugrupowania integracyjnego (Garlińska-Bielawska, 2019).

Ostatnią z wyróżnionych form jest unia polityczna, odznaczającą całkowitą integracją. W wyniku procesu integracyjnego powstaje jednolity obszar z ponadnarodowymi instytucjami ekonomicznymi i politycznymi, które działają także w sferze polityki zagranicznej i obronnej. Powstaje więc rodzaj federalnego państwa, w którym funkcje legislacyjne i administracyjne są rozdzielone pomiędzy wspólne instytucje,

rządy krajowe i organy lokalne. Najwyższą formą jest integracja pełna stanowiąca połączenie pełnej integracji ekonomicznej z pełną integracją polityczną. Zakłada ona wg B. Balassy unifikację polityki monetarnej, fiskalnej, społecznej i antycyklicznej oraz wymaga utworzenia ponadnarodowej władzy, której decyzje obowiązują wszystkie państwa członkowskie (rys. 2).

Ważnym problemem w podejściu do procesów integracji są także skutki, które mogą być wywoływane przez łączenie się gospodarek. Mogą się one ujawniać w krótkich (efekty statyczne) i w długich okresach (efekty dynamiczne). Odnoszą się one zarówno do relacji pomiędzy krajami tworzącymi formalne i nieformalne organizacje integracyjne, jak również z państwami spoza ugrupowania.

Na początkowym etapie integracji gospodarczej, jakim są strefy wolnego handlu, w wyniku zniesienia barier w wymianie handlowej pomiędzy krajami członkowskimi ugrupowania integracyjnego mogą wystąpić efekty kreacji i przesunięcia handlu. Ten pierwszy polega na pojawianiu się nowych lub wzmocnieniu dotychczasowych strumieni handlu pomiędzy krajami tworzącymi ugrupowanie integracyjne. Dodatkowo w relacjach między krajami partnerskimi pojawiają się także dwa efekty niehandlowe: produkcyjny (zanikanie produkcji dobra w kraju o mniej zdywersyfikowanej podaży i wytwarzanego drożej) i konsumpcyjny (zastąpienie droższych lub gorszych dóbr jakościowo lepszymi i tańszymi substytutami poprzez wzrost ich importu z kraju partnerskiego). Wywołują one zmiany wolumenu towarów eksportowanych i importowanych. Wielkość i intensywność efektu kreacji handlu jest zależna do elastyczności cenowych popytu i podaży w krajach należących do ugrupowania integracyjnego oraz wyposażenia kraju w czynniki wytwórcze. Efekt przesunięcia handlu polega na zastąpieniu dostaw z krajów nieczłonkowskich importem z państw należących do ugrupowania. Eliminacja barier powoduje, że mniej efektywni i konkurencyjni pod względem cenowym i pozacenowym partnerzy w wyniku utworzenia strefy wolnego handlu i pozostania poza nią stają się mniej konkurencyjni. Negatywne skutki efektu przesunięcia i powiązanych z nim także efektów produkcji i konsumpcji, obejmujące relacje krajów należących do ugrupowania i będących poza nim, stają się mniej dotkliwe, jeśli występuje wąska specjalizacja produkcji i znaczną rolę odgrywa handel wewnątrzgałęziowy. Porównanie efektu kreacji z efektem przesunięcia

handlu daje efekt netto integracji gospodarczej. Nadwyżka wielkości efektu kreacji nad efektem przesunięcia handlu świadczy o pozytywnym wpływie integracji na alokację zasobów. Suma wielkości efektu kreacji i przesunięcia handlu wyznacza efekt brutto i umożliwia ocenę w kontekście ekspansji bądź też ograniczenia handlu. W przypadku strefy wolnego handlu może pojawić się także niebezpieczeństwo wystąpienia efektu zniekształcenia handlu polegającego na wykorzystaniu różnic w barierach ograniczających dostęp do krajów ugrupowania. Wykorzystując nadal zróżnicowane warunki dostępu do rynku ugrupowania, import towarów z krajów trzecich mógłby być transferowany przez granice państwa członkowskiego o najniższych barierach. Rozwiązaniem przeciwdziałającym efektom zniekształcenia handlu jest wprowadzenie restrykcyjnych reguł weryfikujących pochodzenie towaru (Barcz, Kaweczka-Wyrzykowska & Michałowska-Gorywoda, 2016; Czarny, 2013).

W długim okresie ekonomiczne skutki procesów integracji przybierają formę efektów dynamicznych. Efekty te uwidoczniają korzyści z utworzenia ugrupowania. Częściowo mogą one już wystąpić na etapie strefy wolnego handlu i unii celnej. Do głównych efektów dynamicznych zalicza się korzyści skali produkcji, stymulowanie konkurencji i pobudzanie inwestycji. Korzyści skali wynikają z rozszerzenia rynku zbytu i wzrostu możliwości specjalizacji wewnątrzgałęziowej, której często towarzyszy większe zróżnicowanie produktów. Proces integracji może przyczyniać się również do poprawy ekonomicznej efektywności przez wystawienie firm krajowych na konkurencję ze strony partnerów ugrupowania integracyjnego, ograniczając w ten sposób warunki konkurencji niedoskonałej. Znaczenie efektu korzyści skali i silniejsza konkurencja na rynku są szczególnie istotne dla krajów małych. Wraz ze zróżnicowaniem dóbr w wymianie handlowej, podobieństwami w strukturach produkcji i popytu państw członkowskich ugrupowania oraz korzyścią skali następuje też rozwój handlu wewnątrzgałęziowego, który może wywoływać wzrost zatrudnienia i dochodów. Wśród długookresowych efektów można też wymienić korzyści wynikające z tzw. krzywej uczenia się, czyli podnoszenie kwalifikacji pracowników. Obok nich mogą także wystąpić: przyspieszenie postępu technicznego i pobudzanie wzrostu gospodarczego za pośrednictwem postępu technologicznego i innowacyjnego. Procesy integracyjne stymulują także przepływy inwestycji, które mogą wywoływać efekt kreacji i efekt przesunięcia inwestycji.

Efekt kreacji inwestycji występuje, gdy łączna suma inwestycji dokonywanych w ugrupowaniu, jak i poza nim rośnie. Natomiast przeniesienie inwestycji z kraju nieczłonkowskiego do kraju członkowskiego jest określane jako efekt przesunięcia inwestycji. Przeniesienie inwestycji wywoła pozytywny efekt, gdy efektywność krańcowa inwestycji w ugrupowaniu jest wyższa niż poza nim. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich może już wystąpić przed utworzeniem ugrupowania i będzie on stanowić „przyczótek” dla przedsiębiorstw do dalszej ekspansji do innych krajów ugrupowania (Barcz, Kawecka-Wyrzykowska & Michałowska-Gorywoda, 2016; Czarny, 2013).

Efekty ugrupowań w ujęciu długookresowym można postrzegać poprzez: efekty alokacyjne, efekty akumulacyjne oraz efekty lokalizacyjne. Efekty alokacyjne umożliwiają osiąganie korzyści skali produkcji i zbytu poprzez efektywną alokację czynników wytwórczych w regionie. Efekty akumulacyjne czynników wytwórczych mają wpływ na rozwój gospodarczy branż, gałęzi przemysłu lub firm. Umożliwiają one akumulację rzeczową, kapitału ludzkiego i wiedzy. Wystąpienie dodatkowo efektów mnożnikowych może wzmacniać i rozszerzać ich działanie oraz oddziaływać na wzrost konkurencyjności w wielu sektorach gospodarki. Efekty lokalizacyjne są związane z osiąganiem korzyści ze względu na położenie geograficzne. Efekty akumulacyjne i alokacyjne mogą się nakładać, a to z kolei powoduje szybszy wzrost tych krajów.

Zdecydowanie szerszy zasięg i znaczenie mają dwa kolejne zidentyfikowane efekty, czyli efekt spaghetti i efekt domina. Ten pierwszy odnosi się do znacznej liczby krajów należących do różnych ugrupowań integracyjnych, głównie państw rozwijających się. Występuje on w przypadku nakładania się na siebie porozumień handlowych. Regionalne porozumienia handlowe są zawierane jako umowy bi-, pluri- i multilateralne. Tworzą one coraz gęstsza sieć postanowień i regulacji. Ich skutkiem jest zagęszczenie sieci dotyczących uregulowania pochodzenia towarów, standardów technicznych i wymogów dostosowawczych, wzrost kosztów administracyjnych i transakcyjnych oraz utrudnianie konwergencji w regionie. Efekt spaghetti jest nieuniknionym efektem ubocznym czy etapem na drodze do integracji regionu. Został on zauważony np. w regionie Azji i Pacyfiku w latach 2000–2006 (Bobowski, 2008).

W stosunku do państw zawierających regionalne porozumienia handlowe może także wystąpić efekt domina w sytuacji, gdy podpisanie

porozumienia przez kraj partnerski będzie rodziło obawy przed wystąpieniem efektu przesunięcia handlu. Rząd kraju obawiającego się negatywnych skutków zawartej umowy decyduje się na podpisanie regionalnego porozumienia handlowego z krajem partnerskim tylko dlatego, że wcześniej doszło do podpisania porozumień przez kraj partnerski z innymi państwami. Efekt ten został dostrzeżony przez Baldwina jako skutek trzeciej fali międzynarodowej integracji gospodarczej nieprzerwanie trwającej od połowy lat 90. XX w. (Baldwin, 2006).

Przedstawione ujęcie procesów międzynarodowej integracji gospodarczej wskazuje na różnorodność podejścia i złożoność problemów związanych z badanym zjawiskiem w gospodarce światowej. W analizach dotyczących przeobrażeń i zmian zachodzących w ugrupowaniach integracyjnych oraz umożliwiających kwantyfikację efektów związanych z ich utworzeniem mogą mieć zastosowanie różne metody i miary. Umożliwiają one ocenę *ex ante* lub *ex post* w zakresie utworzenia ugrupowania integracyjnego. W prowadzonych badaniach wykorzystuje się zarówno mierniki stosowane w handlu międzynarodowym, jak i złożone modele ekonometryczne (np. grawitacji, równowagi cząstkowej i ogólnej). Pomimo szerokiego wachlarza metod i wskaźników stosowanych do badania procesów międzynarodowej integracji gospodarczej oraz ich skutków nie udało się jak dotąd wypracować jednej miary umożliwiającej całościową ocenę zachodzących przeobrażeń i zmian integrujących się gospodarek narodowych.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Wielość definicji i podejść do międzynarodowej integracji gospodarczej wskazuje, że procesy integracyjne w gospodarce światowej są złożone i przebiegają wielopłaszczyznowo. Sama idea integracji znana już była w czasach starożytności, jednak pojęcie integracji gospodarczej w jego obecnym rozumieniu pojawiło się po II wojnie światowej. Wyróżnione w ramach GATT/WTO rodzaje porozumień, stanowiące podstawę regionalnych porozumień handlowych, nie odnoszą się w pełni do zachodzących procesów integracji gospodarczej. Nie ograniczają one jednak

powstawania nowych ugrupowań integracyjnych i poszerzania zasięgu oraz zakresu istniejących. Charakteryzują je różne zasady i zakres liberalizacji wymiany handlowej.

Regionalne porozumienia handlowe są jednak istotnym elementem procesów integracyjnych zachodzących w gospodarce światowej, gdyż obok likwidowania lub obniżania barier handlowych, ich zakres przedmiotowy często wykracza poza ramy objęte rokowaniami WTO. Obecna fala integracji gospodarczej obejmuje wszystkie państwa członkowskie tej organizacji i w coraz większym zakresie stronami tych porozumień są kraje położone na różnych kontynentach. Rozszerzeniu zakresu przedmiotowego zawieranych umów nie w każdym przypadku towarzyszy pełna liberalizacja wymiany handlowej.

Skutki wywołane przez procesy integracji gospodarczej mają krótko- i/lub długookresowy charakter oraz oddziałują one na relacje zachodzące pomiędzy państwami należącymi do ugrupowania integracyjnego, jak również pozostającymi poza nim. W badaniu procesów międzynarodowej integracji gospodarczej są wykorzystywane różne metody i miary umożliwiające ocenę potencjalnych skutków utworzenia nowej organizacji integracyjnej, jak również weryfikujące przyjęte założenia. Pozwalają one podejmować decyzje dotyczące przestrzennego zasięgu i przedmiotowego zakresu ugrupowań integracyjnych oraz mogą także wskazywać kierunki zmian przyjętych strategii w zakresie polityki gospodarczej, jak i mechanizmów dostosowawczych, umożliwiając w ten sposób realizację zakładanych celów i osiągnięcie najwyższej efektywności przyjętych rozwiązań oraz podjętych działań.

Współczesne procesy integracyjne powinny jednak prowadzić do zapewnienia pełnej liberalizacji wymiany handlowej, jak również w większym zakresie niwelować negatywne skutki powstawania nowych ugrupowań integracyjnych. Wydaje się, że formy regionalnych porozumień handlowych powinny być bardziej dostosowane do faktycznego zakresu przedmiotowego procesów integracyjnych zachodzących w gospodarce światowej.

BIBLIOGRAFIA

- Acharya, R. (2016). *Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System*. New York: Cambridge University Press.
- Balassa, B. (2013). *The Theory of Economic Integration*. London: George Allen&Unwin.
- Baldwin, R.E. (2006). Multilateralising regionalism. Spaghetti bowls as building blocs on the path to global free trade. *NBER Working Paper, 12545*, https://www.nber.org/system/files/working_papers/w12545/w12545.pdf (dostęp: 10.05.2024).
- Balaños, A.B. (2016). A step further in the theory of regional integration: A look at Unasur's integration strategy. *Working Papers GATE, 1617*, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2780799 (dostęp: 10.05.2024).
- Barcz, J., Kawecka-Wyrzykowska, E. & Michałowska-Gorywoda, K. (2016). *Integracja europejska w okresie przemian. Aspekty ekonomiczne*. Warszawa: PWE.
- Bobowski, S. (2008). Efekt spaghetti – przejaw czy zagrożenie procesów integracyjnych w regionie Azji i Pacyfiku? W: *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 28, Ekonomia i Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze. Studia Azjatyckie*, 19. B. Drelich-Skulska (Red.) (s. 39–48). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Bogołębska, J., Kuna-Marszałek, A., & Misiak, M. (2022). *Kierunki ewolucji procesów integracyjnych we współczesnej gospodarce światowej*. Łódź: Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego.
- Budnikowski, A. (2021). *Ekonomia międzynarodowa*. Warszawa: PWE.
- Czarny, E. (2013). *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*. Warszawa: PWE.
- Garlińska-Bielawska, J. (2019). *Regionalna integracja gospodarcza w Afryce w świetle teorii i doświadczeń państw afrykańskich*. Kraków: Wyd. UEK.
- Latoszek, E. (2007). *Integracja europejska. Mechanizmy i wyzwania*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Molle, W. (2016). *The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy*. London and New York: Routledge Taylor & Francis Group.
- Nawrot, K.A. (2021). *Współpraca i integracja gospodarcza Azji Wschodniej. Studium teoretyczno-praktyczne*. Warszawa: PWE.
- WTO Regional Trade Agreements Database (2024). <https://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx> (dostęp: 15.05.2024).
- Wysokińska, Z., & Witkowska, J. (2021). *Unia Europejska w gospodarce światowej*, Łódź: Wyd. UŁ.

Barbara Jankowska
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
<https://orcid.org/0000-0003-1984-3449>
<https://doi.org/10.35765/slowniki.395>

Konkurencyjność międzynarodowa: mikro, mezo, makro

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: W najprostszym ujęciu konkurencyjność oznacza umiejętność działania i przetrwania w środowisku, w którym dochodzi do konkurowania. Tak pojmowana konkurencyjność jest osadzona w zagadnieniach gospodarczych i można o niej mówić tylko w warunkach gospodarki rynkowej, w której dochodzi do konkurowania między sobą zarówno przedstawiciele strony podażowej, jak i popytowej gospodarki. Konkurencyjność może być odnoszona do obiektów funkcjonujących na różnych szczeblach – poziomach mikro (przedsiębiorstwa), mezo (branże, sektory) czy makro (gospodarki).

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Geneza badań nad konkurencyjnością międzynarodową nierozzerwalnie wiąże się z badaniami nad konkurencją. Korzenie studiów nad konkurencyjnością sięgają zatem ekonomii klasycznej, neoklasycznej oraz ekonomii heterodoksyjnej. W ramach ekonomii heterodoksyjnej ujęto szkołę austriacką, ekonomię ewolucyjną, nurt schumpeteriański i instytucjonalny.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: W części problemowej poświęconej konkurencyjności dokonano dekompozycji pojęcia konkurencyjności na następujące wymiary: potencjał konkurencyjny, strategię konkurowania i pozycję konkurencyjną. Scharakteryzowano elementy tworzące poszczególne wymiary i wyjaśniono, że w zakresie każdego z podanych wymiarów konkurencyjności może występować sytuacja przewagi konkurencyjnej bądź luki konkurencyjnej. Trzy wymiary konkurencyjności odniesiono do przedsiębiorstwa, branży i gospodarki.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: W opracowaniu wskazano, że konkurencyjność przedsiębiorstwa jest kluczowa dla konkurencyjności branż czy całych gospodarek. Konceptualne i teoretyczne rozważania nad konkurencyjnością mają przełożenie na praktyczne podejście do oceny konkurencyjności gospodarek z wykorzystaniem międzynarodowych rankingów. Jednym z najbardziej popularnych rankingów jest ten opracowywany przez Światowe Forum Ekonomiczne.

Słowa kluczowe: konkurencyjność międzynarodowa, potencjał konkurencyjny, strategia konkurowania, pozycja konkurencyjna, ranking konkurencyjności

Definicja pojęcia

Konkurencyjność

Pojęcie konkurencyjności nierozzerwalnie wiąże się z pojęciem konkurencji. O konkurencyjności można mówić jedynie w środowisku, w którym mamy do czynienia z konkurencją. W najprostszym ujęciu konkurencyjność oznacza umiejętność działania i przetrwania w środowisku, w którym dochodzi do konkurowania. Tak pojmowana konkurencyjność jest osadzona w zagadnieniach gospodarczych i można o niej mówić tylko w warunkach gospodarki rynkowej, w której dochodzi do konkurowania między sobą zarówno przedstawiciele strony podażowej, jak i popytowej gospodarki, czyli w warunkach, w których przedsiębiorstwa, pracodawcy konkurują np. o pracowników, pracownicy konkurują o pracodawców, dostawcy rywalizują o odbiorców, a odbiorcy o dostawców.

Konkurencyjność może być utożsamiana z pewnym procesem albo z cechą, z atrybutem, wynikiem czy rezultatem. Wspomniany proces ma na celu osiągnięcie cechy czy wyniku, którym jest konkurencyjność. Osiąganie konkurencyjności wymaga podjęcia konkurowania. W tym ujęciu mówi się o konkurencyjności w sensie czynnościowym. Konkurencyjność w sensie czynnościowym prowadzi do osiągnięcia konkurencyjności w sensie atrybutowym.

Konkurencyjność jest pojęciem teoretycznym, czyli nie jest desygnatem (znakiem) ani przedmiotu, ani osoby. Jest to także pojęcie wielowymiarowe, co oznacza, że aby je dobrze zrozumieć, należy dokonać jego dekompozycji na poszczególne wymiary, co zostanie przedstawione w części dotyczącej ujęcia problemowego. Orzekanie o konkurencyjności wymaga zawsze przeprowadzenia porównania pomiędzy ocenianymi obiektami, co wiąże się z tym, że konkurencyjność to cecha relatywna, pewna własność porównawcza (Gorynia, 2002, s. 48-49). Konieczne jest zatem zawsze porównanie danego, ocenianego obiektu z jego odpowiednikiem, z którym ten obiekt konkuruje, albo z pewnym przyjętym standardem opartym np. na średniej dla danej zbiorowości.

Choć konkurencyjność zasadniczo wiąże się z aktywnością gospodarczą, pojęcie to znajduje swój wyraz także w innych sferach życia – w sferze społecznej, sferze politycznej czy na pograniczu tych sfer. Rywalizacja ma miejsce niekiedy nawet między członkami w rodzinie

i jest oczywistym zjawiskiem, jeśli chodzi o aktywność partii politycznych i zabieganie o głosy wyborców. Natomiast poszczególne gospodarki narodowe będą rywalizowały o względy inwestorów zagranicznych, również kształtując w określony sposób swoją konkurencyjność.

Mikrokonkurencyjność, mezokonkurencyjność, makrokonkurencyjność

Konkurencyjność może być odnoszona do obiektów funkcjonujących na różnych szczeblach – poziomach mikro, mezo czy makro. Mając na uwadze wskazany w tytule słownika – kluczowy dla prowadzonych rozważań – wątek ekonomii międzynarodowej, warto podkreślić, że rozróżnianie poziomów mikro, mezo i makro jest charakterystyczne właśnie dla ekonomii, która zajmuje się – ogólnie rzecz ujmując – systemami gospodarczymi. Na poziomie mikro lokowane są przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe, poziom mezo odnosi się do branż, sektorów, regionów bądź innych systemów gospodarczych, które obejmują obiekty ze szczebla mikro, tak więc na tym poziomie można też umiejscowić klastry gospodarcze. Poziom mezo to poziom pośredni między mikro a makro, obejmujący podmiotowo i/lub przedmiotowo wydzielone fragmenty gospodarki jakiegoś kraju. Na poziomie makro funkcjonują gospodarki narodowe.

Na tych trzech poziomach funkcjonują systemy, w odniesieniu do których jest możliwe orzekanie o ich konkurencyjności, dlatego można mówić o konkurencyjności mikroekonomicznej, konkurencyjności mezoekonomicznej i konkurencyjności makroekonomicznej. Oceniając konkurencyjność na wskazanych szczeblach w hierarchii systemów gospodarczych, warto także podkreślić, iż ocena może odbywać się w odniesieniu do systemów z danego poziomu, ale funkcjonujących na różnym obszarze geograficznym – może to być ocena ograniczona do obiektów funkcjonujących w granicach danego kraju albo działających na arenie międzynarodowej, co stwarza podstawy do wyróżnienia konkurencyjności międzynarodowej. Konkurencyjność międzynarodowa może być odnoszona do przedsiębiorstw, branż, regionów i całych gospodarek narodowych.

Konkurencyjność podażowa i konkurencyjność popytowa

Poza rozróżnieniem mikrokonkurencyjności, mezokonkurencyjności i makrokonkurencyjności wskazuje się jeszcze na konkurencyjność podażową i konkurencyjność popytową. Konkurencyjność podażowa wiąże się z zabieganiem przedstawicieli strony podażowej o względy przedstawicieli strony popytowej. W najprostszym ujęciu będzie to sytuacja, w której np. przedsiębiorstwa zabiegają o względy kupujących, klientów. Konkurencyjność popytowa to z kolei sytuacja, w której z uwagi na nadwyżkę popytu nad podażą przedstawiciele strony popytowej, np. konsumenci, klienci, pracownicy, zabiegają o względy producentów i oferentów dóbr i usług czy pracowników. Wracając znów do tytułowej ekonomii międzynarodowej, warto wspomnieć, że w przypadku gospodarki międzynarodowej można mówić o jej międzynarodowej konkurencyjności w sensie podażowym, zaś czym innym jest międzynarodowa konkurencyjność gospodarki w sensie popytowym. W pierwszym przypadku chodzi o konkurowanie dóbr i usług z danej gospodarki z dobrami i usługami z innych gospodarek na rynku krajowym, co oznacza konkurowanie z dobrami i usługami z importu. Natomiast konkurowanie dóbr i usług z danej gospodarki z dobrami i usługami na rynku zagranicznym będzie dokonywało się poprzez eksport. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki w sensie popytowym wiąże się z zabieganiem danej gospodarki o względy inwestorów zagranicznych przez oferowanie im np. korzystnych regulacji czy sprzyjającego środowiska biznesowego.

Konkurencyjność wewnątrzbranżowa a konkurencyjność międzybranżowa

Rozróżnienie konkurencyjności wewnątrzbranżowej od międzybranżowej nawiązuje znów do istniejących poziomów w hierarchii systemów gospodarczych – mikro, mezo i makro. Konkurencyjność wewnątrzbranżowa bezpośrednio odwołuje się do konkurencyjności na poziomie mikroekonomicznym. Kształtują ją interakcje między przedsiębiorstwami z tej samej branży. Konkurencyjność międzybranżowa odnosi się zaś do konkurowania między poszczególnymi branżami, które mogą

zabiegać o względy konsumentów czy inwestorów. Toczy się ona na szczeblu mezoekonomicznym. Charakter konkurowania zależy od tego, jak zostanie zdefiniowana branża. Kryterium nakreślenia granic branży może mieć charakter produktowy, technologiczny bądź wiązać się z potrzebami, które ma zaspokajać aktywność przedsiębiorstw w danej branży. Zatem konkurencja może toczyć się między podmiotami oferującymi produkty/usługi będące bliskimi substytutami; wykorzystujące zbliżone technologie produkcji czy świadczenia usług bądź oferujące produkty/usługi, które zaspokajają tę samą potrzebę.

Konkurencyjność w ujęciu statycznym i dynamicznym

Konkurencyjność traktowana jako atrybut, cecha przedsiębiorstwa, branży lub gospodarki pokazuje stan danego obiektu w określonym momencie czasu, dlatego jest utożsamiana z konkurencyjnością w ujęciu statycznym. Jeśli natomiast pod uwagę bierze się proces dochodzenia do konkurencyjności, można mówić o ujęciu dynamicznym. Dynamiczne spojrzenie na konkurencyjność pozwala uchwycić stan konkurencyjności danego obiektu w różnych momentach czasu.

Analiza historyczna pojęcia. Geneza badań nad konkurencyjnością międzynarodową

Ekonomia klasyczna i neoklasyczna

Opisując genezę badań nad konkurencyjnością międzynarodową, trzeba wyjść od pojęcia pierwotnego w stosunku do konkurencyjności – czyli od konkurencji. To, jak wyłaniało się i kształtowało pojęcie konkurencyjności, nierozzerwalnie wiąże się bowiem z ewolucją myśli ekonomicznej w zakresie pojmowania konkurencji, którą oddają prace Blauga (2000), Hunta (2000) oraz Landretha i Colandera (1998). Geneza badań nad konkurencyjnością jest osadzona w badaniach nad konkurencją jako siłą napędową gospodarki rynkowej, uzasadniającą w ogóle te badania. W związku z przyjęciem perspektywy historycznej w tej części rozdziału dotyczącego konkurencyjności najpierw zostaną przywołane

ustalenia klasycznej szkoły ekonomii nad konkurencją, potem neoklasycznej i wreszcie zostaną zasygnalizowane podejścia, które wykryzalizowały się w ramach nurtów heterodoksyjnych bądź będących hybrydą pewnych heterodoksyjnych ujęć konkurencji.

Przedstawiciele ekonomii klasycznej (jej znamienitymi reprezentantami są Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus i John Stuart Mill) próbowali mierzyć wydajność czynników produkcji: kapitału, pracy oraz ziemi, co miało pozwolić im na rozpoznanie źródeł przewagi absolutnej, a potem komparatywnej w wymianie międzynarodowej. Na gruncie ekonomii klasycznej konkurencję utożsamiano z „siłą regulującą” (*ordering force*) poczynania uczestników procesów wymiany. Konkurencja powodowała, że zasoby trafiały do najbardziej produktywnych zastosowań. W procesie konkurowania wyłaniały się zatem te najbardziej konkurencyjne zachowania. W ujęciu klasyków były to rozwiązania zapewniające najwyższy poziom dobrobytu społecznego. Dla Adama Smitha konkurencja oznaczała współzawodnictwo między przedsiębiorcami lub kupującymi o możliwie najkorzystniejsze warunki wymiany dóbr – zatem najkorzystniejsze warunki wymiany charakteryzowały najbardziej konkurencyjnego przedsiębiorcę i najbardziej konkurencyjnego odbiorcę. W dziele *The Wealth of Nations* (1776) Smith analizował rynki konkurencyjne, czyli takie, na których istniała duża liczba sprzedawców i właścicieli zasobów, dobrze poinformowanych o zyskach, płacach i rentach w gospodarce, oraz panowała swoboda przemieszczania się zasobów między gałęziami produkcji. Podmioty na szczeblu mikroekonomicznym konkurowały wówczas tylko ceną, zatem bardziej konkurencyjne było to przedsiębiorstwo, które oferowało tańsze dobro. Smith, nie artykułując wątku konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej, nawiązywał do niej, poszukując źródła władzy na rynku. Wskazywał, że jej źródłem mogą być np. przywileje dużych korporacji, zwyczaje w handlu oraz niepełna informacja po stronie uczestników wymiany rynkowej w sytuacji, gdy sprzedawca jest profesjonalistą, a kupujący nie posiada fachowej wiedzy w danym zakresie albo kupujący są oddaleni od punktów sprzedaży, przez co porównanie ofert sprawia im trudność. Tym samym Smith sygnalizował, jak inaczej – poza odwołaniem się do samej ceny – mogą kształtować swoją konkurencyjność przedsiębiorstwa obecne na rynku. Na gruncie ekonomii klasycznej zaczęła się też tworzyć teoria konkurencyjności międzynarodowej gospodarki, gdy David Ricardo wyjaśnił,

na czym polega przewaga określonego kraju w produkcji poszczególnych dóbr (przewaga komparatywna), co stanowi przedmiot teorii kosztów komparatywnych. Ricardo na przykładzie wymiany sukna i wina między Anglią i Portugalią pokazał, jak można kształtować konkurencyjność krajów, korzystając z fenomenu podziału pracy i specjalizacji.

Inny z przedstawicieli klasycznej myśli ekonomicznej Thomas Malthus w swojej teorii ludnościowej zaprezentowanej w dziele *Essay on the Principle of Population* (1798) mówił o „walce o byt”. Wskazywał, że liczba ludności na świecie rośnie w postępie geometrycznym (podwajając się co 25 lat), a ilość produkowanych środków żywności – w postępie arytmetycznym (zwiększa się stale o tę samą ilość), co musi prowadzić do przeludnienia, a dalej – do walk o miejsce i pożywienie. Malthus pokazywał zatem, że bardziej konkurencyjna jest ta jednostka lub grupa, która wygrywa w walce o ograniczone zasoby. Gdyby rywalizujących utożsamiać z konsumentami, można by zauważyć nawiązanie do konkurencyjności popytowej – wygra ten z nich, który z różnych względów okaże się skuteczniejszy w zabieganiu o Malthusowskie miejsce na ziemi i środki żywności.

W gronie przedstawicieli ekonomii klasycznych, w których dociekania można poszukiwać korzeni badań nad konkurencyjnością, można wymienić jeszcze Johna Stuarta Milla. W dziele *Principles of Political Economy* (1848) wskazywał on na rolę polityki gospodarczej, w sytuacji gdy dochodzi do zakłóceń w swobodnym działaniu sił rynkowych. Tym samym nawiązywał do zewnętrznych wobec przedsiębiorstw i branż czynników, które mogą determinować konkurencyjność zarówno na poziomie mikro, jak i mezo. Jego badania nad konkurencją w kontekście wielkich centrów handlowych i małych miejscowości pokazywały, że tylko w większych ośrodkach, gdzie nabywcy są mniej zależni od sprzedawców, konkurencja prowadzi do obniżek cen, co koresponduje z wiele lat później opracowanym modelem pięciu sił konkurencyjnych M.E. Portera i dyskusją nad tym, jakie siły i jakie czynniki oddziałują na natężenie rywalizacji w sektorach i branżach, a to z kolei ma znaczenie z perspektywy konkurencyjności tychże sektorów i branż.

Choć w ujęciu neoklasycznym konkurencję utożsamiano z pewną strukturą rynku – zarówno jego strony podażowej, jak i popytowej – znaczenie dla wykrystalizowania się teorii konkurencyjności (a w szczególności dla teorii strategii konkurowania, która – jak zostanie szerzej

wyjaśnione w kolejnej części tego rozdziału – stanowi jeden z filarów konkurencyjności) miały także dociekania takich badaczy jak Alfred Marshall (*Principles of Economics* (1890)), Joan Robinson (*Economics of Imperfect Competition* (1933)) i Edward Henri Chamberlin (*The Monopolistic Competition* (1933)). Neoklasycy zainteresowali się takimi formami rynku, które charakteryzuje zróżnicowanie produktu. Zwrócono uwagę, że różnicowanie produktów i reklama firmy to instrumenty, po jakie przedsiębiorstwa mogą sięgać w procesie konkurencyjności i tym samym oddziaływać na swoją pozycję w branży, ta znów sygnalizuje ich konkurencyjność.

Rozumienie konkurencji jako rywalizacji w sprzedaży dóbr oraz wprowadzenie koncepcji przewagi różniczkowej, będącej rodzajem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa – pojęcia wykorzystywanego do opisu wymiarów konkurencyjności – to zasługa J.M. Clarka, który sformułował koncepcję konkurencji zdolnej do działania (*workable competition*). Przewagę różniczkową posiadają firmy, które są w stanie dotrzeć do określonego segmentu rynku z satysfakcjonującą go ofertą wyższej jakości lub/i tańszą niż konkurenci. Staje się to możliwe dzięki innowacjom.

Ekonomia heterodoksyjna

Ekonomia klasyczna i neoklasyczna, utożsamiając konkurencję z pewnym stanem na rynku, sygnalizowała dość nieśmiało znaczenie pewnych czynników wewnętrznych, zależnych od firm, jak i czynników niezależnych z otoczenia przedsiębiorstw dla kształtowania konkurencyjności. Bardziej odważne tezy na temat tego, co warunkuje osiągnięcie przewagi w rywalizacji między podmiotami, dają się dostrzec w ramach teorii i szkół rozwijanych w ramach ekonomii heterodoksyjnej. To przedstawiciele ekonomii heterodoksyjnej znacznie więcej uwagi poświęcili zachowaniom przedsiębiorstw na rynku, które wpisują się w jeden z wymiarów konkurencyjności, jakim jest strategia konkurencyjności. Scharakteryzowano ją w części poświęconej ujęciu problemowemu. W ramach ekonomii heterodoksyjnej zwróćmy uwagę na szkołę austriacką, ekonomię ewolucyjną, nurt schumpeteriański i instytucjonalny.

W ramach szkoły austriackiej funkcjonuje teoria zachowań ludzkich Ludwiga von Misesa, zaprezentowana w dziele *Human Action*:

A Treatise on Economics (1949). Przedsiębiorstwa są aktywnymi uczestnikami rynku i potrafią się dopasować do sytuacji rynkowej, którą kształtują konsumenci. Można dostrzec wyraźne nawiązanie do konkurencyjności podażowej, gdy przedsiębiorstwa zabiegają o względy konsumentów. Sformułowana przez szkołę austriacką idea subiektywizmu, w myśl której wartość zależy od tego, czy przedmiot oferty zostanie oceniony jako wartościowy, nie zaś od jego obiektywnej wartości, wyjaśnia także szerokie ujmowanie zasobów firmy, które stanowią o jej konkurencyjności. Zasobem firmy jest wszystko, co może przyczynić się do wydajnego i/lub skutecznego wytworzenia oferty wartościowej dla danego segmentu rynku. Tym samym szkoła austriacka stworzyła podwaliny pod zasobową teorię konkurencyjności przedsiębiorstwa, w myśl której posiadanie i umiejętne wykorzystywanie właściwej kompozycji zasobów stanowi bazę do kreowania konkurencyjności firmy.

Na znaczenie zasobów w procesie kształtowania konkurencyjności firmy zwraca też ekonomia ewolucyjna, na gruncie której konkurencja jest utożsamiana z procesem selekcji. Przetrwają te podmioty, które będą cechowały się lepszym dopasowaniem do środowiska, a to znów jest uwarunkowane posiadanymi zasobami. Zasoby tworzą jeden z wymiarów konkurencyjności, o czym zostanie powiedziane więcej w części poświęconej ujęciu problemowemu.

W ramach ekonomii ewolucyjnej wyróżniają się m.in. nurt schumpeteriański, skupiający kontynuatorów myśli J.A. Schumpetera, i nurt instytucjonalny – każdy z nich wskazuje na inne czynniki warunkujące sukces firmy w procesie konkurowania. W 1960 roku Joseph Alois Schumpeter w pracy *Teoria rozwoju gospodarczego* (1960) zaprezentował koncepcję twórczej destrukcji (trwałego zachwiania równowagi rynkowej) wywołanej przez innowacje, postęp techniczny i rozwój przemysłu. Schumpeter stworzył dyskusję, która doprowadziła do wniosku, że zdolność przedsiębiorstwa do dokonywania innowacji jest podstawą do osiągnięcia przewagi nad konkurentami, a w dalszej kolejności do zapewnienia sobie pozycji monopolisty. Przedsiębiorstwa rywalizują za pomocą innowacji, zaś bazą procesu konkurencji jest przedsiębiorczość rozumiana jako zdolność do generowania nowych rozwiązań i podejmowania ryzyka ich testowania na rynku. Wprowadzenie do dyskursu nad istotą konkurencji pojęcia innowacji i przedsiębiorczości pokazało, że są to czynniki, które różnicują siłę rynkową podmiotów, co przekłada się

na jeden z wymiarów ich konkurencyjności – zajmowaną na rynku pozycję konkurencyjną (więcej o pozycji konkurencyjnej w części o ujęciu problemowym).

Nurt instytucjonalny eksponuje wpływ zrutynizowanych wzorców zachowań oraz zwyczajów i sposobów myślenia na zmiany w gospodarce. Sygnalizuje zatem inne niż nurt zasobowy czynniki oddziałujące na konkurencyjność przedsiębiorstw, branż czy gospodarek.

Z kolei subiektywiści austriaccy, a zwłaszcza Friedrich von Hayek i kontynuatorzy jego myśli, zwrócili uwagę na rolę zasobu, jakim jest wiedza i procesy jej dyfuzji, które współcześnie są uważane za kluczowe źródła konkurencyjności zarówno przedsiębiorstw, branż, jak i całych gospodarek. Subiektywiści austriaccy podkreślali znaczenie wiedzy na temat rynku, która pozwala przedsiębiorcom dokonywać alokacji zróżnicowanych zasobów, tak aby możliwie najlepiej reagować na potrzeby rynkowe.

Koncepcje i tezy już wcześniej wspomnianego Schumpetera i przedstawicieli szkoły austriackiej zostały rozwinięte przez Edith Penrose, która w dziele *The Theory of Growth of The Firm* (1959) pokazała teorię wzrostu firmy opartego na akumulacji wiedzy. To dzięki tej wiedzy przedsiębiorstwa mogą rozszerzać zestaw możliwości produkcyjnych.

Ewolucjoniści wypracowali pojęcie rutyny organizacyjnej, którą utożsamiali ze stałymi i przewidywalnymi wzorcami zachowań organizacji. W ich zestawie wskazuje się na rutyny techniczne produkcji, gospodarki zapasami, procedury związane z rekrutacją i selekcją pracowników, politykę inwestycyjną, prace badawczo-rozwojowe, działalność marketingową czy opracowywanie i wdrażanie strategii. Na kanwie dociekań na temat rutyn organizacyjnych wyłoniło się pojęcie kompetencji i wyróżniających zdolności, które stanowią bazę do podejmowania rywalizacji na rynku przez przedsiębiorstwa, co znów przekłada się na konkurencyjność tychże firm.

Próba nakreślenia krótkiej genezy koncepcji konkurencyjności poprzez odwołanie się do wybranych ustaleń ekonomii głównego nurtu (ekonomii klasycznej i neoklasycznej) oraz ekonomii heterodoksyjnej (szkoły austriackiej nurtu schumpeteriańskiego, ekonomii ewolucyjnej, subiektywistów austriackich) pozwoliła zasygnalizować aspekty, które przyczyniły się do wykrystalizowania się koncepcji konkurencyjności firm, branż i gospodarek. Wykrystalizowanie się tej koncepcji przejawia

się w rozpoznaniu wymiarów konkurencyjności mikro, mezo i makro oraz relacji pomiędzy tymi wymiarami. To stanowi trzon rozważań podjętych w części dotyczącej ujęcia problemowego.

Ujęcie problemowe pojęcia

Bogaty rodowód koncepcji konkurencyjności, wielkowymiarowość pojęcia konkurencyjności i jej relatywny charakter stanowią dla badaczy z jednej strony trudne wyzwanie badawcze, z drugiej strony otwierają jednakże ciekawe i szerokie pole dociekań badawczych. Chcąc czerpać z bogactwa perspektyw i wielowymiarowości zagadnienia, jakim jest konkurencyjność, warto mieć świadomość, czym jest konkurencyjność przedsiębiorstwa, czym konkurencyjność branży, a jak można postrzegać konkurencyjność gospodarki. Niezależnie od tego, czy badania mają dotyczyć przedsiębiorstwa, branży czy całej gospodarki, zawsze warto najpierw podjąć próbę zdefiniowania poszczególnych pojęć (konceptualizacji) i potem zidentyfikowania możliwych miar i wskaźników, które będą pozwalały ocenić konkurencyjność.

Wymiary konkurencyjności

Konkurencyjność może być utożsamiana z potencjałem konkurencyjnym, strategią konkurowania i pozycją konkurencyjną. W zakresie każdego z podanych trzech wymiarów konkurencyjności – potencjału, strategii i pozycji konkurencyjnej – może występować sytuacja przewagi konkurencyjnej bądź luki konkurencyjnej. Przewaga konkurencyjna oznacza sytuację bycia lepszym od rywala, a luka konkurencyjna to sytuacja bycia gorszym od rywala.

Potencjał konkurencyjny stanowi bazę do kreowania strategii konkurowania, a ta prowadzi do zajęcia określonej pozycji konkurencyjnej. Na potencjał konkurencyjny składają się zasadniczo szeroko pojęte zasoby. Kategorie tychże zasobów oraz ich szczegółowy zestaw może być różny w zależności od tego, czy mówimy o potencjalnie konkurencyjnym przedsiębiorstwie, branży, gospodarki czy wreszcie pewnego zbioru gospodarek, który stanowi ugrupowanie integracyjne.

Jeśli rozpatrujemy potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa (niekiedy też określany mianem potencjału konkurencyjności), to ten poza zasobami będzie obejmował także kompetencje. Zasoby, którymi dysponuje przedsiębiorstwo, korespondują z poszczególnymi sferami działania przedsiębiorstwa. W jednej z pierwszych prac nad temat potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa wyszczególniono aż 11 sfer funkcjonalno-zasobowych i w sumie 91 elementów składających się na te sfery (Stankiewicz, 2000). Wskazano na istnienie następujących sfer:

- sfera informacji,
- sfera działalności badawczo-rozwojowej,
- sfera produkcji,
- sfera zarządzania jakością,
- sfera logistyki,
- sfera dystrybucji,
- sfera marketingu,
- sfera finansów,
- sfera organizacji i zarządzania,
- sfera zatrudnienia,
- sfera zasobów „niewidzialnych”.

Zwrócono zatem uwagę na posiadanie przez firmy zasobów materialnych, niematerialnych i ludzkich. Zasoby materialne to zasoby rzeczowe (budynki, budowle, maszyny, urządzenia, wyposażenie biur), zasoby finansowe. Zasoby niematerialne to wartości niematerialne i prawne (logo firmy, marka, *know-how*, posiadane patenty, reputacja, kultura organizacyjna) oraz zasoby ludzkie (liczba osób zatrudnionych, ich wykształcenie, wiedza, umiejętności, poziom doświadczenia).

Nieco inne spojrzenie na potencjał konkurencyjny prezentuje Gorynia (2002), wskazując, że może on obejmować takie elementy jak:

- kultura przedsiębiorstwa,
- jego zasoby (szeroko rozumiane),
- struktura organizacyjna przedsiębiorstwa,
- wizja strategiczna przedsiębiorstwa,
- właściwy dla przedsiębiorstwa sposób zachowania się (proces tworzenia strategii).

Kultura przedsiębiorstwa wskazuje, jakie zachowania są preferowane przez właścicieli i kierowników w firmie. Może ona się przejawiać w podejściu do podejmowania ryzyka, w zachowaniach w stosunku

do rywali na rynku czy w sposobie komunikowania się pracowników w firmie, w tym, co stanowi priorytet dla pracowników. Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa wskazuje na podział pracy, władzy i sposób oraz kierunek przepływu informacji. Elementem potencjału może też być wizja strategiczna, która pokazuje, gdzie firma chce być w przyszłości. Wizja koresponduje z misją przedsiębiorstwa, która mówi, czym aktualnie zajmuje się przedsiębiorstwo i co stanowi dla niego priorytet. Składową potencjału może też być proces tworzenia strategii firmy, który obejmuje proces formułowania strategii i potem jej wdrażania.

W literaturze anglojęzycznej zestaw zasobów i kompetencji przedsiębiorstwa określa się mianem zdolności strategicznej (*strategic capability*) i w ramach tejże zdolności wyszczególnia się zasoby podstawowe (*threshold resources*), zasoby unikalne (*unique resources*), kompetencje podstawowe (*threshold competences*) i kompetencje kluczowe (*core competences*). Kompetencja to zdolność wykorzystywania zasobu w określony sposób. Zasoby i kompetencje podstawowe są potrzebne przedsiębiorstwom do prowadzenia działalności na rynku. Natomiast zasoby unikalne i kluczowe kompetencje pozwalają osiągnąć przewagę nad konkurentami na rynku. Zasoby unikalne to takie, które posiada dane przedsiębiorstwo, a inne firmy ich nie posiadają. Unikalność zasobów może wynikać także z ich rozmiaru, jakości czy tego, jak zasoby są skomponowane, ustrukturyzowane. Kluczowe kompetencje to umiejętności i zdolności, dzięki którym zasoby są wykorzystywane w ramach działań i procesów organizacji w celu osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w sposób, którego inni nie mogą naśladować ani uzyskać. Można więc przyjąć, że dzięki kluczowym kompetencjom firma lepiej wykorzystuje posiadane zasoby.

Natomiast potencjał konkurencyjny branży, którą tworzą przedsiębiorstwa, będzie obejmował zasoby i kompetencje firm oraz relacje, jakie występują między przedsiębiorstwami w branżach. Branże są tworzone przez przedsiębiorstwa, pomiędzy którymi zachodzą relacje – firmy w tej samej branży mogą ze sobą konkurować, mogą współpracować, mogą też łączyć konkurowanie ze współpracą, co określa się mianem kooperacji lub kooperencji (Cygler, 2008; Jankowska, 2012).

Wreszcie potencjał konkurencyjny gospodarki, często utożsamiany ze zdolnością konkurencyjną kraju, będą tworzyły zasoby i kompetencje przedsiębiorstw, relacje pomiędzy tymi przedsiębiorstwami, ale także

elementy otoczenia regulacyjno-instytucjonalnego przedsiębiorstw na szczeblu branż, regionów kraju (instytucje mezoszczebla, jak np. izby branżowe, władze samorządowe na szczeblu miast, powiatów, gmin, regionów; regulacje prawne), otoczenia technologicznego (infrastruktura technologiczna, ośrodki badawczo-rozwojowe), otoczenia kulturowego (kultura narodowa utożsamiana z zabytkami, ośrodkami kultury, ale także z zestawem narodowych tradycji, norm, zwyczajów, zasad), otoczenia demograficznego (liczba ludności, jej cechy), otoczenia politycznego, do którego można zaliczyć działające partie polityczne, instrumenty polityki gospodarczej. Wszystkie te składowe decydują o rozmiarze i jakości bazy, którą dysponuje dana gospodarka. W sposób bardzo rozbudowany zestawienie elementów potencjału konkurencyjnego gospodarki traktują międzynarodowe rankingi konkurencyjności gospodarek.

Wracając znów na szczebel mikroekonomiczny, czyli pojedynczego przedsiębiorstwa, dochodzimy do pojęcia strategii konkurowania, która stanowi drugi z wymiarów konkurencyjności przedsiębiorstwa. Strategia konkurowania to sposób zachowania się przedsiębiorstwa wobec konkurentów. W literaturze przedmiotu można spotkać różne typologie strategii konkurowania. Jedni autorzy rozróżniają typy tej strategii wg rodzaju relacji z konkurentami, inni za kryterium wydzielenia typów strategii uznają to, co stanowi podstawę przewagi konkurencyjnej firmy (Kaleta, 2000; Porter, 1999; Jankowska, 2002). Zatem rozróżnia się strategie konfrontacyjne – gdy podmioty ze sobą rywalizują, strategie kooperacyjne – gdy dochodzi do współpracy między przedsiębiorstwami, czy strategie wymijające – gdy przedsiębiorstwa unikają siebie na rynku. Biorąc pod uwagę źródło przewagi konkurencyjnej, wyróżnia się strategie przywództwa kosztowego i strategie różnicowania. Ten podział strategii konkurowania jest kojarzony z M.E. Porterem, który w swoich pracach (Porter, 1999) wyjaśniał, że przedsiębiorstwa mogą podejmować rywalizację w skali całej branży, konkurując niskimi kosztami bądź wyróżniać się dzięki zastosowaniu innych instrumentów konkurowania (takich jak np. jakość, warunki płatności, warunki dostawy, parametry techniczne produktów). Firmy mogą też prowadzić rywalizację, ograniczając się do pewnej niszy/segmentu w branży, wówczas również mogą posłużyć się niskimi kosztami bądź innymi instrumentami konkurowania. Takie podejście określa się mianem strategii koncentracji.

Rysunek 1. Typy strategii konkurowania

Cele strategiczne Segment branża	Zróźnicowanie	Wiodąca pozycja kosztowa
	Koncentracja	
	Unikalność postrzegana przez klienta	Pozycja niskiego kosztu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Porter, 1999, s. 54.

Wybór określonej strategii konkurowania – w szczególności przez przedsiębiorstwo – wymaga dysponowania określonymi umiejętnościami i zasobami oraz znajomości potrzeb organizacyjnych (tabela 1).

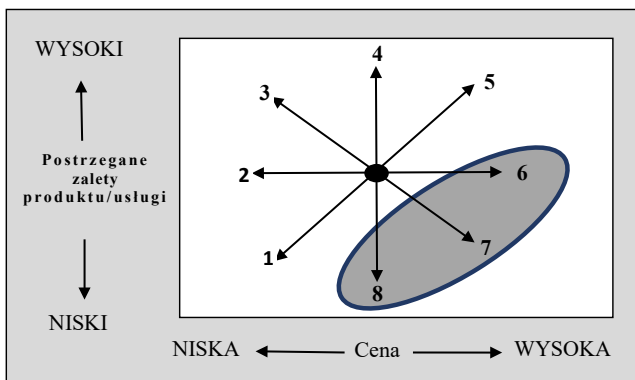
Tabela 1. Wymagania związane z podstawowymi strategiami konkurowania

Rodzaj strategii	Potrzebne umiejętności i zasoby	Potrzeby organizacyjne
Przywódstwo kosztowe	<ul style="list-style-type: none"> • Ciągłe nakłady inwestycyjne i dostęp do kapitału finansowego • Umiejętność projektowania technologii • Ścisły nadzór nad siłą roboczą • Technologizacja konstrukcji wyrobów 	<ul style="list-style-type: none"> • Ścisła kontrola kosztów • Częste i szczegółowe sprawozdania kontrolne • Ustrukturalizowana organizacja i zakresy odpowiedzialności • Zachęty oparte na ścisłym wykonaniu planów ilościowych
Zróźnicowanie	<ul style="list-style-type: none"> • Duże umiejętności marketingowe • Projektowanie wyrobów • Uzdolnienia twórcze • Duże możliwości prowadzenia badań podstawowych • Wysoka reputacja lub wiodąca pozycja korporacji w dziedzinie techniki • Długa tradycja w danej branży albo szczególna kombinacja umiejętności kadry 	<ul style="list-style-type: none"> • Ścisła koordynacja funkcji badawczo-rozwojowych, opracowania wyrobów i funkcji marketingowych • Subiektywne oceny i zachęty zamiast pomiarów ilościowych • Atrakcyjne warunki przyciągające wysoko wykwalifikowaną kadre
Koncentracja	<ul style="list-style-type: none"> • Kombinacja powyższych zasad postępowania nakierowana na określony segment strategiczny 	<ul style="list-style-type: none"> • Kombinacja powyższych zasad postępowania nakierowana na określony segment strategiczny

Źródło: Porter, 1999, s. 56.

M.E. Porter, pisząc o strategii konkutowania, podkreślał, że przedsiębiorstwo musi się zdecydować, czy konkuruje poprzez przywództwo kosztowe, czy raczej różnicowanie – inaczej grozi mu tzw. ugrzęźnięcie. Zatem w myśl podejścia Portera pole manewru przedsiębiorstwa odnośnie do strategii konkutowania jest dość ograniczone. Inne podejście zostało wypracowane przez Bowmanna i Faulknera, którzy zaproponowali model zegara strategicznego (1996) (rysunek 2).

Rysunek 2. Zegar strategiczny



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bowman, Faulkner, 1996.

Zegar strategiczny pokazuje pięć dostępnych dla przedsiębiorstwa strategii konkutowania oraz wskazuje na trzy opcje tej strategii skazane na porażkę. Każda ze strategii jest kombinacją postrzeganych zalet produktu oraz jego ceny. Strategie od 1 do 5 otrzymały następujące nazwy: 1 – bez dodatków (*no frills*); 2 – niska cena; 3 – hybrydowa; 4 – dyferencjacja; 5 – skupiona dyferencjacja. Kolejne trzy kombinacje zalet produktu i ceny są nieatrakcyjne dla kupującego: 6 – zwiększona cena i średnia wartość dla konsumenta; 7 – zwiększona cena i niska wartość dla konsumenta; 8 – standardowa cena i niska wartość dla konsumenta.

Posługiwanie się strategią konkutowania wymaga od przedsiębiorstwa określonego wykorzystywania potencjału konkurencyjnego. W efekcie przedsiębiorstwo zajmuje pozycję konkurencyjną. Tę w najprostszym ujęciu mierzy się za pomocą udziału w rynku oraz wskaźnika rentowności sprzedaży. Takie miary pozycji konkurencyjnej porównuje się z analogicznymi wskaźnikami najbliższego konkurenta albo trzech najbliższych konkurentów. Wskaźniki rentowności sprzedaży można też

porównywać ze wskaźnikami średnimi dla branży. Pozycja konkurencyjna pokazuje zatem, do jakich rezultatów doprowadziło zastosowanie określonej strategii konkurowania. Pozycja obrazuje, jak rynek ocenia to, co przedsiębiorstwo zaoferowało.

Wymiary konkurencyjności – potencjał konkurencyjny, strategia konkurowania i pozycja konkurencyjna – można odnosić do przedsiębiorstw, branż i całych gospodarek. Koncepcją, która nie posługuje się wprost tymi pojęciami, ale nawiązuje do każdego z tych wymiarów, jest diament Michaela Portera. Model ten wiąże się bezpośrednio z poziomem mezoekonomicznym, ale obejmuje czynniki z poziomów mikroekonomicznego, mezoekonomicznego i makroekonomicznego.

Diament Michaela Portera

M.E. Porter utożsamia konkurencyjność z produktywnością i postuluje rezygnację z uproszczonych i często sprzecznych określeń konkurencyjności (np. konkurencyjność rozumiana jako zjawisko makroekonomiczne określone przez kursy walutowe, stopy procentowe i deficyty budżetowe, konkurencyjność utożsamiana z obfitą i taną siłą roboczą, konkurencyjność wiązana z posiadaniem zasobów naturalnych, konkurencyjność kreowana przez politykę gospodarczą, konkurencyjność tłumaczona jako efekt występowania określonego stylu zarządzania). Diament M. Portera wskazuje na znaczenie czterech cech gospodarki (narodu), które kształtują dla firm z konkretnych branż środowisko sprzyjające powstawaniu przewagi konkurencyjnej (rysunek 3):

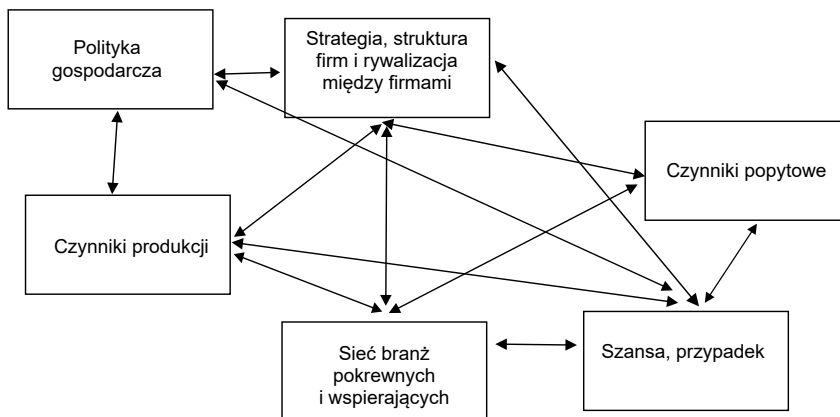
- warunki czynnikowe – wyposażenie danego kraju w czynniki produkcji, takie jak kwalifikowana siła robocza lub infrastruktura, potrzebna do konkurowania w danej branży,
- warunki popytowe – charakter popytu krajowego na produkty lub usługi danej branży,
- branże pokrewne i wspierające – obecność lub brak branż dostawców i pokrewnych, które są konkurencyjne w skali międzynarodowej,
- strategia, struktura firm i rywalizacja między nimi – warunki regulujące w danym kraju tworzenie, organizowanie i zarządzanie firmami oraz charakter rywalizacji.

Wskazane cztery komponenty uzupełniają się o dwie dodatkowe zmienne (rysunek 3):

- rząd – może wpływać na wspomniane cztery atrybuty gospodarki narodowej w sposób pozytywny lub negatywny poprzez prawo, ograniczenia taryfowe, itd., determinanty mogą także oddziaływać na rząd,
- szanse – zdarzenia, które mają niewiele wspólnego z warunkami panującymi w danym kraju i zwykle nie mogą być kontrolowane ani przez firmy, ani przez rządy, np. przełomy technologiczne, wynalazki, wojny, klęski żywiołowe.

Splot tychże czynników decyduje o tym, czy dany kraj staje się siedzibą dla firm z określonej branży osiągających przewagę konkurencyjną nad rywalami zagranicznymi. Można zatem przyjąć, że koncepcja „diamentu” jest przyczynkiem w wyjaśnianiu międzynarodowej konkurencyjności branży, gdyż zwraca uwagę na źródła przewagi konkurencyjnej branży, które tkwią także poza samą branżą.

Rysunek 3. Diament narodowej przewagi konkurencyjnej



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Porter, 2001.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Dotychczas przeprowadzone rozważania pokazują, że podstawowym poziomem analizy konkurencyjności jest poziom mikroekonomiczny, który utożsamia się z pojedynczym przedsiębiorstwem. Konkurencyjność przedsiębiorstwa jest kluczowa dla konkurencyjności branż czy całych gospodarek. Dyskusja nad konkurencyjnością gospodarki ma zwykle wymiar międzynarodowy, gdyż punktem odniesienia w ocenie jest inna gospodarka narodowa. Tymczasem w przypadku przedsiębiorstw można dokonać porównania z innym przedsiębiorstwem krajowym lub zagranicznym, podobnie jest w przypadku branż.

Podjęciem, które nawiązuje do różnych wymiarów konkurencyjności jednocześnie i które obejmuje wskazane wcześniej różne wymiary konkurencyjności, są międzynarodowe rankingi konkurencyjności gospodarek narodowych. Rankingi można traktować jako metodę oceny pozycji konkurencyjnej poszczególnych gospodarek narodowych, a ocena ta wynika z analizy bogatego zestawu czynników, które tworzą zdolność konkurencyjną danej gospodarki, budują jej potencjał konkurencyjny. Czynniki te zwykle odnoszą się do zjawisk, procesów obecnych w danej gospodarce.

Bardzo popularnym rankingiem jest zestawienie opracowywane przez Światowe Forum Ekonomiczne – The Global Competitiveness Report. Po raz pierwszy raport został wydany w 1979 roku. Ocenia on zdolność poszczególnych państw do zapewnienia mieszkańcom wysokiego poziomu dobrobytu i pokazuje pozycję konkurencyjną danego kraju, posługując się globalnym indeksem konkurencyjności – Global Competitiveness Index (GCI). Ocena ta bazuje zarówno na wtórnych danych statystycznych, jak i na opiniach menedżerów reprezentujących firmy oraz instytucje z poszczególnych krajów. Konkurencyjność w ujęciu tego raportu jest definiowana jako zestaw instytucji, polityk i czynników, które determinują poziom produktywności danego kraju. Poziom produktywności decyduje o poziomie dobrobytu i o stopach zwrotu z inwestycji, które znowu przekładają się na tempo wzrostu danej gospodarki.

Autorzy raportu zwracają uwagę na to, że należy mieć na uwadze specyfikę poszczególnych krajów i uwzględnić, że sposoby podnoszenia produktywności w poszczególnych krajach – w szczególności tych o różnym poziomie rozwoju gospodarczego – są różne. Globalny indeks

konkurencyjności opiera się na 12 filarach, które są przyporządkowane do odpowiednio wymagań podstawowych, czynników poprawiających efektywność, innowacyjność (tabela 2). W przekroju poszczególnych filarów wskazuje się na szereg czynników cząstkowych.

Tabela 2. Filary w GCI

Wymogi podstawowe	Czynniki poprawiające efektywność	Czynniki innowacyjności i rozwoju
<ul style="list-style-type: none"> • Instytucje (<i>Institutions</i>) • Infrastruktura (<i>Infrastructure</i>) • Środowisko makroekonomiczne (<i>Macroeconomic environment</i>) • Zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym (<i>Health and primary education</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> • Szkolnictwo wyższe i szkolenia (<i>Higher education and training</i>) • Efektywność rynku dóbr (<i>Goods market efficiency</i>) • Efektywność rynku pracy (<i>Labor market efficiency</i>) • Rozwój rynku finansowego (<i>Financial market development</i>) • Gotowość technologiczna (<i>Technological readiness</i>) • Wielkość rynku (<i>Market size</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> • Zaawansowanie środowiska biznesowego (<i>Business sophistication</i>) • Innowacyjność (<i>Innovation</i>)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Economic Forum.

Podział czynników na te trzy grupy koresponduje z podziałem krajów również na trzy grupy: gospodarki oparte na zasobach (*factor-driven*), na wydajności (*efficiency-driven*) i na innowacjach (*innovation-driven*). Podział ten odpowiada stadiom rozwoju gospodarczego i sygnalizuje, co stanowi podstawę budowania przewagi konkurencyjnej. Kraje bazujące na zasobach w procesie rywalizacji wykorzystują wyposażenie w czynniki wytwórcze, przede wszystkim niewykwalifikowaną siłę roboczą oraz zasoby naturalne. Takie podejście znajduje przełożenie na sposób konkurowania firm z tych krajów. Przedsiębiorstwa te konkurują niskimi cenami z uwagi na swoją niską produktywność i niskie koszty pracy. Kraje konkurujące poprzez wydajność to kraje nastawione na podnoszenie wydajności procesów produkcyjnych, co ma służyć wzrostowi jakości produktów. Wreszcie kraje-innowatorzy to takie państwa, których gospodarka jest napędzana przez przedsiębiorstwa potrafiące oferować nowe i unikalne produkty.

W kontekście dokonujących się zmian technologicznych oraz – mającej coraz większą rangę – kwestii szeroko pojętego zrównoważenia postrzeganie konkurencyjności tak firmy, jak i gospodarki także musi ewoluować. Udaną próbą respektowania zarówno wyzwań technologicznych, jak i wyzwań związanych ze zrównoważonym rozwojem są

modyfikacje wprowadzone w ramach indeksu globalnej konkurencyjności już ponad 10 lat temu. Polegały one na uwzględnieniu w ocenie globalnej konkurencyjności państw czynników odnoszących się do zrównoważenia społecznego (*social sustainability*) oraz środowiskowego (*environmental sustainability*). W efekcie uzyskano *sustainability-adjusted GCI*. Modyfikacje globalnego indeksu konkurencyjności próbują nadążać nie tylko za priorytetami zrównoważenia gospodarek tak na płaszczyźnie społecznej, jak i środowiskowej, ale również za wyzwaniami czwartej rewolucji przemysłowej. W 2018 roku pokazano globalny indeks konkurencyjności 4.0 – Global Competitiveness Index 4.0 (GCI 4.0). Czwarta rewolucja przemysłowa przyniosła ze sobą m.in. większe szanse na automatyzację produkcji, innowacje, a także poprawę produktywności. Tym samym wciąż aktualne są pytania o czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw, branż i wreszcie gospodarek.

BIBLIOGRAFIA

- Cygler, J. (2009). *Kooperacja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i korporacyjne*. Warszawa: SGH.
- Faulkner, D., & Bowman, C. (1996). *Strategia konkurencji*. Przeł. M. Albigowski. Warszawa: Wydaw. Gebethner i Ska.
- Gorynia, M. (Red.) (2002). *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*. Poznań: Wydaw. UEP.
- Jankowska, B. (2002). Konkurencja wewnątrzbranżowa jako determinanta konkurencyjności przedsiębiorstwa. *Gospodarka Narodowa*, 175(4), 66–82.
- Jankowska, B. (2012). *Kooperacja w klastrach kreatywnych. Przyczynek do teorii regulacji w gospodarce rynkowej*. Poznań: Wydaw. UEP.
- Kaleta, A. (2000). *Strategia konkurencji w przemyśle*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Seria: Monografie i Opracowania (nr 100), 854.
- Porter, M. (1999). *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*. Przeł. A. Ehrlich. Warszawa: PWE.
- Porter, M. (2001). *Porter o konkurencji*. Przeł. A. Ehrlich. Warszawa: PWE.
- Stankiewicz M.J. (2000). Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa. *Gospodarka Narodowa*, 161(7-8), 95–109.
- World Economic Forum, <https://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/04Backmatter/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018AppendixA.pdf> (dostęp: 06.05.2024).

Paweł Folfas

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://orcid.org/0000-0002-6052-7125>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.419>

Handel międzynarodowy w gospodarce światowej

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Handel międzynarodowy jest to wymiana dóbr i usług między podmiotami pochodzącymi z różnych państw. Z punktu widzenia pojedynczego państwa, a w kontekście handlu międzynarodowego mówimy o handlu zagranicznym, na który składają się eksport oraz import danego państwa.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Współcześnie wiele procesów produkcyjnych opartych jest na wykorzystaniu importowanych surowców i półproduktów, co sprawia, że mierzenie handlu za pomocą wartości dodanej zyskuje na znaczeniu i popularności. W przeszłości, gdy dane dobro finalne było przeważnie w całości wytwarzane z surowców i półproduktów pochodzących z tego samego państwa, mierzenie handlu za pomocą wartości brutto było wystarczające. Obecnie wydaje się nie dość satysfakcjonujące i może zafałszowywać wartość eksportu danego państwa.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: W 1970 r. wartość światowego eksportu dóbr i usług (mierzonego wartością brutto) wynosiła około 383 861 milionów USD, zaś w 2022 r. było to około 30 773 347 milionów USD. A zatem przez nieco ponad 50 lat wartość globalnego eksportu dóbr i usług wzrosła około 80 razy. Jeżeli chodzi o strukturę rzeczową handlu, to obecnie (2022 r.) udział artykułów przemysłowych jest trochę wyższy niż nieco ponad pięć dekad temu (1970 r.), udział usług wyraźnie wyższy, a udział płodów rolnych i surowców – zdecydowanie niższy.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI:

Handlowi międzynarodowemu należy poświęcać coraz więcej uwagi. Uzasadnieniem takiej rekomendacji jest fakt, że handel międzynarodowy wpływa na nasze życie codzienne. Każdy z nas jest zależny od tego, co inni nieznani nam ludzie mieszkający w różnych częściach świata wytwarzają.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, eksport, import

Definicja pojęcia

Najprościej handel międzynarodowy (*international trade*) można zdefiniować jako wymianę dóbr i usług między podmiotami pochodzącymi z różnych państw. Kluczowe w tej definicji są państwa i granice między nimi. Sprzedaż dóbr wyprodukowanych na Hawajach nabywcy mieszkającemu w Nowym Jorku nie będzie handlem międzynarodowym. Natomiast nabycie dóbr wytworzonych w Przemyślu przez mieszkańca Lwowa zostanie zaklasyfikowane jako handel międzynarodowy, mimo że Przemyśl i Lwów są oddalone od siebie o około 100 km, a nie tysiące kilometrów jak Hawaje i Nowy Jork.

O tym, że istnienie granic niesie za sobą bardzo poważne konsekwencje dla życia gospodarczego, pisze Budnikowski (2021, s. 35–37). Zwraca on uwagę, że nawiązywanie stosunków gospodarczych między podmiotami zlokalizowanymi w różnych państwach różni się w sposób zasadniczy od podobnych stosunków nawiązywanych w granicach państwa. W tym kontekście sprzedawanie dóbr czy usług w granicach tego samego państwa zazwyczaj jest zadaniem łatwiejszym, a na pewno znacząco różniącym się od sprzedawania dóbr i usług odbiorcom zagranicznym.

Z punktu widzenia pojedynczego państwa, a w kontekście handlu międzynarodowego, mówimy o handlu zagranicznym (*foreign trade*), na który składają się eksport oraz import danego państwa. Według Słownika Języka Polskiego PWN handel zagraniczny jest to handel z innymi państwami (SJP PWN, *Handel zagraniczny*). Z kolei eksport jest definiowany jako sprzedaż dóbr za granicę lub odpłatne świadczenie usług na rzecz kontrahenta zagranicznego (SJP PWN, *Eksport*), zaś import jako kupowanie za granicą dóbr (i sprowadzanie ich do własnego państwa) lub usług (SJP PWN, *Import*). Także z punktu widzenia pojedynczego państwa definiuje się kolejne pojęcie – bilans handlowy. Jest to różnica między wartością eksportu a wartością importu. Jeżeli wartość eksportu jest większa od wartości importu, to mówimy o dodatnim bilansie handlowym (nadwyżce handlowej). Natomiast jeżeli wartość importu przewyższa wartość eksportu, to mamy do czynienia z ujemnym bilansem handlowym (deficytem w handlu zagranicznym).

Definicje eksportu i importu stosowane przez Główny Urząd Statystyczny (GUS) są zbliżone do przytoczonych definicji słownikowych.

Warto podkreślić, że definicje te są zgodne z definicjami używanymi przez międzynarodowe instytucje zajmujące się gromadzeniem danych statystycznych takich jak: agendy Organizacji Narodów Zjednoczonych, Eurostat, Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (Bank Światowy), Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. Eksport dóbr i usług (*exports of goods and services*) obejmuje transakcje – dokonywane przez rezydentów – sprzedaży dóbr i usług nierezydentom. Według GUS rezydentami jest ogół ludności zamieszkującej (przebywającej) na terenie danego państwa na stałe (umownie przez okres co najmniej 12 miesięcy). Pojęcie ogół ludności dotyczy zarówno osób fizycznych, jak również osób prawnych i jednostek nieposiadających osobowości prawnej. Oznacza to, że polskimi rezydentami są także przedsiębiorstwa zarejestrowane i działające w Polsce, w tym filie zagraniczne korporacji transnarodowych. A zatem po raz kolejny kluczowe znaczenie mają granice danego państwa. Analogicznie import dóbr i usług (*imports of goods and services*) obejmuje transakcje – dokonywane przez rezydentów – zakupu dóbr i usług od nierezydentów (Główny Urząd Statystyczny, *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*).

Transakcje między rezydentami i nierezydentami znajdują się również w definicji handlu zagranicznego używanej przez Narodowy Bank Polski (NBP). W myśl tej definicji na wymianę dóbr i usług z zagranicą składają się transakcje zawierane między rezydentami a nierezydentami. NBP używa tej definicji przy sporządzaniu bilansu płatniczego Polski. Bilans płatniczy jest statystycznym zestawieniem obrotów z zagranicą, który w odniesieniu do określonego czasu w usystematyzowany sposób prezentuje transakcje gospodarcze zrealizowane przez Polskę z resztą świata, tzn. między rezydentami a nierezydentami. Definicja używana przez NBP jest zgodna z międzynarodowymi standardami przygotowywania bilansów płatniczych, gdyż są one sporządzane przez wszystkie państwa świata (Narodowy Bank Polski, *Uwagi metodyczne – statystyka bilansu płatniczego*).

W związku z tym, że omówione definicje ściśle związane są z państwami i ich granicami, należy odnieść się do obszarów posiadających autonomię (takich jak np. Wyspy Owcze, Grenlandia, Hongkong, Makau, Gibraltar). Obszary te formalnie nie są państwami, jednak w międzynarodowych bazach statystycznych występują jako odrębne

podmioty. W związku z tym w kontekście handlu międzynarodowego traktowane są one tak samo jak państwa. W rezultacie np. sprzedaż dóbr wytworzonych na Wyspach Owczych mieszkańcy Kopenhagi jest traktowana jako eksport Wysp Owczych oraz import Danii, a nie jak handel wewnętrzny Danii. Podobna sytuacja dotyczy także Strefy Gazy i Zachodniego Brzegu Jordanu (czasami ujmowanych łącznie jako Palestyna). Natomiast w międzynarodowych bazach statystycznych jako osobne podmioty nie występują części terytoriów innych państw okupowanych przez Rosję. Chodzi tu o Osetię Południową, Abchazję, Nadniestrze, Krym czy Donbas. Takie działania twórców tych baz danych (szerzej: społeczności międzynarodowej) należy uznać za zasadne.

Dokładniejszą definicję handlu zagranicznego, jednakże uwzględniającą omówioną kwestię granic państwa, podaje Dudziński (2010, s. 11–13). Przez handel zagraniczny rozumie on odpłatną wymianę dóbr dokonywaną przez podmioty danego państwa z partnerami mającymi siedzibę za granicą. Zwraca on uwagę, że współcześnie wymianę dóbr z zagranicą prowadzą przede wszystkim prywatne podmioty gospodarcze (przedsiębiorstwa produkcyjne lub handlowe). Jednak uczestnikami handlu zagranicznego mogą być również instytucje i agendy państwowe oraz osoby fizyczne. Ponadto wskazuje on, że handel zagraniczny jest wymianą odpłatną, czyli transakcją dwustronną składającą się ze świadczenia towarowego oraz świadczenia wzajemnego. To ostatnie najczęściej ma formę świadczenia pieniężnego. W rezultacie nie zaliczamy do handlu zagranicznego transakcji wyrażających się w jednostronnym przekazaniu własności dóbr (np. dostaw w ramach pomocy humanitarnej dla ofiar klęsk żywiołowych). Oprócz tego Dudziński (2010, s. 11–13) pisze, że przedmiotem handlu zagranicznego oprócz dóbr mogą być także usługi, a cechą odróżniającą transakcje handlu zagranicznego od transakcji handlu wewnętrznego jest pochodzenie przedmiotów wymiany z różnych państw.

Dudziński (2010, s. 12) opisuje także kluczową różnicę między handlem zagranicznym a handlem międzynarodowym. Handel zagraniczny zawsze jest rozpatrywany z punktu widzenia jednego państwa i dlatego możemy mówić o handlu zagranicznym Polski, Francji, USA itp. (zgodnie z wcześniejszymi rozważaniami możemy też mówić o handlu zagranicznym Grenlandii czy Palestyny). Natomiast handlem międzynarodowym jest wymiana dóbr i usług grupy państw (regionu) lub wszystkich

państw łącznie. W rezultacie możemy mówić np. o handlu międzynarodowym między państwami wysoko rozwiniętymi, handlu między Europą a Azją czy po prostu o handlu międzynarodowym, mając na myśli handel światowy (globalny).

Jest to zgodne z definicjami handlu zagranicznego i międzynarodowego znajdującymi się w Encyklopedii PWN. Handel międzynarodowy jest to łączna wymiana dóbr i usług grupy państw lub wszystkich państw świata (handel światowy) z ich wszystkimi zagranicznymi kontrahentami. Handel zagraniczny stanowi natomiast element składowy handlu międzynarodowego (Encyklopedia PWN, *Handel międzynarodowy*). Podobnie to widzi także Rogaczewski (2017), który pisze, że zasadniczą różnicą jest to, iż handel zagraniczny obejmuje wymianę handlową dwóch państw z punktu widzenia jednego z nich, natomiast handel międzynarodowy sugeruje spojrzenie na taką samą wymianę handlową i na jej rezultaty z punktu widzenia obu tych państw łącznie.

Na zakończenie kwestii związanych z definicjami warto wspomnieć o transakcjach wewnątrzspółnotowych odbywających się między państwami członkowskimi Unii Europejskiej (UE). Unia Europejska jako niedokończona unia gospodarcza i walutowa stanowi najbardziej zaawansowane ugrupowanie integracyjne na świecie. Oznacza to, że niemal wszystkie bariery w handlu międzynarodowym i podejmowaniu działalności gospodarczej za granicą zostały usunięte (w teorii nie powinno być żadnych barier, ale w praktyce czasami się one zdarzają). W rezultacie, głównie ze względów podatkowych, rozróżnia się sprzedaż dobra czy usługi z jednego państwa członkowskiego UE do innego państwa członkowskiego od sprzedaży dobra czy usługi z państwa członkowskiego UE do państwa nienależącego do UE. Tylko ta druga będzie kwalifikowana jako eksport, zaś ta pierwsza nosi nazwę wewnątrzspółnotowej dostawy towarów (przyjmujemy, że towarem może być dobro lub usługa). Analogicznie jest w przypadku zakupu dobra lub usługi – wówczas mówimy o imporcie i wewnątrzspółnotowym nabyciu towarów (Podatki.gov.pl, 2024). Tak sformułowane definicje eksportu i importu różnią się od tych wcześniej omówionych. Jednakże ich stosowanie jest ograniczone i dotyczy przede wszystkim kwestii podatkowych. Należało jednak o nich wspomnieć, biorąc pod uwagę zarówno członkostwo Polski w UE, jak i fakt, że UE jest liczącym się graczem w stosunkach międzynarodowych – zarówno gospodarczych, jak i politycznych.

Analiza historyczna pojęcia

W przypadku pojęcia handlu międzynarodowego analiza historyczna samego pojęcia wydaje się bezzasadna. Definicje handlu międzynarodowego oraz handlu zagranicznego nie zmieniły się od czasów starożytnych. Natomiast tym, co wymaga analizy historycznej, jest sposób mierzenia handlu międzynarodowego. I tak obecnie możemy mówić o mierzeniu handlu międzynarodowego i zagranicznego za pomocą wartości brutto oraz za pomocą wartości dodanej. Żeby zobrazować różnice między tymi sposobami pomiaru, posłużymy się przykładem.

Załóżmy, że państwo *X* eksportuje dobro finalne do państwa *Y*. Wartość tego dobra finalnego wynosi 100. Do wytworzenia tego dobra finalnego potrzebne były surowce i półprodukty o wartości 60, które zostały zaimportowane przez *X*. Jeżeli mierzymy eksport z *X* do *Y* za pomocą wartości brutto (*gross exports*), to wyniesie on 100, czyli dokładnie tyle, ile wartość eksportowanego dobra finalnego. Natomiast wartość eksportu z *X* do *Y* mierzona za pomocą wartości dodanej (*value-added exports*) wyniesie 40. Skąd taka wartość? Otóż jest to wartość dodana, która powstała na terytorium państwa *X* w wyniku procesu produkcji, czyli przekształcenia zaimportowanych surowców i półproduktów o wartości 60 w dobro finalne o wartości 100. Eksport mierzony za pomocą wartości dodanej informuje tylko o tej części wartości brutto dobra finalnego, która została wytworzona na terytorium eksportera, czyli państwa *X*. Nie uwzględnia zaś ona wartości surowców i półproduktów, które były potrzebne w produkcji dobra finalnego, ale pochodzą z importu.

Współcześnie wiele procesów produkcyjnych opartych jest na wykorzystaniu importowanych surowców i półproduktów, co sprawia, że mierzenie handlu za pomocą wartości dodanej zyskuje na znaczeniu i popularności. W przeszłości, gdy dane dobro finalne było przeważnie w całości wytwarzane z surowców i półproduktów pochodzących z tego samego państwa, mierzenie handlu za pomocą wartości brutto było wystarczające. Obecnie wydaje się nie dość satysfakcjonujące i może zafałszowywać wartość eksportu danego państwa. Chodzi np. o sytuację, gdy za potęgę handlową zostanie uznane państwo, które specjalizuje się w montowaniu dóbr finalnych z importowanych części. Wówczas wartość eksportu takiego państwa może być znacznie zawyżona w stosunku do rzeczywistego wkładu tego państwa w postaci wartości

dodanej wytwarzanej na jego terytorium. A wspomniane części zostaną dwukrotnie wliczone do handlu światowego – najpierw w eksporcie z innych państw do analizowanego tu państwa-montowni, a potem ponownie w jego eksporcie jako część wartości eksportowanych przez niego dóbr finalnych.

W praktyce mierzenie handlu za pomocą wartości dodanej jest dość skomplikowane. Naturalnie nie ma możliwości analizy procesu produkcji każdego dobra finalnego (usługi finalnej), które jest przedmiotem handlu. Dlatego też do mierzenia handlu za pomocą wartości wykorzystuje się międzynarodowe tablice przepływów gałęziowych. Szczegóły tego mierzenia są dość skomplikowane (zob. np. Folfas, 2016) i znacząco wykraczają poza ramy tego opracowania. Regularne pomiary handlu międzynarodowego za pomocą wartości dodanej odbywają się dopiero od około dekady i od tego czasu w międzynarodowych bazach danych dostępne są statystyki handlu międzynarodowego mierzonego w ten sposób.

Innym wątkiem, który wydaje się warty poruszenia w kontekście analizy historycznej, są sposoby pomiaru międzynarodowego handlu usługami. Wiążą się one z czterema metodami świadczenia usług w skali międzynarodowej określonymi w Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami (GATS), który był efektem wielostronnych negocjacji handlowych odbywających się w latach 1986–1994 (tzw. runda urugwajska). Fakt, iż dopiero w latach 80. XX w. pojawiła się potrzeba dokładnego określenia metod świadczenia usług w skali międzynarodowej, także w celu dokładnego pomiaru międzynarodowego handlu usługami, wskazuje, że wcześniej międzynarodowy handel usługami odgrywał małą rolę. Wynikało to z dużo mniejszej międzynarodowej mobilności kapitału, siły roboczej i samych usług.

W układzie GATS określono cztery metody świadczenia usług (Prawo Unii Europejskiej (2017):

- świadczenie usługi z terytorium jednego państwa na terytorium innego państwa (np. międzynarodowe rozmowy telefoniczne, szkolenie on-line);
- świadczenie usługi na terytorium jednego państwa dla konsumenta przybyłego z innego państwa (np. turystyka);
- świadczenie usługi przez usługodawcę jednego państwa poprzez obecność handlową na terytorium innego państwa (np. usługi finansowe);

- świadczenie usługi przez okresową obecność i pracę osób pochodzących z jednego państwa na terytorium innego państwa (np. projekty budowlane, konsultanci, artyści dający występy zagraniczne).

W okresie przed wejściem w życie układu GATS pomiar międzynarodowego handlu usługami był szacunkowy, a statystyki dotyczące tego handlu nie były dostępne w międzynarodowych bazach danych.

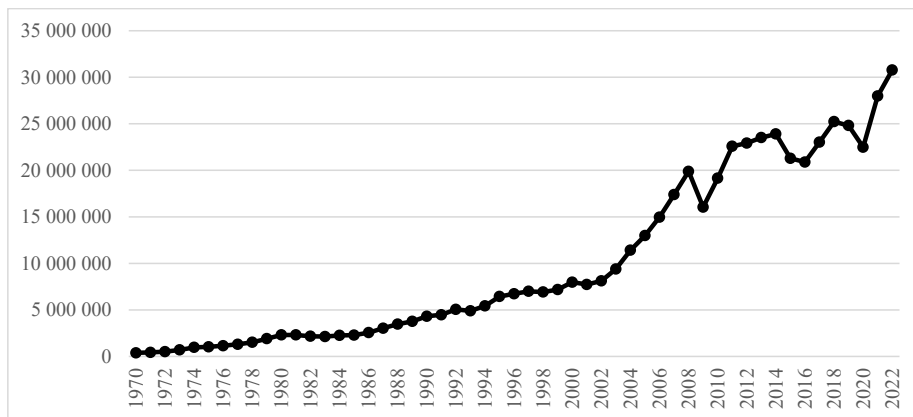
A zatem tak jak przez dziesięciolecia handel międzynarodowy był mierzony tylko za pomocą wartości brutto (mierzenie za pomocą wartości dodanej upowszechniło się około dekadę temu), tak również przez dziesięciolecia mierzony był tylko międzynarodowy handel dobrami, a handel usługami był pomijany. I to jest ta zasadnicza różnica między teraźniejszością a przeszłością. Dlatego też właśnie mierzenie handlu międzynarodowego za pomocą wartości dodanej oraz mierzenie międzynarodowego handlu usługami stały się tematem analizy historycznej.

Ujęcie problemowe pojęcia

Prawdopodobnie najlepszym sposobem, by zmierzyć światowy czy też globalny handel, jest zsumowanie wartości eksportów poszczególnych państw. Alternatywnie można zsumować wartości importów wszystkich państw świata, ale należy pamiętać, że w wartości importu danego państwa znajdują się podatki pośrednie nakładane przez to państwo na zagraniczne dobra i usługi (przede wszystkim cła) oraz koszty ich ubezpieczenia i transportu do granicy tego państwa. Natomiast wartość eksportu danego państwa nie zawiera wspomnianych elementów, więc wydaje się lepszym miernikiem handlu zagranicznego i międzynarodowego. Chodzi tutaj o mierzenie handlu za pomocą wartości brutto, czyli bierzemy pod uwagę eksport mierzony wartością brutto (eksport mierzony za pomocą wartości dodanej jest analizowany w dalszej części opracowania).

Handel usługami zaczął być mierzony względnie niedawno, a dokładniej pierwsze szacunki miały miejsce w latach 60. XX w. W rezultacie nie ma danych ilustrujących światowy eksport usług przed 1970 r. (są tylko dane dotyczące handlu zagranicznego wybranych państw – głównie wysoko rozwiniętych). Dlatego też zmiany wartości światowego eksportu dóbr i usług analizowane są w latach 1970–2022 (zob. wykres 1).

Wykres 1. Wartość światowego eksportu brutto dóbr i usług w latach 1970–2022 (w milionach USD, ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: The World Bank, *Exports of goods and services*

W 1970 r. wartość światowego eksportu dóbr i usług (mierzonego wartością brutto) wynosiła około 383 861 milionów USD (celowo wartości są podane w milionach USD, żeby uniknąć problemu niejednoznaczności określeń takich jak miliard, bilion czy trylion), zaś w 2022 r. było to około 30 773 347 milionów USD. A zatem przez nieco ponad 50 lat wartość globalnego eksportu dóbr i usług wzrosła około 80 razy. Nie oznacza to, że w latach 1970–2022 wartość światowego eksportu dóbr i usług ciągle wzrastała. Zdarzały się również spadki. Dwa największe były związane z dwoma światowymi kryzysami gospodarczymi – pierwszego w 2009 r. (kryzys gospodarczy poprzedzony światowym kryzysem finansowym) oraz drugiego w 2020 r. (kryzys związany z pandemią Covid-19).

Zmieniła się też struktura sektorowa światowego eksportu dóbr i usług. W 1970 r. na eksport produktów rolnych i surowców (sektor I gospodarki – dobra nieprzetworzone) przypadało około 34% globalnego eksportu. Udział artykułów przemysłowych (sektor II – dobra przetworzone) wynosił wówczas około 52%, a udział usług (sektor III) około 14%. Natomiast w 2022 r. udział produktów rolnych i surowców wynosił około 24%, udział artykułów przemysłowych około 54%, a usług około 22%. A zatem obecnie udział artykułów przemysłowych jest trochę wyższy niż nieco ponad pięć dekad temu, udział usług wyraźnie wyższy, a udział produktów rolnych i surowców zdecydowanie niższy (zob. wykres 2).

Wykres 2. Struktura sektorowa światowego eksportu brutto dóbr i usług w latach 1970 i 2022

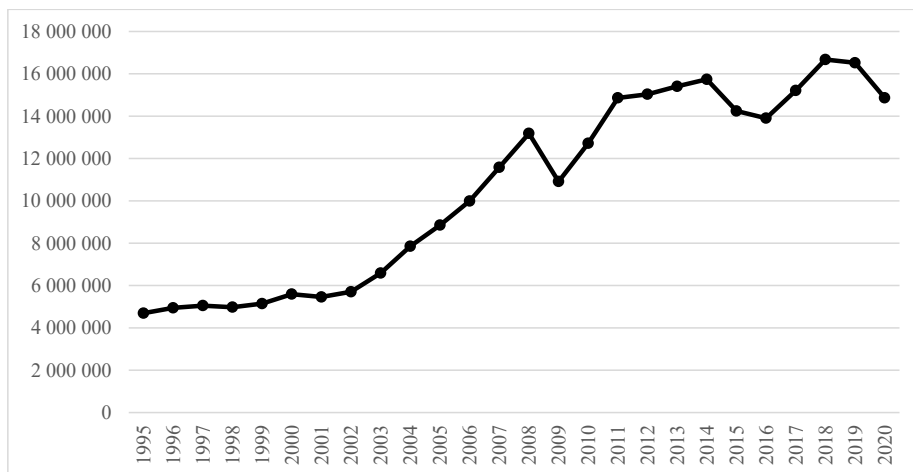


Źródło: opracowanie własne na podstawie: The World Bank, *Exports of goods and services* oraz UNCTAD, *Data centre*.

Biorąc pod uwagę światowy eksport samych dóbr (bez usług), obecnie na artykuły przemysłowe przypada niespełna 70% wartości globalnego eksportu, a na płody rolne i surowce nieco ponad 30%. W 1970 r. udziały te wynosiły odpowiednio: około 60% i 40%, z kolei w 1950 r. około 41% i 59%, w 1930 r. około 45% i 55%, natomiast w 1900 r. około 40% i 60%. A zatem pod koniec XIX w. w światowym eksporcie dóbr dominowały płody rolne i surowce, w połowie XX w. udziały obu grup dóbr były zbliżone, zaś obecnie dominują artykuły przemysłowe (UN Statistics Division, 1962).

Teraz przechodzimy do światowego handlu mierzonyego za pomocą wartości dodanej. I tu również posłużymy się sumą eksportów wszystkich państw, ale tym razem eksportów mierzonych za pomocą wartości dodanej. Analiza obejmuje lata 1995–2020, gdyż dane za wcześniejsze lata są niedostępne (zob. wykres 3).

Wykres 3. Wartość światowego eksportu dóbr i usług mierzonego za pomocą wartości dodanej w latach 1995–2020 (w milionach USD, ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Stat, 1. TiVA 2022 ed. Principal Indicators.

W 2020 r. wartość globalnego eksportu dóbr i usług mierzonego za pomocą wartości dodanej wyniosła około 14 864 555 milionów USD. A zatem obecnie światowy eksport dóbr i usług mierzony za pomocą wartości dodanej jest ponad dwukrotnie mniejszy niż globalny eksport dóbr i usług mierzony za pomocą wartości brutto. Potwierdza to wcześniejsze ustalenia, że w przypadku eksportu brutto te same dobra i usługi pośrednie (surowce, półprodukty, części) będące przedmiotem handlu są liczone wielokrotnie, co sztucznie zawyża wartość światowego handlu.

Warto zauważyć, że światowy eksport mierzony za pomocą wartości dodanej wykazuje podobne tendencje jak światowy eksport brutto. W latach 1995–2020 wystąpiły wyraźne spadki związane ze światowym kryzysem gospodarczym w 2009 r. oraz globalnym kryzysem związanym z pandemią Covid-19 (2020 r.). Ze względu na względnie krótki okres analizy światowego eksportu mierzonego za pomocą wartości dodanej pomijamy badanie zmian jego struktury sektorowej.

W ekonomii międzynarodowej wyróżnia się także handel międzygałęziowy (*inter-industry trade*) oraz wewnątrzgałęziowy (*intra-industry trade*). Pierwszy polega na wymianie dóbr lub usług pochodzących z różnych branż. Mamy z nim do czynienia np. wtedy, kiedy Polska

eksportuje do Niemiec wędliny, a importuje lekarstwa. Taką wymianę nazywa się też tradycyjną, gdyż odnoszą się do niej zarówno potoczne wyobrażenia o handlu międzynarodowym, jak i wypowiedzi klasyków teorii ekonomii. Drugim rodzajem wymiany jest handel podobnymi produktami wytwarzanymi w ramach jednej branży (gałęzi), czyli handel wewnątrzgałęziowy (inaczej – dwukierunkowy). Jego przykładem jest sprzedaż niemieckich samochodów osobowych do Francji i zakup francuskich samochodów osobowych przez Niemcy (Czarny, 2006, s. 371).

W przytoczonej definicji handlu wewnątrzgałęziowego milcząco zakłada się, że w ramach branży (gałęzi) produkty (lub usługi) są do siebie bardziej podobne niż w skali międzygałęziowej. Co więcej, z tej definicji nie wynika, o jakie podobieństwo chodzi. Czym innym jest podobne przeznaczenie, a czym innym – podobna technika produkcji. W teorii wyróżnia się dwa rodzaje handlu wewnątrzgałęziowego, co częściowo wyjaśnia, o jaki rodzaj podobieństwa chodzi. I tak poziomy handel wewnątrzgałęziowy jest to wymiana dóbr i usług zróżnicowanych pozajakościowo i pochodzących z jednej branży (gałęzi). Przykładem takiego handlu jest wymiana odzieży zróżnicowanej pod względem koloru czy fasonu (kroju). Natomiast pionowy handel wewnątrzgałęziowy obejmuje wymianę dóbr i usług pochodzących z jednej branży (gałęzi) i różniących się jakością. Przykładem takiego handlu jest wymiana odzieży wytworzonej z różnych materiałów (odzież jedwabną traktujemy jako odzież o wyższej jakości w porównaniu z odzieżą poliestrową). Pionowym handlem wewnątrzgałęziowym jest też wymiana półproduktów i dóbr finalnych. Półprodukt traktowany jest jako gorszy jakościowo produkt finalny. A zatem eksport części samochodów i import gotowych samochodów osobowych też można uznać za pionowy handel wewnątrzgałęziowy (Czarny 2006, s. 377–380).

W badaniach empirycznych handlu wewnątrzgałęziowego branżą (gałąź) definiuje się bardzo wąsko. Chodzi o to, żeby technika produkcji dóbr (usług) była bardzo podobna. Przykładami gałęzi są: (i) tusze i półtusze ze świń, zamrożone; (ii) oliwki, świeże lub schłodzone; (iii) żakiety, z włókien syntetycznych, damskie lub dziewczęce (z wył. dzianych, kurtek od wiatru i podobnych artykułów) oraz (iiii) samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone zasadniczo do przewozu mniej niż 10 osób, włącznie z samochodami osobowo-towarowymi oraz samochodami wyścigowymi, wyposażone w silniki tłokowe wewnętrznego

spalania z zapłonem iskrowym, o pojemności skokowej $\leq 1000 \text{ cm}^3$ (z wył. pojazdów do poruszania się po śniegu i podobnych pojazdów specjalnego przeznaczenia). Jeżeli zaś chodzi o wyróżnienie poziomego i pionowego handlu wewnątrzgałęziowego, to szacuje się wartości jednostkowe dóbr (usług), które oblicza się jako iloraz wartości i ilości dóbr. Przyjmuje się założenie, że dobra wysokiej jakości są droższe od dóbr niskiej jakości. Jeżeli wartości jednostkowe dóbr (usług) eksportowanych są zbliżone do wartości jednostkowych dóbr (usług) importowanych, to taki handel klasyfikuje się jako poziomy handel wewnątrzgałęziowy. W przeciwnym wypadku mamy do czynienia z pionowym handlem wewnątrzgałęziowym.

Pod koniec pierwszej dekady XXI w. handel wewnątrzgałęziowy stanowił niespełna 30% światowego handlu dobrami. W handlu między państwami wysoko rozwiniętymi przypadła na niego około 1/3 wymiany dóbr, zaś w handlu między państwami rozwijającymi się około 20%. Ponadto niespełna 40% handlu dobrami wewnątrz Unii Europejskiej przypadła właśnie na wymianę wewnątrzgałęziową (Czarny & Śledziwska, 2012, s. 188, 194). Wyniki autorskiego badania handlu wewnątrzgałęziowego wskazują, że w 2022 r. stanowił on około 29% światowego handlu dobrami i był nieco mniejszy niż w 2000 r., gdy przypadało na niego około 32% globalnej wymiany dóbr (badanie zostało przeprowadzone na podstawie danych z bazy WITS–COMTRADE (<https://wits.worldbank.org/>); uwzględniono w nim gałęzie na poziomie 6-cyfrowym według nomenklatury HS – czyli tak samo, jak w przywołanym badaniu Czarny i Śledziwskiej).

Analizując światowy handel, warto zwrócić uwagę na rolę korporacji transnarodowych (*transnational corporations*). Korporacją transnarodową jest przedsiębiorstwo składające się z przedsiębiorstwa macierzystego (spółki matki; *parent company*) oraz co najmniej jednej filii zagranicznej (spółki córki; *foreign affiliate*), czyli przedsiębiorstwa kontrolowanego przez firmę macierzystą i działającego w państwie innym niż macierzyste nazywanym państwem goszczącym. Zazwyczaj korporacje transnarodowe składają się z wielu filii zagranicznych działających w wielu państwach.

Korporacje transnarodowe uczestniczą w około 80% handlu międzynarodowego – chodzi o transakcje, w których eksporterem lub importerem jest przedsiębiorstwo wchodzące w skład korporacji transnarodowej.

Natomiast na sam handel wewnątrz korporacyjny (*intra-firm trade*) – czyli handel między przedsiębiorstwami należącymi do tej samej korporacji transnarodowej – przypada zaś co najmniej 35% wartości światowego handlu (Zorska, 2007, s. 107–112).

Po rozważaniach dotyczących światowego handlu (czyli handlu z perspektywy państw, czyli makroekonomicznej) przechodzimy do omówienia handlu zagranicznego z perspektywy mikroekonomicznej, czyli przedsiębiorstwa. Transakcje eksportowe, jak i importowe mogą być realizowane między producentami i odbiorcami – bezpośredni eksport/import – bądź poprzez wyspecjalizowane przedsiębiorstwa (firmy) handlu zagranicznego, które występują jako pośrednicy w handlu – pośredni eksport/import. Eksport bezpośredni wymaga stworzenia odpowiednich podstaw organizacyjnych w przedsiębiorstwie. Przy większych jego rozmiarach niezbędne jest utworzenie w firmie własnego działu eksportu, zatrudnienie specjalistów w dziedzinie akwizycji, reklamy, marketingu oraz prowadzenie intensywnych badań rynków zagranicznych. Analogicznie w przypadku importu bezpośredniego potrzebny jest własny dział importu, a czasami zagraniczne przedstawicielstwo firmy. Ponadto w celu zapewnienia nieprzerwanego zaopatrzenia, zwłaszcza gdy wielkości dostaw podlegają wahaniom, wskazane jest posiadanie własnego magazynu dóbr importowanych (Rymarczyk, 2012, s. 18–22).

Dlaczego przedsiębiorstwa decydują się na eksport? Najczęściej chodzi o sprzedaż swoich dóbr czy usług na rynku zagranicznym po wyższej cenie w porównaniu z ceną płaconą na rynku krajowym. Pojawia się pytanie, dlaczego odbiorcy zagraniczni są gotowi zapłacić wyższą cenę w porównaniu z odbiorcami krajowymi. Albo przedsiębiorstwo eksportujące oferuje dobro, które nie jest w ogóle wytwarzane za granicą (np. plantator bananów eksportuje swoje produkty do państw znajdujących się w strefie klimatu umiarkowanego), albo oferuje dobro po cenie niższej w porównaniu z ceną oferowaną przez miejscowych przedsiębiorców (np. odzież wyprodukowana w Wietnamie jest oferowana we Włoszech po cenie niższej od tej proponowanej przez włoskie przedsiębiorstwa tekstylne). Odbiorcy zagraniczni są również czasami gotowi zapłacić wyższą cenę za importowane dobra czy usługi niż za dobra krajowe, jeżeli jakość dóbr importowanych jest wyższa od jakości dóbr krajowych (może także chodzić o jakieś pozajakościowe cechy, którymi charakteryzuje się dobro zagraniczne, a których nie posiada

dobro krajowe) – np. mieszkaniec Francji uważa, że japońskie samochody są mniej awaryjne od francuskich, więc decyduje się na zakup aut importowanych.

Podobne rozumowanie możemy przeprowadzić z punktu widzenia odbiorców zagranicznych, czyli importerów. A zatem odbiorcy zagraniczni decydują się na import, gdyż w kraju jakichś dóbr czy usług się nie produkuje (mieszkańcy strefy klimatu umiarkowanego chcą jeść nie tylko owoce uprawiane u nich w kraju, ale także owoce egzotyczne – np. banany). Albo ceny oferowane przez krajowych producentów są wyższe od tych proponowanych przez przedsiębiorstwa zagraniczne (mieszkaniec Włoch nabywa odzież wyprodukowaną w Wietnamie). Wreszcie może być tak, że krajowe produkty czy usługi nie spełniają określonych wymogów jakościowych lub pozajakościowych. Odbiorcami zagranicznymi mogą też być przedsiębiorstwa, które potrzebują surowców, materiałów czy innych komponentów do produkcji, które w kraju nie są w ogóle wytwarzane albo są oferowane po wyższej cenie. Ewentualnie przedsiębiorstwo importuje komponenty zagraniczne, gdyż jego właściciele uważają, że analogiczne komponenty krajowe są jakościowo gorsze.

Generalnie odpowiadając na pytanie, dlaczego od zarania dziejów ludzie handlują ze sobą (czyli prowadzą wymianę w skali międzynarodowej), należy stwierdzić, że skoro tak robią, to najpewniej na tym zyskują. Te korzyści są różne. Po pierwsze, chodzi o możliwość wybierania spośród szerszego wachlarza dóbr i usług. Ludzie są bardziej zadowoleni, gdy nabywają i konsumują dobra pochodzące z różnych państw w porównaniu z sytuacją, gdy kupują tylko dobra i usługi krajowe (korzyści nie mają charakteru pieniężnego). Po drugie, chodzi o płacenie niższych cen za dobra czy usługi importowane, a także o otrzymywanie wyższych cen za dobra czy usługi eksportowane. Czyli w tym drugim przypadku chodzi o korzyści pieniężne.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

W powszechnie stosowanej klasyfikacji tematów (zagadnień, obszarów badawczych), którymi zajmują się ekonomiści, czyli JEL Classification System, handel międzynarodowy jest częścią bloku tematycznego

pod nazwą „Ekonomia międzynarodowa” (*International Economics*). W trakcie studiów na kierunkach ekonomicznych zazwyczaj najwięcej o handlu międzynarodowym naucza się na zajęciach z ekonomii międzynarodowej oraz na zajęciach z przedmiotów specjalistycznych dotyczących handlu zagranicznego przedsiębiorstw.

Jednakże o handlu międzynarodowym studenci uczą się także podczas zajęć z mikroekonomii oraz makroekonomii, gdyż w globalnym świecie absurdalne byłoby nauczanie tylko o gospodarkach zamkniętych (autarkicznych). Również coraz częściej właśnie w podręcznikach do mikroekonomii czy makroekonomii znajdują się rozdziały dotyczące handlu międzynarodowego. W przeszłości były one obecne zazwyczaj tylko w podręcznikach do ekonomii międzynarodowej (oraz w podręcznikach do przedmiotów specjalistycznych o handlu zagranicznym przedsiębiorstw).

Tak czy inaczej handlowi międzynarodowemu należy poświęcać coraz więcej uwagi – niezależnie od tego, czy jest on częścią ekonomii międzynarodowej, czy częścią mikroekonomii i makroekonomii. Uzasadnieniem takiej rekomendacji jest fakt, że handel międzynarodowy wpływa na nasze codzienne życie. Każdy konsument np. w Polsce codziennie czerpie użyteczność z dóbr czy usług wytworzonych w różnych częściach świata (sok z greckich pomarańczy czy brazylijska kawa na śniadanie, ubranie z Chin, włoskie buty, smartfon z Tajwanu, komputer z USA, auto z Niemiec itd.), więc każdy z nas jest zależny od tego, co inni nieznanymi nam ludźmi mieszkający w różnych częściach świata wytwarzają. I należy poświęcać jak najwięcej uwagi właśnie tym współzależnościom między ludźmi. Dotyczy to zarówno badań empirycznych handlu międzynarodowego, jak również nauczania o handlu międzynarodowym.

Jeżeli chodzi o mierzenie handlu międzynarodowego, to należy dalej udoskonalać pomiary handlu usług, w szczególności usług świadczonych on-line. Prawdopodobnie za sprawą procesów cyfryzacji ich udział w handlu międzynarodowym będzie się zwiększał. Należy również dalej upowszechniać mierzenie handlu za pomocą wartości dodanej, gdyż w warunkach umiędzynarodowienia i fragmentacji produkcji taki sposób pomiaru jest bardziej adekwatny w porównaniu do mierzenia handlu za pomocą wartości brutto.

BIBLIOGRAFIA

- Budnikowski, A. (2021). *Ekonomia międzynarodowa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Czarny, E. (2006). *Mikroekonomia*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Czarny, E., & Śledziewska, K. (2012). *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Dudziński, J. (2010). Handel zagraniczny – zagadnienia wstępne. W: J. Dudziński (Red.), *Podstawy handlu zagranicznego* (s. 11–29). Warszawa: Difin S.A.
- Encyklopedia PWN (b.d.). *Handel międzynarodowy*. <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/handel-miedzynarodowy;3909894.html> (dostęp: 18.11.2023).
- Folfas, P. (2016). *Handel mierzony wartością brutto i wartością dodaną – analiza porównawcza*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Główny Urząd Statystyczny (b.d.). *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*. <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/3775,pojecie.html> (dostęp: 11.11.2023).
- OECD Stat (b.d.). 1. TiVA2022 ed. Principal Indicators. https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2022_C1 (dostęp: 19.11.2023).
- Narodowy Bank Polski (2023). *Statystyka bilansu płatniczego – uwagi metodyczne*. <https://nbp.pl/statystyka-i-sprawozdawczosc/statystyka-bilansu-platniczego/uwagi-metodyczne/> (dostęp: 11.11.2023).
- Podatki.gov.pl (2024, 16 kwietnia). *Transakcje wewnątrzspółnotowe*. <https://www.podatki.gov.pl/vat/abc-vat/transakcje-wewnatrzspolnotowe/> (dostęp: 19.05.2024).
- Prawo Unii Europejskiej (2017, 23 listopada). *WTO: porozumienie w sprawie handlu usługami*. <https://eur-lex.europa.eu/PL/legal-content/summary/wto-agreement-on-trade-in-services.html> (dostęp: 19.11.2023).
- Rogaczewski, R. (2017). *Wybrane aspekty handlu międzynarodowego na przykładzie Polski i Niemiec*. *Acta Universitatis Nicolai Copernici. Zarządzanie*, 44(2), 87–100.
- Rymarczyk, J. (2012). Formy handlu zagranicznego. W: J. Rymarczyk (Red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika* (rozdział 1). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- SJP PWN (b.d.). *Eksport*. <https://sjp.pwn.pl/szukaj/eksport.html> (dostęp: 11.11.2023).

- SJP PWN (b.d.). *Handel zagraniczny*. <https://sjp.pwn.pl/szukaj/handel%20zagraniczny.html> (dostęp: 11.11.2023).
- SJP PWN (b.d.). *Import*. <https://sjp.pwn.pl/szukaj/import.html> (dostęp: 11.11.2023).
- The World Bank. Data. (b.d.). *Exports of goods and services*. <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD> (dostęp: 19.11.2023).
- UN Statistics Division (1962). *International trade statistics 1900–1960*. <https://unstats.un.org/unsd/trade/imts/Historical%20data%201900-1960.pdf> (dostęp: 19.11.2023).
- UNCTAD. Data Centre (b.d.). <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/> (dostęp: 19.11.2023).
- WITS–COMTRADE (b.d.). <https://wits.worldbank.org/> (dostęp: 10.02.2024).
- Zorska, A. (2007). *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Agnieszka Głodowska
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
<https://orcid.org/0000-0002-5317-8625>
<https://doi.org/10.35765/slowniki.431>

Teorie handlu międzynarodowego

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Celem teorii handlu międzynarodowego jest objaśnienie przyczyn i mechanizmów wymiany międzynarodowej, czynników determinujących strukturę towarową i geograficzną tej wymiany oraz relacje wymienne między gospodarkami.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Teorie handlu międzynarodowego są jedną z najstarszych subdyscyplin ekonomii. Dotychczas powstało wiele koncepcji, takich jak teorie: klasyczne, neoklasyczne, współczesne. Ewolucja teorii handlu międzynarodowego wynikała ze zmieniających się uwarunkowań rynkowych oraz postępu technologicznego. Kolejne teorie powstawały na gruncie krytyki poprzednich lub jako ich rozwinięcie.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Teorie handlu międzynarodowego na przestrzeni lat koncentrowały się na następujących aspektach: koszty wytwarzania, zasoby, wiedza, technologia, kapitał ludzki, popyt i podaż, polityka państwa.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: Dynamicznego charakteru handlu międzynarodowego oraz złożoności procesów globalnych nie sposób opisać za pomocą jednej koncepcji. Współcześnie większość powiązań handlowych pomiędzy gospodarkami łatwiej zrozumieć na podstawie nowych teorii handlu. Wymagane jest jednak podejście bardziej interdyscyplinarne, uwzględniające:

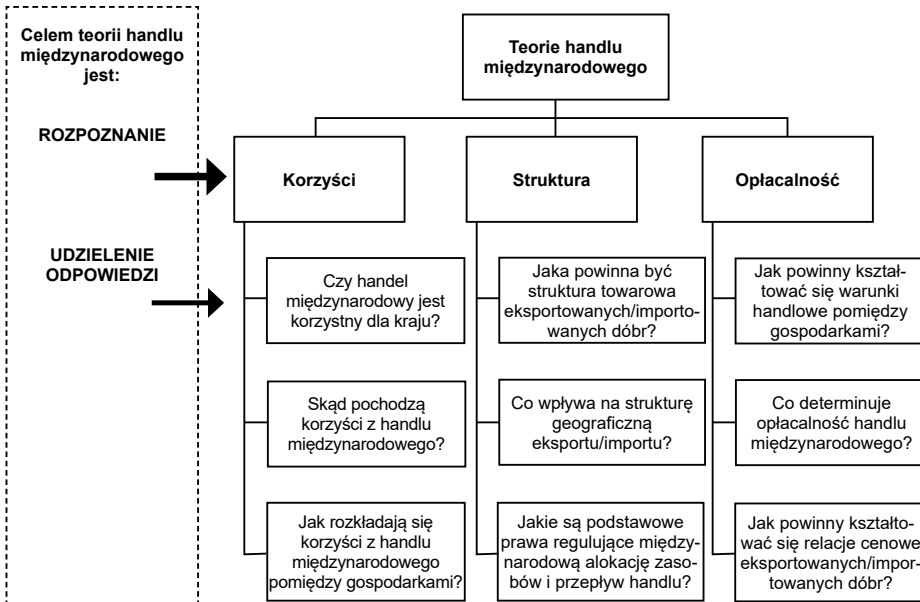
teorie wzrostu gospodarczego, nową geografię ekonomiczną, teorie internacjonalizacji.

Słowa kluczowe: klasyczne teorie handlu, nowe teorie handlu, alternatywne teorie handlu, teorie neoczynnikowe, teorie neotechnologiczne

Definicja pojęcia i określenie obszaru badań

Problemy handlu międzynarodowego były przedmiotem zainteresowania wielu badaczy od czasu, kiedy ludność zaczęła wymieniać się towarami i usługami z zagranicą. Uwagę skupiano przede wszystkim na zidentyfikowaniu korzyści, jakie mogą osiągać kraje zaangażowane w wymianę międzynarodową dóbr oraz mechanizmów, które temu towarzyszą. Rozpoznane na tym tle uwarunkowania konsekwentnie przekładały się na pewien uporządkowany układ pojęć, twierdzeń i aksjomatów, tworząc spójny system teoretyczny opisujący handel międzynarodowy. Na przestrzeni lat na skutek zmian w gospodarce globalnej teorie handlu międzynarodowego ewoluowały, a poszczególne koncepcje zmieniały się, wzbogacane nowymi czynnikami i krytyką poprzednich ujęć. Cele i funkcje teorii handlu międzynarodowego pozostają jednak te same. Zajmują się one objaśnianiem przyczyn wymiany handlowej między krajami, jak również czynników wpływających na jej strukturę towarową i geograficzną (Wydymus & Głodowska, 2013). Powstałe w kolejnych latach dość liczne koncepcje niejednorodnie opisywały warunki określające eksport i import, począwszy od przewag kosztowych (absolutnych lub względnych), poprzez dostępność zasobów wytwórczych kraju, a na czynnikach technologicznych kończąc. Skupiały się one jednak na trzech zasadniczych kwestiach: 1) zyskach z handlu międzynarodowego dla gospodarki, 2) pożądanej strukturze handlu międzynarodowego, 3) opłacalności handlu międzynarodowego dla podmiotów zaangażowanych. W kontekście pierwszego, podstawowego, komponentu teorii handlu międzynarodowego próbują rozpoznać, czy kraje odnoszą korzyści z handlu i następuje to bezwarunkowo, ewentualnie jakie mechanizmy muszą być wprowadzone, aby osiągnąć korzyść. Z tym związane są pytania dotyczące źródeł tych korzyści oraz ich podziału pomiędzy gospodarkami zaangażowanymi w handel. Ważnym czynnikiem handlu międzynarodowego, który może determinować korzyści z wymiany dla kraju, jest struktura towarowa i geograficzna wymiany. Następnie teorie handlu międzynarodowego objaśniają, jak powinny kształtować się warunki handlowe wymiany międzynarodowej, kiedy jest ona opłacalna dla gospodarki i podmiotów oraz jak powinny kształtować się ceny w handlu międzynarodowym.

Rysunek 1. Cele teorii handlu międzynarodowego



Źródło: opracowanie własne.

Współcześnie problematyka handlu międzynarodowego jest bardzo złożona i dynamiczna. Poszczególne teorie, choć zmieniały się na przestrzeni lat, nie zdezaktualizowały się całkowicie, nawet te najstarsze pomimo ograniczonej ich aplikalności stają się podstawą do formowania nowych, bardziej dopasowanych do rzeczywistości spostrzeżeń. Wciąż bowiem gospodarki ze względu na różnicowanie możliwości produkcyjnych i wyposażenia w czynniki wytwórcze mogą produkować towary po różnych kosztach względnych. Wymiana takich dóbr może być korzystna dla gospodarek uczestniczących w handlu międzynarodowym. Co więcej, gospodarki mogą także specjalizować się w produkcji dóbr, dla których osiągają relatywną przewagę produkcyjną. Szczególne znaczenie ma współcześnie transfer technologii i działalność korporacji transnarodowych, co także nie jest bez znaczenia dla wzorców współczesnego handlu międzynarodowego. Dlatego też ważne wydaje się zrozumienie wszystkich koncepcji wyjaśniających wymianę międzynarodową. Dotyczy to także zrozumienia czynników wpływających na wzorce handlu gospodarek, wyposażenie w czynniki wytwórcze

i ich mobilność oraz możliwości eksportowe krajów. Teorie handlu międzynarodowego powiązane są z innymi subdyscyplinami ekonomii w sposób komplementarny. Przede wszystkim można odnosić je do teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego. Handel międzynarodowy nie jest bowiem celem samym w sobie, a ma przyczyniać się do wzrostu gospodarczego, rozwoju i poprawy dobrostanu społeczeństw.

Analiza historyczna pojęcia

Teorie handlu międzynarodowego to jedna z najstarszych subdyscyplin ekonomii. Pierwszą usystematyzowaną koncepcją wymiany była teoria merkantylistyczna, która sprowadzała się do założeń teorii protekcjonizmu. Koncepcja wywodzi się od grupy mężczyzn (kupców, bankierów, handlowców, urzędników i filozofów), którzy w XVII i XVIII wieku w Europie popularyzowali swoje poglądy na temat handlu międzynarodowego, według których bogactwo i dobrobyt społeczeństwa wyrażone są w zasobach metali szlachetnych (złota i srebra). W najprostszym rozumieniu założeń merkantylistów im więcej złota i srebra posiadał naród, tym był bogatszy i potężniejszy. W gromadzeniu metali szlachetnych kluczową rolę odgrywał handel zagraniczny maksymalizujący eksport złota i srebra i minimalizujący ich import. Tym samym celem handlu zagranicznego było osiągnięcie nadwyżki w bilansie handlowym. Idea merkantylizmu charakteryzowała się założeniami wysoce nacjonalistycznymi, postulowała bowiem wprowadzanie regulacji administracyjnych w obszarze handlu (ograniczających import i promujących eksport) i centralizację działalności gospodarczej (Rymarczyk, 2006). Założenia merkantylistów były przedmiotem krytyki ekonomistów, np. Davida Hume'a, Adama Smitha, Davida Ricarda. Uznawali oni za fałszywe utożsamianie pieniędzy z kapitałem w podejściu merkantylistów, a dodatniego bilansu handlowego z roczną relacją pomiędzy dochodami a konsumpcją społeczną. Co więcej, wskazani autorzy nie zgadzali się z określaniem handlu międzynarodowego jako gry o sumie zerowej, co wynikało z założenia merkantylistów i potrzeby generowania nadwyżki w bilansie handlowym. W praktyce oznaczałoby to, że jedne nacje zyskują, a inne tracą, uzyskując deficyt handlowy (nieemożliwe jest, aby wszystkie kraje generowały nadwyżkę w handlu).

Adam Smith oraz David Ricardo dowiedli bowiem, że handel międzynarodowy może być grą o sumie dodatniej, oznaczającą, że może on być korzystny dla wszystkich zaangażowanych gospodarek (Ozimek & Michałowski, 2013).

Krytyka założeń merkantylistycznych doprowadziła do uformowania się nowej koncepcji handlu międzynarodowego, która powstając na gruncie klasycznej szkoły ekonomii, przybrała miano klasycznej teorii wymiany międzynarodowej. W ramach tej teorii dominowały dwie koncepcje: 1) koncepcja kosztów absolutnych i 2) koncepcja kosztów relatywnych. Według klasyków korzyści z polityki protekcjonistycznej, postulowanej przez merkantylistów, zostały wyczerpane. Zweryfikowane na tym tle poglądy zainicjowały orientację na wolny handel (Rymarczyk, 2006). Założenia koncepcji klasycznej, zwłaszcza uproszczony model dwóch gospodarek i dwóch towarów, doskonałą konkurencję i doskonałą mobilność czynników produkcji, jako mało realistyczne, uznano w kolejnych latach za znikomo przydatne do opisywania problemów handlu międzynarodowego. W kolejnych latach zostały one zatem uzupełnione w ramach kolejnego nurtu – tzw. ekonomii neoklasycznej. Teorie wymiany rozwijane w ramach tej ekonomii określa się zatem mianem poklasycznych (lub neoklasycznych) teorii handlu międzynarodowego. Rozwój założeń neoklasycznych następował w wyniku ewolucji teorii kosztów komparatywnych i kojarzony jest przede wszystkim z teorią kosztów alternatywnych i zastosowaniem krzywych obojętności oraz teorią obfitości zasobów.

Postępująca globalizacja, liberalizacja handlu i coraz większe zaangażowanie gospodarek i podmiotów gospodarczych w wymianie międzynarodowej doprowadziły w drugiej połowie XX w. do stopniowego kwestionowania dotychczasowych klasycznych i neoklasycznych założeń wymiany międzynarodowej. Obserwacja praktyki gospodarczej doprowadziła do potrzeby zdefiniowania nowych modeli koncepcyjnych, które określa się mianem nowych (lub alternatywnych) teorii handlu międzynarodowego. Uznaje się je za współczesne koncepcje, wśród których można zidentyfikować trzy grupy teorii: 1) neoczynnikowe, 2) neotechnologiczne, 3) popytowo-podażowe (Wydymus & Głodowska, 2013). Rozwój poszczególnych teorii handlu międzynarodowego w ujęciu chronologicznym zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Teorie handlu międzynarodowego w ujęciu chronologicznym

Okres	Nazwa	Reprezentanci	Słowa kluczowe
XVI–XVII w.	merkantylizm	Jean-Baptiste Colbert, Thomas Mun	akumulacja kruszców, protekcjonizm
XVIII w.	teoria kosztów absolutnych	Adam Smith	wolny handel, koszty produkcji, przewaga absolutna
początek XIX w.	teoria kosztów komparatywnych	David Ricardo, Robert Torrens	wolny handel, koszty produkcji, specjalizacja, przewaga relatywna
początek XIX w.	teoria kosztów alternatywnych	Gottfried Haberler	wolny handel, koszty produkcji, popyt, koszty utraconych korzyści
XIX w.	teoria obfitości zasobów	Bertil Ohlin, Wassily Leontief, Paul Anthony Samuelson	wolny handel, czynniki produkcji, obfitość zasobów, kierunki handlu, paradoks Leontiefa, efekt Stopera-Samuelsona
początek XIX w.	doktryna protekcjonizmu wychowawczego	Friedrich List	czasowy protekcjonizm, rola państwa, struktura eksportu
początek XX w.	teorie neoczynnikowe	Richard Baldwin, Jarosław Vanek, Donald Keesing, Gary Haufbauer	kapitał ludzki, czynniki produkcji, specjalizacja, innowacje, struktura handlu
druga połowa XX w.	teoria luki technologicznej	Michael Vivian Posner	konkurencja technologiczna, wiedza, postęp techniczny i technologiczny, opóźnienie naśladowcze, innowatorzy, imitatorzy, struktura handlu
druga połowa XX w.	teoria cyklu życia produktu	Raymond Vernon, Michael Porter	różnice technologiczne, fazy cyklu życia produktu, struktura towarowa
druga połowa XX w.	teorie popytowo-podażowe	Staffan Burenstam Linder, Paul Armington, Helmut Hesse	podobieństwo preferencji popytowych, poziom dochodu <i>per capita</i> , zróżnicowanie popytu, struktura towarowa
druga połowa XX w.	teoria handlu wewnątrzgałęziowego	Herbert Grubel, Peter Lloyd, Paul Krugman	struktura towarowa, konkurencja, korporacje międzynarodowe, łańcuchy dostaw
XX–XXI w.	nowa-nowa teoria handlu	Paul Krugman, Marc J. Melitz, Elhanan Helpman, Jonathan Eaton, Andrew B. Bernard	analiza na poziomie firm, zróżnicowanie firm, inwestycje zagraniczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rynarzewski & Zielińska-Głębocka (2006), Rymarczyk (2006), Ozimek & Michałowski (2013), Kundera (2018).

Ujęcie problemowe pojęcia

Zgodnie ze szkołą klasyczną w ekonomii prowadzenie każdej działalności, w tym zagranicznej, powinno przynosić korzyści, dlatego teorie handlu międzynarodowego wynikające z tego nurtu skupiały się na źródłach korzyści z wymiany międzynarodowej. Klasycy uważali, odmiennie niż merkantyliści, że tkwią one nie w zasobach metali szlachetnych, ale rozmiarach produkcji. Ten tok rozumowania rozwijał się w powiązaniu ze specyfiką kosztów, które w ramach koncepcji klasycznej określane były jako absolutne i względne (komparatywne). Autorem teorii kosztów absolutnych jest Adam Smith (1723–1790). Podstawą poglądów Smitha było założenie, że istnieją dwa kraje, dwa towary i jeden czynnik produkcji – praca. Powodem, dla którego kraje angażują się w wymianę międzynarodową, są przewagi absolutne, jakie osiągają podczas wytwarzania dóbr. Taką przewagę posiada każdy kraj, musi jedynie zidentyfikować takie dobro, dla którego występuje przewaga absolutna, i specjalizować się w produkcji tego konkretnego dobra. Specjalizacja ta powinna prowadzić do eksportu wymienionego dobra i czerpania korzyści z handlu międzynarodowego dla kraju-eksportera. Przewaga absolutna oznacza większą efektywność danej gospodarki w produkcji wskazanego dobra. Efektywność z kolei może wynikać z niższych kosztów wytwarzania, mierzonych nakładem pracy (Głodowska & Wydymus 2013). Ta sama gospodarka powinna importować dobra, dla których nie osiąga przewagi absolutnej, tj. dobra, którego koszty wytwarzania są wyższe niż w innej gospodarce. Według koncepcji Smitha globalnie wszystkie kraje mogą osiągać korzyści z wymiany, a źródłem tych korzyści jest wytwórcza różnorodność kosztowa wynikająca z różnic w nakładach pracy na jednostkę towarową (Głodowska & Wydymus, 2013).

Udoskonaleniem teorii kosztów absolutnych jest koncepcja Davida Ricarda (1772–1823), określana mianem teorii kosztów względnych (komparatywnych). Według Ricarda to nie koszty absolutne, ale względne są źródłem korzyści z wymiany międzynarodowej i determinują zaangażowanie gospodarek w wymianę. Możemy bowiem mieć do czynienia z sytuacją, w której jeden kraj wytwarza większość towarów taniej niż inny. Pomimo tej dysproporcji, według koncepcji Ricarda, wymiana handlowa pomiędzy gospodarkami i tak może być korzystna, jeżeli występuje różnica względna (komparatywna) w wytwarzaniu

dóbr przez te gospodarki. Oznacza to, że kraj może specjalizować się w produkcji i eksporcie dobra, które potrafi wytworzyć względnie najtaniej. John Stuart Mill (1806–1873) przyczynił się do kontynuacji myśli Ricarda, akcentując relacje wymienne i prawa rządzące podziałem korzyści z handlu międzynarodowego pomiędzy gospodarkami zaangażowanymi. Zgodnie z podejściem klasycznym uważał, że korzyści te wynikają z relacji kosztów względnych, jednak zwrócił on szczególnie uwagę na stronę popytową. Tym samym Mill sformułował prawo wzajemnego popytu, zgodnie z którym korzyści z wymiany dla gospodarki są większe, jeżeli jej popyt na towary z zagranicy (od konkretnego partnera) jest mniejszy od popytu zagranicznego (tego partnera) na towary danej gospodarki. Oznacza to, że wymiana międzynarodowa prowadzi do zmiany relacji wymiennej towarów w dwóch handlujących ze sobą gospodarkach i w konsekwencji determinuje popyt na wzajemnie importowane dobra (Ozimek & Michałowski, 2013).

Modele kosztowe handlu zagranicznego uznaje się za jedno z najważniejszych w historii myśli ekonomicznej, nie są one jednak pozbawione ograniczeń, dlatego stały się podatnym gruntem dla krytyki następców Smitha i Ricarda. Na gruncie tej krytyki rozwijały się tzw. koncepcje neoklasyczne, które związane są przede wszystkim z Wilfredem Paretem (1848–1923), Enrikiem Baronem (1859–1924), Bertilem Ohlinem (1899–1979) i Wassylim Leontiefem (1906–1999). Neoklasycy, zgodnie z poprzednimi teoriami, uważali, że warunkiem efektywnej wymiany międzynarodowej jest polityka wolnego handlu. Ich rozważania na temat handlu międzynarodowego uzupełniały koncepcje klasyczne o aspekt relacji wymiennej pomiędzy krajami oraz czynniki determinujące strukturę geograficzną wymiany. Rozważania na temat relacji wymiennej między krajami Milla kontynuował Alfred Marshall (1842–1924). Odchodząc od postrzegania handlu międzynarodowego sprowadzającego się do dwóch towarów, zaproponował tzw. reprezentatywny koszyk towarów, będący przedmiotem wymiany między gospodarkami oraz zwrotne krzywe popytu i podaży. Zwrotna krzywa popytu jednego kraju na reprezentatywny koszyk towarów drugiego kraju była jednocześnie krzywą podaży koszyka towarów tego drugiego kraju. Celem Marshalla było wykazanie istnienia równowagi w handlu międzynarodowym (Rymarczyk, 2006). Korzyści z handlu międzynarodowego są uwarunkowane elastycznością popytu i podaży handlujących

ze sobą gospodarek, zdaniem Marshalla. Stosunkowo większe korzyści osiąga gospodarka, która silniej reaguje na zmiany relacji wymiennej i jest bardziej elastyczna. Gottfried Haberler (1900–1995) zwrócił z kolei uwagę na koszty alternatywne w handlu zagranicznym. Zgodnie z teorią kosztów alternatywnych kraj może specjalizować się w produkcji jednego lub dwóch dóbr, lub ich kombinowanej ilości. O ilości i rodzaju dóbr, jakie kraj powinien produkować i eksportować, decydują relatywnie niższe koszty alternatywne poniesione przez wybór jednej z opcji produkcji zamiast innej. Kraje specjalizują się w produkcji tych dóbr, dla których koszty alternatywne są najniższe. Zidentyfikowanie niższych kosztów alternatywnych daje swobodę wyboru specjalizacji przy uwzględnieniu sytuacji na rynku międzynarodowym (Rynarzewski & Zielińska-Głębocka, 2006).

Wśród koncepcji neoklasycznych zdecydowanie najwięcej uwagi poświęca się teorii obfitości zasobów związanej z nazwiskiem Ohlina. W tym nurcie zwraca się uwagę nie tylko na korzyści z wymiany, ale także jej optymalne kierunki, które według Ohlina uzależnione są od zróżnicowania cen towarów wynikających z wyposażenia gospodarek w czynniki produkcji. Obfitość zasobów oznaczała wyposażenie kraju w czynniki produkcji i w konsekwencji cenę dóbr, które w wyniku zastosowania tych czynników zostaną wytworzone. Według tej koncepcji kraj obfitujący w kapitał powinien specjalizować się w produkcji i eksporcie dóbr kapitałochłonnych, z kolei kraj bogaty w pracę powinien specjalizować się w produkcji i eksporcie dóbr pracochłonnych. Wymienione kraje mogą realizować wzajemną wymianę handlową korzystną dla obu stron (Głodowska & Wydymus, 2013). Leontief podważył zasadność założeń Ohlina poprzez empiryczną ich weryfikację na przykładzie gospodarki Stanów Zjednoczonych. Dowiódł on bowiem, że Stany Zjednoczone pomimo obfitości w kapitał eksportowały głównie towary o dużym nasyceniu pracy, a importowały dobra kapitałochłonne. Zjawisko to określone zostało w literaturze jako tzw. paradoks Leontiefa. Wyłuszczeniem paradoksu jest postrzeganie zasobu w sensie jakościowym, a nie ilościowym. Uznano, że praca w Stanach Zjednoczonych dzięki swojej wydajności jest stosunkowo tańsza, pomimo że tamtejsza jednostka pracy była najdroższa. Co więcej, zwrócono uwagę na pracę naukowców, inżynierów i kadr wyższego szczebla, uznając, że zasób pracy kwalifikowanej w Stanach Zjednoczonych jest zdecydowanie

większy niż w innych gospodarkach (Zielińska-Głębocka, 1996). W późniejszym czasie Paul Anthony Samuelson (1915–2009) zwrócił uwagę na kształtowanie się cen towarów i czynników ich produkcji pod wpływem handlu międzynarodowego. Dowiódł on, że handel międzynarodowy w warunkach wolnorynkowych prowadzi do konwergencji cen tych samych towarów oraz czynników produkcji (nawet tych niemobilnych). Jego teza wynikała z faktu, że specjalizacja eksportowa gospodarki związana z obfitością danego czynnika zwiększa popyt na ten czynnik i tym samym powoduje wzrost jego ceny. Z kolei wycofywanie się z produkcji dóbr, które powstają z czynników rzadko występujących w danej gospodarce, zmniejsza popyt na te czynniki, powodując spadek ich ceny. Twierdzenie to określane jest jako twierdzenie Heckschera-Ohlina-Samuelsona (Rymarczyk, 2006). Uzupełnieniem powyższego twierdzenia jest efekt Stolpera-Samuelsona, mówiący o tym, że ruch cen czynników produkcji uzależnionych specjalizacją eksportową opartą na obfitości w czynniki produkcji przyczynia się do redystrybucji dochodu wewnątrz gospodarek narodowych, tj. wzrost lub spadek realnych dochodów właścicieli zasobów obfitych lub rzadkich.

W nurcie neoklasycznym, ale w sprzeczności z wolnorynkową wymianą międzynarodową, pozostaje koncepcja Friedricha Lista (1789–1846) określana jako doktryna protekcjonizmu wychowawczego. Doktryna ta nie tylko kwestionowała zasadność polityki wolnego handlu ale i założenia teorii kosztów komparatywnych. Kontestacja dotyczyła narzucania gospodarkom schematycznej specjalizacji w podejściu komparatystycznym, która jest bardziej korzystna dla krajów przemysłowych (Głodowska, 2016). Kraje słabiej rozwinięte, z tradycyjną strukturą gospodarki, opartą głównie na rolnictwie i surowcach, mają narzuconą specjalizację eksportową dóbr rolno-surowcowych. Z kolei kraje rozwinięte ukierunkowane są na specjalizację przemysłową. Zgodnie z koncepcją Lista pożądane jest odejście od polityki wolnego handlu na rzecz czasowego protekcjonizmu określonych gałęzi produkcji w kraju w celu uprzemysłowienia gospodarki. Czasowość oznaczała, że protekcjonizm miał chronić określoną gałąź do czasu uzyskania przez nią międzynarodowej konkurencyjności.

Złożoność procesów gospodarczych a także pojawianie się nowych czynników wpływających na światowy handel po II wojnie światowej przyczyniły się do modernizacji dotychczasowych modeli handlu

międzynarodowego. Od tego czasu rozwijały się nowe – alternatywne teorie handlu międzynarodowego, w ramach których wymienić można trzy grupy: 1) teorie neoczynnikowe, 2) teorie neotechnologiczne, 3) teorie popytowo-podażowe. Teorie neoczynnikowe handlu międzynarodowego są rozszerzeniem teorii obfitości zasobów i ich twórcy jako pierwsi zwrócili bezpośrednio uwagę na znaczenie kapitału ludzkiego dla wymiany międzynarodowej. Zgodnie koncepcją neoczynnikową czynnikiem, który decyduje o specjalizacji eksportowej gospodarki, jest jej zdolność do wytwarzania innowacji. Dlatego też tak ważny jest w tych teoriach kapitał ludzki, bowiem wytwarzanie innowacji wynika z jakości i efektywności pracy, wiedzy ogólnej i specjalistycznej pracowników oraz ich doświadczenia (*learning by doing*). Kapitał ludzki to szczególny rodzaj czynnika produkcji, który nie jest równomiernie rozłożony w gospodarce światowej, a o jego zasobności decyduje system edukacji, demografia i struktura zawodowa społeczeństwa. Co więcej, czynnik ten nie jest także równomiernie alokowany w skali gałęzi i branż, na co wpływ w dużym stopniu ma technologia i jej zróżnicowanie (Rynarzewski & Zielińska-Głębocka, 2006). Właśnie ta asymetria rozkładu czynnika ludzkiego oraz zróżnicowane jego uwarunkowania w przekroju międzynarodowym decydują o wymianie i osiągniętych korzyściach z handlu. Podobnie teorie neotechnologiczne (teoria luki technologicznej, teoria cyklu życia produktu) doceniają znaczenie kapitału ludzkiego oraz wiedzy, których wymiernymi efektami są postęp techniczny i technologiczny. To właśnie zróżnicowanie i konkurencja technologiczna krajów jest czynnikiem sprawczym wymiany międzynarodowej, przy czym postęp ten ma charakter dynamiczny, może zatem zmieniać się w czasie i ewoluować. Również wiedza, według założeń neotechnologicznych, może zmieniać się w czasie i przestrzeni, co może być związane z występowaniem swego rodzaju barier bądź zachęt do dyfuzji i rozprzestrzeniania się wiedzy, zwłaszcza naukowej. Teorie neotechnologiczne zwracają także większą uwagę na strukturę wymiany międzynarodowej, zarówno geograficzną, jak i towarową. Według koncepcji luki technologicznej autorstwa Michaela Viviana Posnera (1931–2006) to właśnie zróżnicowanie rozwoju technologicznego gospodarek decyduje o ich zaangażowaniu w wymianę handlową, zwłaszcza w kontekście rodzaju eksportowanych/importowanych dóbr, jak i partnerów zagranicznych. Zróżnicowanie technologiczne tworzy tzw. lukę

technologiczną, pozwalającą kategoryzować gospodarki na innowatorów (twórców nowych technologii) i imitatorów (naśladowców innowatorów). Właśnie to rozróżnienie decyduje o tym, kto (jaka gospodarka) i co (jakie towary) eksportuje i importuje. Opóźnienie naśladowcze daje pozycję uprzywilejowaną gospodarce, która jest innowatorem, otrzymuje ona tzw. rentę z tytułu przywództwa. Przewaga w handlu i większe korzyści dla kraju-innowatora utrzymują się, dopóki kraj-imitator nie wdroży skutecznej imitacji. Wyznacznikiem wskazanych ról w koncepcji luki technologicznej jest potencjał technologiczny kraju (edukacja, kapitał ludzki, wydatki na badania i rozwój itp.). Czas przepływu technologii czy innowacji od kraju innowatora do imitatora i jego wdrożenie określane są mianem opóźnienia naśladowczego. Kanałem przepływu technologii jest handel zagraniczny. Eliminacja opóźnienia naśladowczego i domykanie luki technologicznej między gospodarkami oznacza odwrócenie dotychczasowych kierunków handlu międzynarodowego. Imitatorzy-importerzy dóbr zaawansowanych technologicznie mogą stać się ich eksporterami i odwrotnie. Nie jest to jednak zależność pewna, ponieważ kraj-innowator może specjalizować się w nowych innowacjach. Koncepcja ta oparta jest na konkurencji technologicznej gospodarek (Głodowska & Wydymus, 2013).

Teoria cyklu życia produktu odnosi się także do innowacji, przy czym zawężona jest przede wszystkim do innowacji produktowych. Zainicjowana została ona przez Raymonda Vernona (1913–1999), a później rozwijana przez Michaela Portera (1947). Koncepcja ta, jak wskazuje jej nazwa, odnosi się do cyklu życia produktu, gdzie zwyczajowo identyfikuje się następujące fazy: i) wprowadzenie, ii) dojrzewanie, iii) standaryzacja. Zgodnie z tą koncepcją handel międzynarodowy wynika z przechodzenia produktów przez kolejne fazy cyklu życia. Z kolei dynamika tego przechodzenia związana jest z wiedzą traktowaną jako czynnik produkcji, obok kapitału i pracy, dyfuzją technologii i zdolnościami produkcyjnymi. W pierwszej fazie cyklu życia produktu firmy dysponujące wiedzą ucieleśnioną w odpowiednim kapitale ludzkim wprowadzają nowy produkt, który ze względu na wysokie koszty wytwarzania, brak efektu skali i obciążenie ryzykiem trafia na rynek krajowy, a następnie rynek zagraniczny, bardzo podobny do rynku krajowego. Faza druga cyklu życia produktu sprowadza się do rozpowszechniania informacji na temat wytwarzania nowego produktu i stopniowego dojrzewania

procesu produkcyjnego. Odbywa się ona na coraz większą skalę, zaspokajając coraz więcej rynku zagranicznych, co ma znaczenie dla kosztów jednostkowych produkcji dobra i jego ceny. Produkcja dobra przejmowana jest przez firmy krajów, które do tej pory importowały omawiane produkty. Tym samym następuje stopniowe przeorientowanie strumienia handlu międzynarodowego. W świetle tej teorii możliwa jest także mobilność kapitału i przenoszenie produkcji w formie inwestycji bezpośrednich z krajów, które zainicjowały wprowadzenie produktu na rynek jako pierwsze, do krajów, które nabywały go przez import (czyli kraje o niższym potencjale technologicznym). Prowadzi to do produkcji masowej, następuje etap standaryzacji, a technologia wytwarzania dobra staje się ogólnie dostępna. Dynamika mobilności produktów w ramach poszczególnych faz związana jest, podobnie jak we wcześniejszej koncepcji neotechnologicznej, z występującymi lukami technologicznymi pomiędzy gospodarkami, a także przemysłami. Korzyści z handlu międzynarodowego oparte na koncepcji cyklu życia produktu są dla gospodarek zróżnicowane i mogą zmieniać się w czasie, co zależy od wiedzy i tempa jej dyfuzji (Kundera, 2018).

Uzupełnieniem dwóch wskazanych teorii neotechnologicznych jest koncepcja korzyści skali. Korzyści skali produkcji i zbytu powstają w efekcie spadku średniego kosztu wytwarzania dobra wraz ze zwiększaniem rozmiarów. Korzyści te są rozpoznawalne wówczas, gdy rozmiary produkcji rosną szybciej niż nakłady czynników wytwórczych (Kundera, 2018). Tego typu zmiany następują przede wszystkim w konsekwencji radykalnych zmian technicznych i technologicznych produkcji przyczyniających się do zwiększenia zdolności produkcyjnych. Z kolei zwiększanie zdolności produkcyjnych prowadzi do większej specjalizacji, często generowane dodatkowe zyski z tytułu efektu skali są ponownie przeznaczane na badania rozwojowe. Korzyści z handlu międzynarodowego opartego na efekcie skali są wymierne poprzez rozwój produkcji oparty na eksporcie. Należy to także łączyć z efektami wtórnymi, wynikającymi z atrakcyjności cenowej masowych zakupów komponentów i usług, zwiększaniem siły przetargowej producentów-eksporterów, obniżaniem kosztów promocji itp. Warto pamiętać, że korzyści wynikające ze skali produkcji mogą wynikać z działań wewnętrznych firmy (obniżenie kosztów jednostkowych), jak i działań na zewnątrz (negocjowanie korzystnych kontraktów z partnerami). Osiągnięcie korzyści skali

dla gospodarek, zwłaszcza małych, możliwe jest często jedynie poprzez realizację wymiany międzynarodowej (Rymarczyk, 2006).

Trzecią grupę alternatywnych teorii handlu międzynarodowego tworzą teorie popytowo-podażowe, wśród których na uwagę zasługują: teoria nakładającego się popytu oraz teoria zróżnicowania produktu. Teoria nakładającego się popytu, określana także jako teoria podobieństwa preferencji lub ujednocionej struktury popytu, sformułowana została przez Staffana Burenstama Lindera (1931–2000) mniej więcej w tym samym czasie co teoria neotechnologiczna Posnera (Rymarczyk, 2006). Przesłanką eksportu gospodarki zgodnie z teorią nakładającego się popytu jest zapotrzebowanie na dobra zarówno na rynku zagranicznym, jak i krajowym. Handel bowiem według Lindera zasadny jest wówczas, gdy dobra wytwarzane są zarówno na potrzeby rynku krajowego, jak i zagranicznego. Ponadto struktura popytu determinowana jest przez wielkość PKB *per capita*, jest to pewien koszyk dóbr i usług, które są nabywane i wyznaczają one tzw. popyt reprezentatywny. Gospodarki, wytwarzając określone dobra, zaspokajają rynek wewnętrzny, a następnie dokonują ekspansji na rynek międzynarodowy, poszukując rynku zagranicznego o podobnym do krajowego popycie reprezentatywnym. Tak rozumiany handel realizowany jest zazwyczaj pomiędzy gospodarkami o bliskiej odległości geograficznej, kulturowej i rozwojowej. Ujęcie to często badane jest empirycznie implementowanym z fizyki podejściem opartym na modelach grawitacji (Maciejewski & Wach, 2019). Analiza popytu stała się także przesłanką formowania się drugiej teorii popytowo-podażowej, a mianowicie teorii zróżnicowania produktu. Teorię tę zaproponował Paul S. Armington, uznając, że o wielkości i strukturze wymiany handlowej decyduje stopień dywersyfikacji produktów wobec rosnących oczekiwań konsumentów co do ich jakości, wyglądu, dodatkowych atrybutów itp. Zmiana po stronie popytu, determinująca zróżnicowanie oferowanych na eksport produktów, wynika przede wszystkim z rosnących dochodów konsumentów. Armington wskazuje także, że miejsce produkcji dobra ma znaczenie, ponieważ ten sam produkt może być różnie percypowany w zależności od kraju pochodzenia, o czym decydują czynniki polityczne, psychologiczne czy kulturowe itp. (Kundera, 2018). Różnicowanie produktu i osiąganie korzyści wynikających z handlu takim produktem jest także związane z rosnącą konkurencją i próbą odróżnienia produktu od oferty konkurentów, aby przyciągnąć

uwagę konsumentów i skłonić ich do zakupu. Zgodnie zatem z koncepcją zróżnicowania produktów korzyści z wymiany handlowej zależą od rozmiarów i struktury tej wymiany, które z kolei zależne są od walki konkurencyjnej poprzez dywersyfikację oferty produktowej.

Ważnym dopełnieniem teorii popytowo-podażowych jest koncepcja handlu wewnątrzgałęziowego, głównie związana z nazwiskami Herberta Guntera Grubela (1934) i Petera Lloyd'a (1937) (Drelich-Skulska & Bobowski, 2021). Przyczynkiem do rozwijania tego kierunku badań jest jednak wkład Jacques'a Drèze'ego (1929–2022), Petrusa Verdoorna (1949) i Béla Ballasy (1928–1991), którzy zajmowali się skutkami integracji gospodarczej. Autorzy ci dowiedli, że efektem integracji, liberalizacji i tworzenia obszarów wolnego handlu jest efekt kreacji handlu nie tylko międzygałęziowego (wymiana towarów z różnych gałęzi przemysłu), ale i wewnątrzgałęziowego (równoległy eksport i import towarów z tych samych gałęzi przemysłu). Handel wewnątrzgałęziowy wynika przede wszystkim z trzech przesłanek nawiązujących do omówionych wcześniej teorii (Zielińska-Głębocka, 1996): 1) zróżnicowania dóbr, 2) korzyści skali, 3) konkurencji niedoskonałej. Wymiana wewnątrz tej samej gałęzi może być korzystna dla gospodarek w wyniku handlu tymi samymi produktami, jednakże zróżnicowanymi pod względem pochodzenia, jakości, cech technicznych (omówiono to zagadnienie powyżej). Handel wewnątrzgałęziowy może generować korzyści dla gospodarki poprzez efekt skali, która wynika przede wszystkim ze specjalizacji. W takiej sytuacji eksporterzy w danym kraju mogą koncentrować się na wytwarzaniu określonych dóbr będących podzespołami dóbr finalnych produkowanych przez inny podmiot. Jest to związane z korzyściami wynikającymi z integracji pionowej, chociaż integracja pozioma również generuje korzyści skali. W dużej mierze handel wewnątrzgałęziowy kojarzony jest z działalnością korporacji międzynarodowych, których oddziały rozlokowane w różnych krajach realizują wymianę handlową w ramach tej samej gałęzi przemysłu. Handel wewnątrzgałęziowy może także wynikać z konkurencji niedoskonałej. Konkurencja niedoskonała z kolei jest konsekwencją występowania konkurencji monopolistycznej, łączącej monopol z konkurencją doskonałą. Oznacza to, że funkcjonuje duża liczba podmiotów handlu międzynarodowego, ale z drugiej strony istnieją pewne ograniczenia (asymetria informacji, dostęp do kanałów dystrybucji, lojalność klientów), które nie pozwalają w pełni konkurować

ze sobą tym podmiotom w ramach konkurencji doskonałej. Korzyści z wymiany międzynarodowej zgodnej z założeniami teorii wewnętrz-gałęziowych ocenić można przede wszystkim z perspektywy konsumentów, którzy dzięki zróżnicowaniu produktów, konkurencji i ekonomii skali mają większy wybór dóbr i usług (Głodowska & Wydymus, 2013).

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Sformułowane na przestrzeni lat teorie handlu międzynarodowego w różny sposób opisywały przyczyny i mechanizmy międzynarodowego przepływu towarów i usług. Dynamicznego charakteru handlu międzynarodowego oraz złożoności procesów, które na niego wpływają, nie sposób opisać za pomocą jednej wyczerpującej i jednolitej koncepcji. Każda z teorii w okresie jej formułowania starała się wyjaśnić mechanizmy powstawania korzyści z udziału gospodarek w handlu międzynarodowym, następnie zidentyfikować, co i w jakim zakresie determinuje te korzyści. Teorie handlu międzynarodowego ewoluowały pod wpływem zmieniających się uwarunkowań geopolitycznych i makroekonomicznych, duże znaczenie miał przede wszystkim postęp technologiczny. Czynniki te determinowały strukturę poznawczą, która pomagała zrozumieć handel międzynarodowy na podstawie pewnych założeń i reguł. Często nowe teorie formowane były na gruncie krytyki lub uzupełniania istniejących. Obszary, wokół których rozważano dotychczasowe teorie handlu międzynarodowego, sprowadzić można do następujących: 1) koszty wytwarzania (np. teoria kosztów absolutnych i komparatywnych), 2) zasoby (np. teoria obfitości zasobów), 3) wiedza, technologia, kapitał ludzki (np. teorie neoczynnikowe i neotechnologiczne), 4) popyt i podaż (np. teoria nakładających się popytów, teoria zróżnicowania produktów), 5) polityka państwa (np. doktryna interwencjonizmu wychowawczego).

Współcześnie większość powiązań handlowych pomiędzy gospodarkami, ich strukturę geograficzną i towarową oraz politykę handlową łatwiej zrozumieć na podstawie nowych teorii handlu. Są one bardziej dopasowane do aktualnych realiów. Teorie klasyczne utraciły swą aktualność ze względu na przyjęte uproszczenia, które współcześnie nie występują, a rzeczywistość staje się coraz bardziej złożona

i dynamiczna. W modelach klasycznych przyjęto uproszczoną koncepcję dwóch krajów, dwóch towarów i jednego czynnika wytwórczego, nie uwzględniono kwestii pieniężnych (np. kursu walut), pominięto koszty transakcyjne i ograniczenia w handlu (np. cła). Ponadto założono, że na rynku istnieje doskonała konkurencja, informacje rozprzestrzeniają się w sposób sprawiedliwy i symetryczny, a wydajność i zasoby pracy mają charakter statyczny (Świerkocki, 2011). Pomimo tych ograniczeń teorie klasyczne stały się inspiracją lub podstawą do rozwijania nowych przekonań i założeń dotyczących handlu międzynarodowego. W teoriach alternatywnych punkt obserwacji handlu zagranicznego nie zatrzymuje się na poziomie gospodarki (makro) ale dociera także do poziomu firm (mikro). Niewątpliwie przyczynia się to do ich pragmatyczności, bowiem podstawą, a jednocześnie miarą poprawności teoretycznych ujęć i rozważań na temat handlu, są decyzje przedsiębiorstw, których konceptualna suma określa efekty wynikające z wymiany międzynarodowej gospodarek. Z współczesnych teorii handlu międzynarodowego wynika, że wiedza, kapitał ludzki i technologia mają zasadnicze znaczenie dla wymiany handlowej i rozmiaru osiąganych korzyści dla gospodarek. Powstaje wiele badań empirycznych weryfikujących tę zależność z perspektywy umiędzynarodowionych firm (Bigos et al., 2023). Inwestycje w badania i rozwój są ważną determinantą internacjonalizacji wielu dzisiejszych firm (Wach & Daszkiewicz, 2023). W teoriach alternatywnych wprost wskazuje się na wiedzę i nowoczesną technologię jako siły sprawcze handlu międzynarodowego i źródło korzyści dla gospodarek. Zgodnie z koncepcjami neotechnologicznymi to właśnie postęp naukowy i technologiczny ma wpływ na koszty absolutne i relatywne, ceny produktów, ich zróżnicowanie, a także strukturę popytu. Ich twórcy zwracają także uwagę na znaczenie dyspersji technologii, innowacji i myśli naukowo-technicznej wraz z wymianą handlową pomiędzy gospodarkami na różnych poziomach rozwoju technologicznego. Oznacza to występowanie pewnego sprzężenia zwrotnego między handlem zagranicznym a dyfuzją wiedzy i technologii. Poziom rozwoju technologicznego kraju determinuje strukturę eksportowanych dóbr, a to z kolei powoduje rozprzestrzenianie się rozwoju technologicznego za pośrednictwem wymiany międzynarodowej.

Współczesne zrozumienie handlu międzynarodowego wymaga poszerzenia perspektywy poza modele je opisujące. Alternatywne

teorie handlu międzynarodowego nie mogą bowiem być rozpatrywane bez uwzględnienia modeli wzrostu gospodarczego czy nowej geografii ekonomicznej. Nurty te w sposób komplementarny i spójny tłumaczą implikacje wymiany handlowej dla gospodarki. Założenia i rozwój alternatywnych teorii handlu międzynarodowego kształtowały się pod silnym wpływem nowych teorii wzrostu gospodarczego (np. R.E. Lukasa, P.M. Romera). Zgodnie z nimi wykazano, że wiedza i technologie są głównymi siłami sprawczymi wzrostu endogenicznego, a ich dyfuzja i przepływ w ramach wymiany międzynarodowej mają kluczowe znaczenie dla gospodarek. Na gruncie połączenia teorii handlu międzynarodowego i integracji gospodarczej objaśniano procesy konwergencji i dywergencji w gospodarce (Beck, 2021; Głodowska & Pera, 2019). Implikacje geografii ekonomicznej dla teorii handlu międzynarodowego pozwalają zrozumieć zjawiska alokacji działalności gospodarczej na przestrzeni gospodarczej, siłę aglomeracji i ich znaczenie dla wymiany międzynarodowej. Ponadto to podejście dotyka także problemu rozkładu dochodów między regionami i ich podziału na centra i peryferie z perspektywy analizy struktur specjalizacji i potencjału eksportowego tych regionów (Rynarzewski & Zielińska-Głębocka, 2006; Brodzicki et al., 2018). Uzupełnieniem tych rozważań jest tak istotny współcześnie problem migracji, sieciowości, integrowanych łańcuchów dostaw oraz alokacji i relokacji działań biznesowych do innych regionów (*outsourcing/incourcing, offshoring/reshoring*).

Istnieje potrzeba dalszej eksploracji nowych koncepcji na podstawie zachodzących zjawisk globalnych. Redefinicja obszaru poznawczego często następuje w konsekwencji zjawisk trudnych, kryzysowych, współcześnie może to być pandemia Covid-19, w wyniku której zderzają się stanowiska postulujące wolny handel i regulacje protekcjonistyczne. Niebagatelne znaczenie mają także przełomowe odkrycia technologiczne i postępująca digitalizacja (Sieja & Wach, 2023; Głodowska et al., 2023) Coraz częściej postuluje się także handel poddawany zrównoważonym regulacjom, tzw. sprawiedliwy handel (*fair trade*) (Zysk, 2020). Teorie handlu międzynarodowego to obszar bardzo dynamiczny, znajdujący się w ciągłym rozwoju.

BIBLIOGRAFIA

- Beck, K. (2021). Drivers of structural convergence: Accounting for model uncertainty and reverse causality. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(1), 189–208. DOI: 10.15678/EBER.2021.090112.
- Bigos, K., Michalik, A., & Pera, B. (2023). Impact of Intangible Assets on Polish Start-ups' Early Internationalisation. *Journal for East European Management Studies, Special Issue*, 99–129. DOI: 10.5771/9783957104380.
- Brodzicki, T., Márquez-Ramos, L., & Umiński, S. (2018). The Investigation into Determinants of Regional Exports Base: Panel Analysis for Spanish and Polish Regions. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 6(1), 135–151. DOI: 10.15678/EBER.2018.060108.
- Drelich-Skulska, B., & Bobowski, S. (2021). Intra-industry trade and implications of the European Union-Japan Economic Partnership Agreement from the perspective of automotive industry. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(2), 183–206. DOI: 10.15678/EBER.2021.090212.
- Głodowska, A., & Wydymus, S. (2013). Wiedza i innowacje w teoriach handlu międzynarodowego. W: S. Wydymus, & A. Głodowska (Red.), *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy* (s. 15–34). Warszawa: Difin.
- Głodowska, A. (2016). Handel zagraniczny a rozwój gospodarki w świetle teorii – perspektywa krajów rozwijających się. W: S. Wydymus, & B. Pera (Red.), *Kraje rozwijające się w globalnej wymianie handlowej* (s. 15–40). Warszawa: Difin.
- Głodowska, A., & Pera, B. (2019). On the Relationship between Economic Integration, Business Environment and Real Convergence: the Experience of the CEE Countries. *Economies*, 7(2), 1–19. DOI: 10.3390/economies7020054.
- Głodowska, A., Maciejewski, M., & Wach, K. (2023). Navigating the digital landscape: A conceptual framework for understanding digital entrepreneurship and business transformation. *International Entrepreneurship Review*, 9(4), 7–20. DOI: 10.15678/IER.2023.0904.0.
- Kundera, J. (2018). Współczesne teorie wymiany międzynarodowej. Światowy handel po kryzysie 2008 r. W: J. Kundera (Red.), *Gospodarka światowa po kryzysie 2008 r.* (s. 17–98). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Maciejewski, M., & Wach, K. (2019). What determines export structure in the EU countries? The use of gravity model in international trade based on the panel data for the years 1995–2015. *Journal of International Studies*, 12(1), 151–167. DOI: 10.14254/2071-8330.2019/12-1/10.

- Oziewicz, E., & Michałowski, T. (2013). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i praktyka*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Rymarczyk, J. (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Rynarzewski, T., & Zielińska-Głębocka, A. (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*. Warszawa: PWN.
- Sieja, M., & Wach, K. (2023). Revolutionary artificial intelligence or rogue technology? The promises and pitfalls of ChatGPT. *International Entrepreneurship Review*, 9(4), 101–115. DOI: 10.15678/IER.2023.0904.07.
- Świerkocki, J. (2011). *Zarys ekonomii międzynarodowej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Zielińska-Głębocka, A. (1996). *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*. Gdańsk Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Zysk, W. (2020). Fairtrade phenomenon and its evolution in Visegrad countries. *International Entrepreneurship Review*, 6(4), 81–98. DOI: 10.15678/IER.2020.0604.06.

Agnieszka Hajdukiewicz
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
<https://orcid.org/0000-0002-8249-2314>
<https://doi.org/10.35765/slowniki.404>

Polityka handlowa i jej instrumenty

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Polityka handlowa to realizacja przez dane państwo określonych zadań w sferze swojej wymiany z zagranicą przy zastosowaniu odpowiednich instrumentów. Określa się ją również jako zbiór reguł, metod i narzędzi, za pomocą których władza gospodarcza kieruje handlem zagranicznym kraju, kształtując pożądane warunki, wielkość i strukturę obrotów handlowych z zagranicą.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Polityka handlowa jako zjawisko wykształciła się na wczesnym etapie rozwoju państwowości i podlegała ewolucji wraz z rozwojem teorii oraz praktyki handlu międzynarodowego. Począwszy od pierwszych zastosowań instrumentów polityki handlowej w starożytności oraz od pierwszych usystematyzowanych koncepcji tej polityki przeobrażeniom ulegały jej główne cele, a także jej instrumentarium.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: W procesie kształtowania swojej polityki handlowej współczesne państwa stoją przed wyborem dotyczącym intensywności wykorzystania i rodzajów narzędzi ochrony rynków oraz promocji własnej gospodarki na rynkach zagranicznych. Wśród przesłanek protekcyjnej polityki handlowej można wyróżnić zarówno argumenty ekonomiczne, jak i pozaekonomiczne (społeczne, środowiskowe, polityczne itp.).

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: W teorii ekonomii ścierają się poglądy zwolenników wolnego handlu i protekcyjizmu. W praktyce handlu międzynarodowego państwa

stosują najczęściej politykę mieszaną, obejmującą posunięcia protekcyjnistyczne równoległe z podejmowaniem przedsięwzięć liberalizacyjnych, z przewagą jednych bądź drugich elementów, zależnie od sytuacji gospodarczej danego kraju i uwarunkowań zewnętrznych.

Słowa kluczowe: polityka handlowa, wolny handel, protekcyjnizm, środki polityki handlowej, liberalizacja handlu

Definicja pojęcia i obszar badań

Polityka handlowa to realizacja przez dane państwo określonych zadań w sferze swojej wymiany z zagranicą przy zastosowaniu odpowiednich instrumentów (narzędzi) (Kawecka-Wyrzykowska, 2000). Ogólnie można ją rozumieć jako interwencję rządu danego kraju w sferze handlu zagranicznego. W ujęciu instrumentalnym definiuje się ją jako zbiór reguł, metod i narzędzi, za pomocą których władza gospodarcza kieruje handlem zagranicznym kraju (por. Rosati, 1990). W tradycyjnym, wąskim rozumieniu jest to działalność państwa w dziedzinie obrotów towarowych z zagranicą, czyli kształtowanie za pomocą odpowiednich środków, pożądaných warunków, wielkości oraz towarowej i geograficznej struktury tych obrotów (Klawe & Makać, 1987).

Polityka handlowa to pojęcie o zbliżonym znaczeniu do zagranicznej polityki ekonomicznej, która odnosi się do całokształtu stosunków ekonomicznych z zagranicą, jednak jest ono starsze (Rymarczyk et al., 2006). Ukształtowało się bowiem w okresie, w którym międzynarodowe stosunki gospodarcze sprowadzały się przede wszystkim do handlu towarami. Nie istniały wówczas jeszcze – lub dopiero rozwijały się – inne formy międzynarodowych stosunków ekonomicznych, tj. wymiana usług i obroty kapitałowe. Wraz z rozwojem międzynarodowych stosunków ekonomicznych i poszerzeniem ich zakresu o nowe formy obrotów polityka prowadzona przez państwo w tej sferze była uzupełniana o nowe cele i środki, stając się tym samym zagraniczną polityką ekonomiczną. Współcześnie oba terminy – „polityka handlowa” i „zagraniczna polityka ekonomiczna” – są często używane zamiennie (Kawecka-Wyrzykowska, 2000). Wynika to ze wspomnianej ewolucji zagranicznej polityki ekonomicznej, jak i z tego, że wiele środków zagranicznej polityki ekonomicznej o charakterze ogólnoeconomicznym wywiera pośredni (a czasem nawet bezpośredni) wpływ na handel zagraniczny. I na odwrót: instrumenty ze sfery handlu towarami wpływają również na inne rodzaje obrotów, np. obroty kapitałowe czy też obroty usługowe, Polityka handlowa jest zarazem częścią składową ogólnej polityki gospodarczej państwa, a także jego ogólnej polityki zagranicznej.

Z pojęciem polityki handlowej wiążą się nierozdzielnie dwa terminy określające dwie przeciwstawne koncepcje tej polityki: „wolny handel” i „protekcjonizm”. Polityka wolnego handlu polega na usuwaniu

ograniczeń i przeszkód w stosunkach ekonomicznych z zagranicą i na dążeniu do możliwie jak najpełniejszego ich zliberalizowania oraz – w związku z tym – do ograniczenia kontroli państwa nad nimi. Protekcjonizm to przeciwstawna koncepcja, zgodnie z którą państwa dążą do rozwoju krajowej produkcji, ochrony rynku wewnętrznego przed obcą konkurencją i wspierania własnej ekspansji na rynki zagraniczne (Wróbel, 2013). Uznaje się w niej za konieczne stosowanie takich środków polityki handlowej, które umożliwiają wyrównanie warunków konkurencji między droższymi towarami krajowymi i tańszymi zagranicznymi, oraz środków przyczyniających się do sztucznego podniesienia konkurencyjności towarów krajowych na rynkach zagranicznych (Białecki, Dorosz & Januszkiewicz, 1993). Według Świerkockiego (2011) dwa przeciwstawne kierunki w polityce handlowej wyznaczane są z jednej strony przez posunięcia z zakresu liberalizacji handlu, czyli otwierania gospodarki krajowej na współpracę z zagranicą, a z drugiej – protekcjonizmu, który autor określa jako wprowadzanie barier utrudniających tę współpracę.

W zależności od rodzaju zastosowanych środków (barier) wyróżniamy różne typy protekcjonizmu. W przypadku realizacji celów polityki protekcjonistycznej za pomocą ceł mamy do czynienia z protekcjonizmem taryfowym. Z kolei protekcjonizm pozataryfowy polega na wykorzystaniu narzędzi ochrony pozataryfowej innych niż cła. Specyficznym typem protekcjonizmu jest protekcjonizm *à rebours* („na opak”), spotykany między innymi w polityce handlowej Stanów Zjednoczonych, który opiera się na stosowaniu instrumentów nacisku na kraje partnerskie w celu wymuszenia większego dostępu do ich rynków dla towarów z danego kraju (Paszyński, 1996).

Z polityką handlową wiąże się również pojęcie polityki proeksportowej. Współcześnie nie należy jednak utożsamiać jej wyłącznie z działaniami zmierzającymi do maksymalizacji eksportu za pomocą środków polityki handlowej. Jest ona definiowana jako polityka przyspieszania zrównoważonego rozwoju gospodarczego kraju za pomocą intensyfikacji eksportu (Rymarczyk et al., 2006). Definicja ta wskazuje, że wzrost eksportu nie jest traktowany jako cel sam w sobie, ale jako środek realizacji celu nadrzędnego, którym jest zapewnienie zrównoważonego rozwoju gospodarczego. To z kolei zakłada szerszy zakres zastosowań polityki proeksportowej, która nie ogranicza się tylko do sfery handlu zagranicznego, a może obejmować inne dziedziny gospodarowania.

Polityka proeksportowa jest więc odmianą polityki gospodarczej, a nie tylko handlowej.

Przeciwieństwem polityki otwierania gospodarki na współpracę z zagranicą jest polityka autarkii, która będąc rodzajem polityki gospodarczej państwa dążącego do osiągnięcia możliwie pełnej samowystarczalności gospodarczej, niesie zarazem poważne konsekwencje dla jego polityki handlowej. Rezultatem jej stosowania jest bowiem ograniczanie do minimum importu (przy wykorzystaniu środków polityki handlowej) i zakupywanie za granicą tylko takich towarów, których dany kraj nie jest w stanie wyprodukować (Białecki, Dorosz & Januszkiewicz, 1993). Eksport natomiast ma jedynie dostarczyć środków na sfinansowanie niezbędnego importu i kształtuje się również na niskim poziomie.

O charakterze prowadzonej polityki handlowej decydują zakres stosowania i formy środków polityki handlowej, które przez swój wpływ na obroty gospodarcze z zagranicą mają przyczyniać się do realizacji celów wyznaczonych przez państwo w dziedzinie stosunków ekonomicznych z innymi państwami.

Środki oddziaływania, jakimi dysponuje państwo w omawianym zakresie, możemy podzielić na bariery (środki) ochronne zabezpieczające własną gospodarkę przed ekspansją gospodarczą innych krajów oraz środki promocji własnej gospodarki na rynkach zagranicznych.

Wśród instrumentów oddziaływania państwa na stosunki ekonomiczne z zagranicą można również wyróżnić środki bezpośrednio i pośrednio. Środki bezpośrednio są stosowane wprost w sferze obrotów z zagranicą, a ich działanie przynosi skutek natychmiastowy. Natomiast środki pośrednio to takie posunięcia państwa, które nie odnoszą się bezpośrednio do sfery obrotów z zagranicą, lecz dotyczą innych dziedzin gospodarki i pośrednio – przez wpływ na te inne dziedziny – oddziałują także w dłuższym okresie na stosunki z zagranicą (są to np. polityka kursu walutowego, zmiany w wydatkach budżetowych, zmiany stopy procentowej lub stopy podatkowej).

Inny podział środków polityki handlowej rozróżnia środki autonomiczne i środki konwencyjne (umowne). Środki autonomiczne są stosowane jednostronnie, bez uzgodnienia z innymi krajami. Natomiast posunięcia będące wynikiem realizacji zobowiązań przyjętych w ramach odpowiednich porozumień międzynarodowych są zaliczane do konwencyjnych środków polityki handlowej (Klawe & Makać, 1987).

Środki polityki handlowej mogą mieć charakter środków globalnych lub środków selektywnych w zależności od tego, czy są stosowane do całości importu lub eksportu (środki globalne), czy też w odniesieniu do niektórych tylko towarów lub wobec niektórych krajów (środki selektywne).

Tradycyjnym narzędziem polityki handlowej są cła. Cło jest to opłata nakładana przez władze administracyjne na towar w momencie, kiedy przekracza on granicę celną danego kraju. Z punktu widzenia kierunku ruchu towarów przez granicę celną wyróżniamy: cła przywozowe (importowe), cła wywozowe (eksportowe) oraz cła tranzytowe (przewozowe). Do powszechnie wykorzystywanych dzisiaj środków taryfowych należą cła importowe. Z kolei cła eksportowe współcześnie mają charakter schyłkowy, gdyż obniżają konkurencyjność cenową eksportu, stosowane są rzadko, nakłada się je głównie na surowce, które charakteryzują się niską cenową elastycznością popytu. Cła tranzytowe współcześnie praktycznie nie występują (Kawecka-Wyrzykowska, 2000). W zależności od głównego celu ich stosowania wyróżniamy cła fiskalne, zorientowane na zasilenie skarbu państwa, ochronne, mające na celu ochronę produkcji krajowej przed konkurencją towarów z zagranicy, oraz ekspansywne, chroniące określony (wysoki) poziom cen monopolowych na rynku wewnętrznym.

Ponadto, w zależności od bieżącego stanu stosunków międzynarodowych, cła są wykorzystywane w celu sprzyjania handlowi z określonymi krajami – poprzez ustalanie ich wysokości na poziomie niższym od minimalnego poziomu przewidzianego w taryfie celnej – czy też dyskryminowania niektórych partnerów poprzez stosowanie ceł wyższych od maksymalnych. Mogą stanowić też narzędzia retorsji (odwetu) wobec drugiego kraju za pewne niekorzyści powodowane jego decyzjami administracyjnymi bądź praktykami w zakresie polityki handlowej.

Technicznym kryterium podziału ceł jest sposób, w jaki określa się ich wysokość. Z tego punktu widzenia rozróżnia się: cła „ad valorem”, określane w procentach wartości celnej towaru, cła specyficzne, liczone w stosunku do ilości towaru wyrażonej w odpowiednich jednostkach miary lub wagi, oraz cła mieszane (kombinowane), których wysokość jest ustalana w zależności zarówno od wartości towaru podlegającego ocenie, jak i od jego ilości.

Obok ceł państwa dysponują szerokim instrumentarium środków pozataryfowych, które zostały zdefiniowane przez UNCTAD (ang. United Nations Conference on Trade and Development – Konferencja

Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju) jako „wszystkie rodzaje regulacji, działań lub innych procedur i środków przedsięwziętych przez rządy, inne niż cła, które w efekcie mogą wywierać ograniczający wpływ na handel międzynarodowy” (Rymarczyk et al., 2006).

W praktyce, szczególnie w ostatnich dekadach, środki pozataryfowe stały się w wielu przypadkach alternatywą dla ceł. Obejmują one liczną, ogromnie zróżnicowaną grupę środków, przy opisie której stosuje się wiele różnych kryteriów klasyfikacji. Tradycyjnie w polskiej literaturze dzieli się je na dwie kategorie: środki parataryfowe i pozostałe środki pozataryfowe (tabela 1). Pierwszą z nich jest grupa instrumentów parataryfowych, czyli barier związanych z działaniem mechanizmu cenowego, które – nie będąc cłami – wywołują skutki ekonomiczne analogiczne do skutków ceł. Na ogół oddziałują one na podniesienie ceny importowanych towarów (z wyjątkiem subsydiów, które wpływają na ceny towarów w eksporcie) i obniżają ich konkurencyjność na rynku wewnętrznym danego kraju. Z kolei do grupy pozostałych środków (barier) pozataryfowych należą te posunięcia państwa, które – nie wpływając bezpośrednio na ceny towarów – limitują obroty handlowe (import lub eksport) i ograniczają ich wolumen.

W literaturze zachodniej funkcjonuje powszechnie jedno określenie: „środki pozataryfowe” (*non-tariff measures*), które odnosi się do obu tych grup środków łącznie (Bhagwati, 1988).

Tabela 1. Typologia środków (barier) pozataryfowych

Środki parataryfowe	Pozostałe środki pozataryfowe
Opłaty wyrównawcze Depozyty importowe Podatki importowe (graniczne) Procedury antydumpingowe oraz antysubsydyjne Kontyngenty taryfowe Subsydia (subwencje)	Zakaz importu (eksportu) Kwoty (kontyngenty) ilościowe lub wartościowe Licencje (pozwolenia przywozu lub wywozu) „Dobrowolne” ograniczenia eksportu Ograniczenia dewizowe Zasady zamówień publicznych Normy sanitarne, fitosanitarne oraz techniczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rymarczyk et al., 2006.

Szerokie ujęcie tych środków prezentuje klasyfikacja UNCTAD z 2019 r., która obejmuje 16 rodzajów środków o charakterze pozataryfowym pogrupowanych w ramach trzech ogólnych kategorii: środki

techniczne w imporcie, środki o charakterze nietechnicznym w imporcie oraz środki związane z eksportem. Do środków technicznych zaliczono: środki sanitarne i fitosanitarne; bariery techniczne w handlu oraz zasady kontroli przedwysyłkowej i inne formalności. Do najliczniejszej grupy środków nietechnicznych stosowanych wobec importu zaliczono m.in. środki protekcji uwarunkowanej (antydumpingowe, antysubsydyjne, ochronne); nieautomatyczne wydawanie pozwoleń na import, kontyngenty, zakazy, środki kontroli ilości; środki kontroli cen, w tym dodatkowe podatki i opłaty; ograniczenia dystrybucji; ograniczenia usług posprzedażowych; przepisy dotyczące własności intelektualnej oraz reguły pochodzenia. Do środków związanych z eksportem należą m.in. kontyngenty (kwoty) eksportowe, podatki eksportowe i zakazy eksportu (UNCTAD, 2019, s. 7–8).

Większość spotykanych w literaturze klasyfikacji środków pozataryfowych odnosi się do handlu towarami, jednak współczesne, szerokie ujęcie polityki handlowej skłania również do uwzględnienia środków (barier) występujących w handlu usługami. Środki te są zwykle klasyfikowane odrębnie, obejmują głównie krajowe środki regulacyjne i bariery biurokratyczne w zakresie usług. Klasyfikacja Światowej Organizacji Handlu (ang. World Trade Organization – WTO) opracowana wspólnie z Bankiem Światowym (2023) dzieli środki regulacyjne w handlu usługami na cztery główne grupy: warunki wejścia na rynek, warunki działań operacyjnych, środki oddziałujące na konkurencję oraz procedury administracyjne i przejrzystość przepisów.

Analiza historyczna pojęcia

Polityka handlowa jako zjawisko wykształciła się na wczesnym etapie rozwoju państwowości i podlegała ewolucji wraz rozwojem teorii oraz praktyki handlu międzynarodowego. Cła, które były głównymi instrumentami polityki handlowej w początkowym okresie jej rozwoju, istniały już w zaawansowanych cywilizacjach starożytnego Bliskiego Wschodu. Nie były one jednak wówczas pojęciowo wyodrębnione od podatków czy też myt. Pierwsze bezpośrednie dowody na istnienie ceł pochodzą z Egiptu z czasów panowania faraona Necho II (609–594 r. p.n.e.). W starożytności i w średniowieczu cła pełniły głównie funkcję fiskalną,

już w starożytnej Grecji i Rzymie stanowiąc niekiedy znaczące źródła dochodów (Morawski et al., 2007).

W kolejnych epokach zwiększyła się ich rola jako instrumentów ochrony rynku wewnętrznego przed konkurencją zagraniczną, zwiększania rodzimej produkcji oraz rozwoju uprzemysłowienia. Uwidoczniło się to zwłaszcza w okresie właściwego (rozwiniętego) merkantyizmu w XVII wieku, kiedy formowała się gospodarka typu kapitalistycznego. To właśnie w upowszechnieniu doktryny merkantyizmu upatruje się początków protekcjonizmu jako usystematyzowanej teorii. W okresie rozwiniętego merkantyizmu nacisk kładziono na dodatni bilans handlowy. Miał on warunkować bogactwo państwa, a wymagał prowadzenia polityki ograniczania importu i forsowania eksportu. Podstawowymi instrumentami polityki handlowej były wówczas cła importowe chroniące rynek wewnętrzny, ulgi celne, podatkowe i premie przy eksporcie oraz udział finansowy państwa w manufakturach produkujących na eksport (Klawe & Makać, 1987).

U schyłku XVIII i na początku XIX wieku w najlepiej wówczas rozwiniętych i uprzemysłowionych krajach produkcja kapitalistyczna była już dobrze rozwinięta, zwłaszcza po przejściu na masową produkcję przemysłową w wyniku tzw. rewolucji przemysłowej, co spowodowało wystąpienie tendencji do zmiany kierunku dotychczasowej polityki handlowej. Większa część XIX stulecia, niemal do jego schyłku, to okres dominacji ekonomicznej Wielkiej Brytanii, która prowadziła jednostronną politykę wolnego handlu, zwłaszcza od czasu likwidacji ceł zbożowych w 1846 r. W tym okresie przemysł Wielkiej Brytanii nie był zagrożony konkurencją zagraniczną, natomiast przedsiębiorcy z tego kraju byli zainteresowani możliwie jak najszerszą ekspansją eksportową na rynki innych państw. Ekonomia klasyczna, której twórcami byli A. Smith i D. Ricardo, zyskała ogromną popularność, dostarczając argumentów na rzecz liberalizacji handlu (Salvatore et al., 1993).

W tych korzystnych warunkach ekonomicznych idea wolnego handlu była powszechnie akceptowana, pojawiły się jednak pierwsze przypadki jej podważania, traktowane jako wyjątki od reguły. Do tych wyjątków zaliczały się m.in. argument *infant industry* sformułowany przez Johna Stuarta Milla, który dotyczył przypadku uzasadnionej ochrony nowo powstających gałęzi przemysłu oraz argument cła optymalnego Roberta Torrensa i Johna Stuarta Milla, którzy za celowe uznawali zastosowanie

cia optymalnego dla zwiększenia zysków w wyniku poprawy *terms of trade* (czyli relacji cen towarów eksportowanych przez poszczególne kraje do cen towarów importowanych).

Schyłek wieku XIX to okres stopniowego osłabiania przewagi ekonomicznej Wielkiej Brytanii oraz rosnącej potęgi Niemiec i Stanów Zjednoczonych. Pojawił się wówczas syndrom „słabnącego hegemonu”, co spowodowało, że konsensus społeczny i polityczny wokół idei wolnego handlu został osłabiony. Mimo dyskusji i podziałów politycznych w tej kwestii brytyjscy ekonomiści pozostali przekonani o słuszności polityki wolnego handlu i zdołali przekonać politycznych decydentów do jej kontynuacji. W rezultacie Wielka Brytania prowadziła tę politykę do lat 20. XX wieku, natomiast po środki protekcyjnistyczne zaczęły sięgać nowe potęgi ekonomiczne, używając głównie argumentu *infant industry* (por. Rymarczyk et al., 2006).

Wystąpienie Wielkiego Kryzysu (1929–1933) i zakłócenia makroekonomiczne w latach 30. XX wieku stworzyły warunki do wystąpienia presji protekcyjnistycznej w gospodarkach poszczególnych krajów. Najważniejsza teoria protekcyjnistyczna tego okresu to doktryna ekonomiczna Keynesa, który odszedł w niej od idei wolnego handlu, twierdząc, że kryzysy ekonomiczne, bezrobocie oraz nierównowaga bilansu handlowego i płatniczego nie są, jak zakładali klasycy, automatycznie niwelowane przez oddziaływanie sił rynkowych, stąd bardzo ważna, wręcz konieczna jest rola państwa jako regulatora rynku. Odnosząc swoje postulaty do sfery handlu międzynarodowego, twierdził on, że w gospodarce dotkniętej bezrobociem należy dążyć do szybszego wzrostu eksportu nad importem, m.in. poprzez stosowanie ulg dla eksporterów oraz podwyższenie ceł importowych. Połączenie skrajnie niekorzystnych warunków ekonomicznych i rozwoju nowej doktryny spowodowało nie tylko zakwestionowanie idei wolnego handlu w teorii, ale również wystąpienie działań protekcyjnistycznych w praktyce stosunków międzynarodowych. Skrajnym przykładem protekcyjnistycznego ustawodawstwa była ustawa Smoota-Hawleya (ang. *The Smoot-Hawley Tariff Act*) z 1930 roku, wprowadzająca zmiany w taryfie celnej USA, co w ciągu dwóch lat doprowadziło do podwyższenia średniej stawki celnej do poziomu 60%. Spowodowało to szereg napięć, a także działań retorsyjnych w międzynarodowych stosunkach handlowych i wpłynęło na pogłębienie światowego kryzysu lat 30. ubiegłego wieku.

Okres po II wojnie światowej cechował się współwystępowaniem tendencji liberalizacyjnych i protekcjonistycznych. Zawarty w 1947 r. Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (ang. *General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT) stał się na wiele lat (do rozpoczęcia działalności Światowej Organizacji Handlu w 1995 r.) głównym multilateralnym forum, na którym dyskutowane były problemy polityki handlowej oraz podejmowane ustalenia dotyczące zasad i procedur handlu międzynarodowego, *de facto* regulujących politykę handlową wszystkich stron tego porozumienia. Mimo pewnych ograniczeń wynikających z natury tego układu (GATT nie był organizacją międzynarodową), dotyczących przede wszystkim nieefektywnej procedury rozstrzygnięcia sporów, przyczynił się on do znacznej redukcji barier w handlu międzynarodowym. W okresie powojennym do lat 70. potrzebę ochrony za pomocą środków polityki handlowej zgłaszały przede wszystkim kraje rozwijające się. Posługując się argumentem niedoskonałej konkurencji na rynku czynników produkcji, wskazywały na konieczność stosowania protekcjonizmu w celu ochrony rozpoczętego procesu industrializacji. Twierdzono również, iż konieczność realizacji celów pozaekonomicznych, takich jak industrializacja dla transformacji społecznej, może stanowić ważny powód uzasadniający pewne odstępstwa od wolnego handlu. Kraje rozwijające się domagały się w ramach GATT przyznania im specjalnego statusu, a ich starania zakończyły się sukcesem, gdyż zostały objęte ogólnym systemem preferencji (ang. *Generalized System of Preferences* – GSP), który został zatwierdzony w 1971 r., stając się odtąd stałym elementem polityki handlowej krajów rozwiniętych. Jednocześnie w tym okresie popularność w grupie państw socjalistycznych oraz krajów Ameryki Łacińskiej ponownie uzyskały idee protekcjonizmu, a nawet rozwoju autarkicznego. Kraje te dążyły do kompleksowego rozwoju przemysłu, zwłaszcza ciężkiego, chronionego przed konkurencją zagraniczną poprzez środki taryfowe i pozataryfowe. Chcąc zapewnić samowystarczalność motywowaną względami politycznymi, miały one ograniczone możliwości rozwoju specjalizacji proeksportowych (Rymarczyk et al., 2006).

W przeciwieństwie do nich rozwinięte kraje zachodnie podejmowały kolejne zobowiązania w ramach procesu liberalizacji handlu pod auspicjami GATT. Dla wielu z nich był to okres *prosperity*, który przywrócił politykę sprzyjającą rozwojowi handlu międzynarodowego poprzez redukcję barier handlowych, głównie celnych (Salvatore et al., 1993).

W późnych latach 70. i w latach 80. uwarunkowania międzynarodowe znacząco się zmieniły. Kraje rozwijające się, zachęczone przypadkiem sukcesu polityki proeksportowej krajów Azji Wschodniej, zwłaszcza Japonii, były bardziej skłonne do liberalizacji handlu. Z kolei kraje rozwinięte, które ucierpiały w wyniku recesji będącej następstwem kryzysu naftowego, zwracały się bardziej ku protekcjonizmowi o charakterze głównie pozataryfowym. Szczególnie w Stanach Zjednoczonych, dotkniętych syndromem słabnącego hegemonu, ale także w innych krajach wzrastały się żądania ochrony rynku, sięgano przy tym do argumentów „uczciwego handlu” i „wzajemności”. Postulat „uczciwego handlu” zakładał podejmowanie działań na rzecz harmonizacji reguł handlu w skali międzynarodowej oraz przeciwstawianie się dumpingowi i dyskryminacyjnym subsydiom rządowym w celu „wyrównania pola gry” (ang. *a level playing field*) wszystkich podmiotów działających na rynku międzynarodowym (Bhagwati, 1988). Z kolei w myśl zasady „wzajemności” stosowano instrumenty nacisku na kraje partnerskie, których stopień otwarcia rynków był niesymetryczny, w celu eliminacji barier występujących w dostępie do ich rynków. Argument ten stał się m.in. podstawą wielu unilateralnych posunięć w polityce handlowej USA, podejmowanych na podstawie sekcji 301 prawa handlowego (*The 1988 Omnibus Trade and Competitiveness Act*).

Globalizacja, wzrost współzależności gospodarek i rosnąca konkurencja na rynku światowym to zjawiska i procesy obserwowane zwłaszcza od końca dekady lat 80., które stanowią nowe wyzwania dla kształtowania polityki handlowej poszczególnych państw. Niedoskonałe struktury rynku, w których dochodzi do występowania strategicznych zachowań przedsiębiorstw, stworzyły bazę powstania teorii tzw. strategicznej polityki handlowej, opartej na przekonaniu, że istnieją strategiczne dziedziny działalności, których wspieranie przez państwo może prowadzić do zmiany skutków walki konkurencyjnej na korzyść rodzimych przedsiębiorstw oraz w konsekwencji – do wzrostu dobrobytu krajowego. Rządy współczesnych państw często sięgają na tej podstawie po instrumenty polityki handlowej, zwłaszcza po różne formy subsydiów (produkcyjne, eksportowe, badawczo-rozwojowe itp.), w celu zwiększenia przewagi konkurencyjnej własnych przedsiębiorstw kosztem ich rywali w handlu (Rynarzewski, 2005, s. 11).

Jednocześnie potwierdzeniem tego, że w ostatnich dekadach tendencje protekcjonistyczne współistnieją z procesami liberalizacji

handlu, jest zaangażowanie wielu krajów w negocjacje międzynarodowe, których celem jest zawarcie wielostronnych porozumień o liberalizacji handlu (wcześniej w GATT, obecnie w ramach WTO) oraz regionalnych i bilateralnych umów o wolnym handlu. Obserwujemy przy tym relatywny wzrost znaczenia tych ostatnich, co jest związane z wielowymiarowym kryzysem multilateralizmu, który wynika między innymi ze zmian w systemie międzynarodowym, takich jak pojawienie się nowych podmiotów na arenie międzynarodowej, potrzeby reformy działających od wielu lat instytucji, a także wzrostu nastrojów antyglobalizacyjnych oraz słabnącej pozycji dotychczas dominujących potęg geopolitycznych. Przejawem tego kryzysu są między innymi trudności w osiągnięciu konsensusu dotyczącego warunków dalszej wielostronnej liberalizacji handlu, wynikające również z samego charakteru wielostronnych instytucji. Łatwiej jest dokonać ustaleń dotyczących redukcji barier handlowych w stosunkach dwustronnych niż w gronie 164 państw członkowskich WTO reprezentujących różne systemy ekonomiczne i zróżnicowany poziom rozwoju gospodarczego. Niektóre kraje zacieśniają również współpracę w ramach bardziej zaawansowanych form integracji gospodarczej. Polska, wstępując w 2004 r. do Unii Europejskiej, przyjęła w pełni zasady wspólnej polityki handlowej, która jest polityką realizowaną w ramach kompetencji wyłącznych Unii i oparta jest na jednolitych zasadach dotyczących stosowania instrumentów taryfowych i nietaryfowych (od 1968 r.) w handlu z państwami trzecimi oraz zawierania umów celnych i handlowych (od 1973 r.).

Ujęcie problemowe pojęcia

Dylematy i dyskusje wokół polityki handlowej współczesnych państw dotyczą zarówno pożądanego kierunku tej polityki, jej celów i funkcji, jak i skuteczności stosowanych w ramach tej polityki narzędzi.

Podstawowy dylemat dotyczy jednak tego, czy interwencja państwa w sferze handlu zagranicznego jest w ogóle uzasadniona, a więc czy przynosi ona korzyści w postaci wzrostu dobrobytu krajowego. W odniesieniu do tej kwestii w rozwoju myśli ekonomicznej nieustannie ścierają się poglądy zwolenników wolnej wymiany handlowej oraz orędowników protekcjonizmu.

U podstaw polityki wolnego handlu leży przekonanie, że tylko w warunkach swobodnej konkurencji na wszystkich rynkach możliwe jest optymalne wykorzystanie czynników produkcji i osiągnięcie maksymalnych korzyści z międzynarodowej wymiany handlowej (por. Rymarczyk et al., 2006; Rynarzewski & Zielińska-Głębocka, 2006). Zwolennicy wolnego handlu uważają, że jest on źródłem ogólnego dobrobytu i zwiększa efektywność gospodarowania w skali ogólnoświatowej, a każde odstępstwo od jego idei prowadzi do uszczuplenia korzyści uczestników międzynarodowego podziału pracy i straty dobrobytu (Salvatore et al., 1993).

Z kolei zwolennicy protekcjonizmu twierdzą, że w rzeczywistości działanie sił rynkowych jest dalekie od doskonałości, a założenia teorii klasycznej okazują się w praktyce nierealistyczne z powodu występowania licznych ułomności rynkowych. Ułomności te obejmują m.in. funkcjonowanie monopolu i innych form niedoskonałej konkurencji, występowanie pozytywnych lub negatywnych efektów zewnętrznych, tj. rozwój nowych technologii czy zanieczyszczenie środowiska, czy też powstanie sytuacji, w której wolna konkurencja prowadzi do podziału dochodu, który jest nie do przyjęcia z moralnego czy politycznego punktu widzenia. W przypadku występowania tego typu ułomności krytycy wolnego handlu uznają podejmowanie przez państwo działań interwencyjnych na rynku za uzasadnione i służące interesowi narodowemu (Salvatore et al., 1993).

Według zwolenników interwencji państwa w sferze handlu zagranicznego polityka handlowa służy realizacji ważnych funkcji państwa, takich jest ochrona określonych interesów grupowych (np. rolników), zapewnienie miejsc pracy, bezpieczeństwo kraju, ochrona zdrowia obywateli, ochrona wartości społeczno-kulturowych, zachowanie tradycji itp. Ich zdaniem protekcjonizm pozwala m.in. na zwiększenie produkcji, zatrudnienia i dochodów, zwiększenie bezpieczeństwa narodowego, poprawę *terms of trade* czy ograniczenie deficytu handlowego. Argumenty te uchodzą jednak za słabo uzasadnione na gruncie teorii ekonomii (Świerkocki, 2011). Przeciwnicy protekcjonizmu nie podważają słuszności celów tej polityki, ale wskazują, że ograniczenie wymiany wskutek zastosowania środków polityki handlowej nie jest właściwym sposobem ich osiągnięcia, ponieważ przynosi wątpliwe lub krótkotrwałe, doraźne korzyści i niekwestionowane koszty dla gospodarki narodowej. Straty te są związane przede wszystkim ze stratą efektywności, która

jest wynikiem deformacji bodźców dla krajowych producentów i konsumentów, oraz z kosztami redukcji wolumenu wymiany międzynarodowej powstającego po wprowadzeniu określonego środka polityki handlowej, takiego jak np. cło.

Istnieją jednak argumenty przemawiające za protekcjonizmem, uznawane za dobrze uzasadnione ekonomicznie, zgodnie z którymi państwo, współkształtując w od powiedni sposób strumienie handlu, może zwiększyć dobrobyt społeczny. Do tych argumentów uzasadniających stosowanie protekcji należą: ochrona nowo powstających gałęzi przemysłu (*infant industries*) oraz względy strategicznej polityki przemysłowej i polityki przemysłowej. Krytycy tego typu interwencji państwa wskazują jednak, że w praktyce rządowi bardzo trudno jest przewidzieć, które z przemysłów objętych ochroną faktycznie mają potencjalną przewagę względną. Przemysły błędnie zakwalifikowane do objęcia wsparciem państwa nie osiągną rentowności i będą obciążać państwo kosztami protekcji.

Za utrzymaniem protekcjonizmu w rzeczywistości często przemawiają motywy polityczne. W wyniku działalności instytucji publicznych w danym państwie dochodzi bowiem do tworzenia grup interesów lobujących na rzecz wprowadzenia bądź zaostrzenia środków protekcjonistycznych zgodnie z ich interesem oraz interesem reprezentowanych przez nich jednostek, ale kosztem większości społeczeństwa. Grupy te mogą osiągnąć swoje cele łatwiej niż pojedynczy konsumenci, gdyż są lepiej zorganizowane i mają zdolność wpływania na decyzje polityków (por. Rynarzewski, 2005; Rymarczyk et al., 2006).

Z kolei na ograniczenie protekcjonizmu współczesnych państw mogą wpływać niektóre czynniki zewnętrzne. Za najważniejszy z nich uznaje się wielostronne negocjacje prowadzone w ramach GATT, a kontynuowane w WTO, dzięki którym w okresie powojennym dokonano znaczącej liberalizacji handlu międzynarodowego. Od powstania GATT w roku 1947 odbyło się osiem rund wielostronnych negocjacji handlowych, a rozpoczęta już po utworzeniu WTO w 2001 r. dziewiąta runda, zwana Rundą rozwoju z Dohy, nie zakończyła się dotychczas zawarciem końcowego porozumienia. Początkowo negocjacje w ramach GATT skupiały się na obniżeniu ceł na towary importowane, w późniejszym okresie do agendy negocjacji włączano również bariery pozataryfowe. Wielostronna liberalizacja handlu w pierwszej kolejności objęła artykuły

przemysłowe, a następnie rolne, a stosunkowo późno włączono w jej zakres usługi, które reguluje Układ ogólny w sprawie handlu usługami (GATS WTO), wynegocjowany w ramach Rundy Urugwajskiej GATT (1986–1994).

W związku ze znaczącymi redukcjami ceł wynegocjowanymi na forum GATT (średnie stawki celne krajów rozwiniętych na towary przemysłowe obniżyły się z ok. 16% w 1952 r. do poziomu poniżej 4% w końcu lat 90.) nastąpił relatywny spadek znaczenia ceł jako instrumentu protekcji na rzecz środków pozataryfowych. Do zmniejszenia ich skuteczności przyczyniły się również inne czynniki, takie jak m.in. liberalizacja handlu wewnątrz coraz liczniejszych ugrupowań integracyjnych, rozwój wymiany towarów o wysokim poziomie technologicznym, w której głównym czynnikiem określającym popyt na produkty jest nie cena – a zatem nie cło, które na nią wpływa – lecz jakość rozwiązań technicznych, szybkość dostaw, sieć serwisu itp. Duże znaczenie ma również zwiększenie przepływu kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych i wzrost znaczenia korporacji międzynarodowych, co powoduje łatwe ominięcie barier celnych. Z kolei środki pozataryfowe cechują się na ogół selektywnością, różnorodnością form, większą szybkością i łatwością wprowadzania oraz mniejszą przejrzystością (a tym samym większą możliwością ukrycia ich protekcyjnego charakteru), co w obecnych warunkach zwiększa ich skuteczność.

Pewne rodzaje środków pozataryfowych odegrały znaczącą rolę w polityce handlowej państw w latach 70. i 80. XX wieku, jednak na mocy uzgodnień Rundy Urugwajskiej GATT zakazano ich dalszego stosowania ze względu na ich nieprzejrzysty charakter i wywoływane przez nie poważne zakłócenia w handlu. Należały do nich:

- „Dobrowolne” ograniczenia eksportu (ang. *Voluntary Export Restraints* – VER) – były one wprowadzane w stosunku do własnych eksporterów w celu ograniczenia sprzedaży niektórych towarów na rynkach określonych krajów importujących. Wywoływały one podobne efekty jak ograniczenia ilościowe importu, jednak miały bardziej elastyczny charakter, a czasem nawet były zawierane między firmami bez udziału rządów. Przyczyną ich popularności była obawa o to, że w przypadku ich niezastosowania dany kraj importujący wprowadzi bardziej restrykcyjne środki, były więc dobrowolne tylko z nazwy. Negocjacje wielostronne

Rundy Urugwajskiej GATT ostatecznie doprowadziły do porozumienia w zakresie stopniowej eliminacji VER-ów jako środków ze swojej natury nieprzejrzystych i dyskryminacyjnych, sprzecznych z duchem GATT. Ostatnie tego typu środki zostały wycofane z końcem 2004 r.

- Opłaty wyrównawcze – należące do podgrupy środków parataryfowych miały za zadanie nie dopuszczać na rynek wewnętrzny danego kraju towarów zagranicznych po cenie niższej od ceny określonej przez państwo; ze względu na swoją zmienność zostały uznane za nieprzejrzysty środek polityki handlowej i poddane taryfikacji (tj. zamianie na cła) w wyniku porozumienia Rundy Urugwajskiej GATT. Kraje, które je wcześniej stosowały, otrzymały możliwość stosowania w szczególnych okolicznościach tzw. specjalnej klauzuli ochronnej w odniesieniu do produktów rolnych (ang. *Special Safeguard* – SSG).

Z kolei do instrumentów pozataryfowych, które są współcześnie intensywnie wykorzystywane przez rządy wielu państw, a ich znaczenie jako środków polityki handlowej utrzymuje się lub wzrasta, można zaliczyć:

- Środki antydumpingowe i wyrównawcze (antysubsydjne) – są one stosowane przez państwo wobec zjawiska dumpingu, czyli gdy zagraniczni producenci sprzedają swoje towary poniżej ceny wewnętrznej kraju eksportera (cła antydumpingowe) lub w sytuacji, gdy partner stosuje subsydia, a zatem oferuje specyficzne wsparcie ze środków publicznych (cła wyrównawcze). Środki te są dozwolone w WTO, a ich stosowanie uznaje się za uzasadnione, mają one bowiem za zadanie wyrównanie warunków konkurencji zakłóconych przez nieuczciwe praktyki handlowe partnerów. Barierami o charakterze protekcyjnym stają się one w momencie, gdy stwarzają pole do nadużyć i arbitralnych rozstrzygnięć poprzez bezpodstawne wszczynanie postępowań antydumpingowych lub wyrównawczych czy też długie i skomplikowane procedury prawne. Ich znaczenie w ostatnich latach wzrasta, coraz częściej sięgają po nie również kraje rozwijające się. Z dużą dozą dyskrecjonalności można stosować je w taki sposób, aby chronić zagrożone interesy krajowych producentów.
- Kontyngenty taryfowe – określają one maksymalną wielkość importu bezcłowego lub objętego obniżonymi stawkami celnymi.

Obniżają cenę towaru importowanego w ramach kontyngentu o wysokość stawki celnej lub jej części, są więc przywilejem, który określa rozmiary importu na warunkach preferencyjnych. Różnią się one zasadniczo od bardziej restrykcyjnych kontyngentów ilościowych limitujących eksport lub import danego produktu do z góry określonego poziomu, które na mocy art. XI GATT zostały wyeliminowane z praktyki handlu międzynarodowego, z pewnymi wyjątkami. Natomiast obrót dokonywany poza kontyngentem taryfowym jest dozwolony, ale obowiązują w nim normalne stawki celne. Mogą one dotyczyć wszystkich eksporterów lub tylko ich części, często stosowane są w celu zwiększenia dostępu do rynków krajów rozwiniętych dla towarów z krajów rozwijających się.

- Normy sanitarne, fitosanitarne i techniczne – są to przepisy wprowadzane w celu ochrony zdrowia i życia ludzi, ochrony środowiska naturalnego oraz spełniania wymogów technicznych dotyczących towarów. Państwa mają prawo do stosowania tych środków w sposób uznany przez dany kraj za zapewniający właściwą ochronę. Jeśli jednak są ustalane w taki sposób, że nie stwarzają problemów producentom krajowym, natomiast są trudne do spełnienia dla konkurentów zagranicznych, stanowią środek protekcjonizmu handlowego. Również wówczas, gdy są nadużywane lub arbitralnie – bez naukowego uzasadnienia – zaostrzane, stanowią poważną barierę w handlu międzynarodowym.
- Subsydia (subwencje) – są to wszelkiego rodzaju premie finansowe, świadczenia, ulgi i ułatwienia przyznawane przez państwo krajowym podmiotom gospodarczym. Przynoszą one korzyści finansowe dla przedsiębiorstwa, branży, grupy przedsiębiorstwa lub gałęzi przemysłu i zwiększają konkurencyjność towarów krajowych na rynkach zagranicznych. W ramach WTO wprowadzono z pewnymi wyjątkami zakaz stosowania subsydiów uzależnionych od wyników w eksporcie (wcześniej ten typ subsydiów był stosowany w szerokim zakresie, zwłaszcza w eksporcie produktów rolnych) oraz subsydiów związanych z zawartością lokalnego składnika. Pozostałe subsydia są dozwolone, z możliwością podjęcia przez partnerów handlowych działań wyrównawczych. Ich znaczenie wzrasta, zwłaszcza w okresach, w których występują kryzysowe zjawiska w gospodarce światowej.

Porozumienia wielostronne wynegocjowane w ramach GATT/WTO wpływają na kształt polityki handlowej państw-stron tych porozumień, gdyż ograniczają swobodę wyboru przez państwa środków polityki handlowej, które muszą być zgodne z podjętymi na arenie międzynarodowej zobowiązaniami handlowymi. Tym samym zmniejsza się zakres polityki autonomicznej rządów, a zwiększa – konwencyjnej. Innymi czynnikami zewnętrznymi, które wpływają na zakres i formy interwencji rządowej, są zwłaszcza zmiany koniunktury ekonomicznej na świecie, strukturalne przesunięcia w układzie sił oraz wzrost powiązań i współzależności gospodarczych między krajami w ramach procesów integracyjnych.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Współczesne państwa nie rezygnują z interwencji w sferze wymiany z zagranicą, dysponując w tym celu znacznie szerszym niż niegdyś instrumentarium środków polityki handlowej. Po dekadzie lat 90. XX wieku cechującej się znaczącym przyspieszeniem procesów liberalizacji handlu, związanym z wdrażaniem uzgodnień Rundy Urugwajskiej GATT, kolejne lata przyniosły zmianę polityki handlowej w wielu krajach na bardziej protekcjonistyczną, zwłaszcza od czasu kryzysu finansowego z lat 2007–2009. Funkcjonujące od lat ze zmiennym natężeniem środki ochrony rynku krajowego przed konkurencją z zagranicy i wspierania eksportu zostały w tym czasie wzbogacone o nowe instrumenty regulowania handlu zagranicznego przez państwa (Czubek, 2015). Niemniej jednak nie doszło wówczas do wezbrania gwałtownej fali protekcjonizmu, kraje bowiem powstrzymywały się od restrykcji handlowych z obawy przed spadkiem wymiany handlowej i pogłębieniem globalnego kryzysu. Z dużym wzrostem protekcjonizmu mamy natomiast do czynienia w ostatnich latach w związku z kolejnymi kryzysowymi zjawiskami występującymi w gospodarce światowej, wywołanymi przez wojnę handlową USA-Chiny, pandemię koronawirusa i agresję Rosji na Ukrainę. W krajach G20 zwiększyło się zwłaszcza wykorzystanie instrumentów ochrony przed nieuczciwym handlem, czyli ceł antidumpingowych, anstysubsydyjnych i środków ochronnych, wzrosło również zastosowanie różnych form subsydiów oraz środków sanitarnych, fitosanitarnych i technicznych.

Na niwie naukowej dyskusja pomiędzy zwolennikami wolnego handlu i protekcjonizmu trwa i wobec przedstawionych wcześniej argumentów nie należy spodziewać się jej szybkiego zakończenia. Jednak w praktyce zdecydowane przeciwstawianie sobie obu koncepcji – wolnego handlu i protekcjonizmu – nie wydaje się słuszne, gdyż realia gospodarcze powodują, że stały i zrównoważony rozwój gospodarczy wymaga umiejętnego wykorzystania mechanizmów wolnego rynku i metod oddziaływania państwa. Rzeczywiste warunki funkcjonowania gospodarki światowej wywołują konieczność stosowania przez wszystkie państwa instrumentów polityki handlowej równoległe z przedsięwzięciami liberalizacyjnymi. Ważne jest jednak, by wykorzystywanie instrumentów polityki handlowej odbywało się w sposób zgodny z zasadami światowego systemu handlowego WTO, ponieważ państwa muszą uwzględniać podjęte zobowiązania, aby nie dochodziło do konfliktów handlowych i aby nie zaprzepaścić osiągniętych do tej pory efektów w zakresie liberalizacji handlu. Podejście polegające na stosowaniu polityki szukającej „złotego środka” między rozwiązaniami przyjętymi w polityce wolnohandlowej i protekcjonistycznej, z przewagą jednych bądź drugich elementów zależy od sytuacji gospodarczej danego kraju – zgodnie z twierdzeniem Warnera M. Cordena, że „w praktyce gospodarczej powinna być stosowana zasada: tyle wolnego handlu, ile możliwe, i (tylko) tyle protekcjonizmu, ile konieczne” – jest przez wielu uznawane za optymalną politykę handlową (Majchrowska, 2014, s. 48). Jednak o ile okresowa intensyfikacja stosowania instrumentów polityki handlowej nie powinna zaskakiwać, o tyle nie powinny być one w każdej formie akceptowane, tym bardziej że wprowadzanie barier w dostępie do rynku ogranicza rozwój handlu światowego, co jest jednym z czynników spowolnienia globalnego wzrostu gospodarczego, a zarazem w wyniku istniejących współzależności gospodarczych uderza również w państwa wprowadzające nowe restrykcje. Dlatego rządy państw nie powinny rezygnować z podejmowania – zarówno na forum WTO, jak i na innych forach międzynarodowych – działań na rzecz dalszej likwidacji barier w światowym handlu.

BIBLIOGRAFIA

- Bhagwati, J. (1988). *Protectionism*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Białecki, K.P., Dorosz, A., & Januszkiewicz, W. (1993). *Słownik handlu zagranicznego*. Warszawa: PWE.
- Czubek, H. (2015). Nowe formy i skutki protekcjonizmu handlowego w okresie spowolnienia gospodarczego. W: S. Wydymus, & A. Hajdukiewicz, *Liberalizacja handlu a protekcjonizm. Korzyści i zagrożenia dla wymiany handlowej Polski* (s. 80–111). Warszawa: Difin SA.
- Kawecka-Wyrzykowska, E. (2000). Polityka handlowa. W: A. Budnikowski, & E. Kawecka-Wyrzykowska (Red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* (s. 235–272). Warszawa: PWE.
- Majchrowska, E. (2014). *Wpływ członkostwa w WTO na handel zagraniczny Chin. Implikacje dla gospodarki światowej*. Kraków: AFM.
- Morawski, W. (Red.) (2007). *Wspólnotowy Kodeks Celny. Komentarz*. Warszawa: Wyd. Wolters Kluwer Polska – LEX.
- Paszyński, M. (1996). Zagraniczna polityka gospodarcza USA. Od swobody handlu do protekcjonizmu a rebours. *Studia i Materiały. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego*, 68(19), 1–19.
- Rosati, D. (1990). *Polityka proeksportowa*. Warszawa: PWE.
- Rymarczyk, J. (Red.) (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: PWE.
- Rynarzewski, T. (2005). *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*. Warszawa: PWE.
- Rynarzewski, T. & Zielińska-Głębocka, A. (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*. Warszawa: PWE.
- Salvatore, D. (Red.) (1993). *Protectionism and World Welfare*. New York: Cambridge University Press.
- Świerkocki, J. (2011). *Zarys ekonomii międzynarodowej*. Warszawa: PWE.
- UNCTAD (2019). *International classification of non-tariff measures. 2019 version*. New York: United Nations Publications.
- Wróbel, A. (2013). Liberalizacja i protekcjonizm w polityce państwa – przykład sektora rolnego. *Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne*, 139, 122–129.
- WTO – Bank Światowy (2023). *World Bank-WTO Services Trade Restrictions Index (STRI) Methodology*. Pobrane z: <https://itip-services-worldbank.wto.org/docs/WB-WTO%20STRI%20Methodology.pdf> (dostęp: 28.12.2023).

Elżbieta Bombińska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-0929-0150>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.401>

Konkurencyjność eksportu i jej miary

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Konkurencyjność eksportu to cecha kraju (branży) wyrażająca się w umiejętności skutecznej rywalizacji na międzynarodowych rynkach towarów i usług.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Badania nad konkurencyjnością wywodzą się z analiz obszaru zarządzania prowadzonych na poziomie przedsiębiorstwa. Ich dynamiczny rozwój rozpoczął się jednak w latach 70. XX wieku, kiedy w rozważaniach dotyczących konkurencyjności zaczęto również ujmować gospodarki krajowe, grupy krajów, branże oraz regiony.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Problemy badawcze konkurencyjności eksportu obejmują: identyfikację wielkości, struktury i dynamiki zmian przewag konkurencyjnych, ocenę stosowanych cenowych i pozacenowych sposobów konkurowania na rynkach zagranicznych, a także dobór odpowiedniego zestawu miar konkurencyjności eksportu.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: Kształtowanie się konkurencyjności eksportu jest z jednej strony odzwierciedleniem konkurencyjności czynnikowej kraju, z drugiej zaś jej determinantą. Ocena konkurencyjności eksportu wymaga odniesienia do etapu rozwoju gospodarczego kraju i powinna mieć charakter dynamiczny, obejmując analizę zmian zachodzących w strukturze przewag konkurencyjnych. W badaniach postuluje się stosowanie jak największej liczby odpowiednio dobranych wskaźników, umożliwiających wielowymiarową ocenę tej kategorii ekonomicznej.

Słowa kluczowe: konkurencyjność międzynarodowa,
wymiana handlowa, miary konkurencyjności,
przewaga konkurencyjna, makrokonkurencyjność

Definicja pojęcia

Konkurencyjność eksportu jest kategorią ekonomiczną analizowaną najczęściej w badaniach dotyczących handlu zagranicznego oraz w badaniach konkurencyjności międzynarodowej. Termin „konkurencyjność” jest nierozłącznie związany z pojęciem „konkurencji”, która oznacza współzawodnictwo i rywalizację między podmiotami zainteresowanymi osiągnięciem tego samego celu. Rywalizacja ta toczy się w szczególności na rynkach międzynarodowych, a jej celem jest – w przypadku eksportu – sprzedaż towarów i usług zagranicznym odbiorcom. Warunkiem koniecznym do uzyskania wygranej w procesie rywalizacji jest zdolność do osiągania przewagi nad konkurentami. Mówiąc inaczej: by móc skutecznie konkurować, trzeba cechować się konkurencyjnością. Konkurencja jest więc procesem zachodzącym na rynku, podczas gdy konkurencyjność to cecha podmiotu działającego na tym rynku, oznaczająca umiejętność skutecznego konkurowania. Konkurencyjność nie jest kategorią absolutną, lecz relatywną – jej ocena wymaga porównania z innymi podmiotami uczestniczącymi w walce konkurencyjnej (Gorynia, 2009, s. 50).

W ostatnich dekadach nasilające się procesy liberalizacji handlu, integracji gospodarczej, globalizacji oraz dynamiczny rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych spowodowały zwiększenie skali i intensywności konkurencji. W rezultacie problematyka konkurencyjności, w tym konkurencyjności eksportu, stała się jednym z podstawowych zagadnień badawczych w naukach ekonomicznych. Mimo iż pojęcie konkurencyjności eksportu można bardzo często spotkać w literaturze przedmiotu i jest ono przedmiotem licznych badań empirycznych, nie zostało ono jak dotychczas precyzyjnie określone. Niektórzy autorzy badający konkurencyjność eksportu w ogóle jej nie definiują lub określają ją bardzo ogólnie, jako „zdolność kraju do lokowania produkcji krajowej na rynkach zagranicznych” (Rytko, 2017, s. 192).

W polskim piśmiennictwie konkurencyjność eksportu jest najczęściej ujmowana poprzez określenie wskaźników stosowanych do jej pomiaru, np. według Olczyk (2008, s. 45)

eksport analizowanego kraju jest konkurencyjny, jeśli jego wartość na wybrany rynek przewyższa wartość importu z tego rynku (...), jego udział w wybranym

rynku rośnie nieprzerwanie w badanym okresie, a tempo jego wzrostu jest wyższe od tempa całkowitego wywozu z tego rynku.

Niektórzy badacze (Zielińska-Głębocka, 2000, s. 12; Jagiełło, 2003, s. 8) postulują stosowanie w ocenie konkurencyjności eksportu kraju jak największej liczby odpowiednio dobranych wskaźników, umożliwiających wielowymiarową ocenę tej kategorii ekonomicznej.

Analiza historyczna pojęcia

Badania nad konkurencyjnością wywodzą się z analiz z obszaru zarządzania, czyli badań prowadzonych na poziomie przedsiębiorstwa (mikrokonkurencyjność). W latach 70. XX wieku w rozważaniach dotyczących konkurencyjności zaczęto również ujmować gospodarki krajowe (makrokonkurencyjność), a następnie stopniowo dodawane były kolejne poziomy analizy, takie jak branże, sektory, regiony (mezokonkurencyjność) oraz grupy krajów (poziom regionalny). W rozwijanej od tego czasu teorii konkurencyjności wyróżnia się na ogół dwa nurty badań. Pierwszy z nich umocowany jest w teorii wymiany międzynarodowej, w tym w klasycznych, neoklasycznych i współczesnych teoriach handlu międzynarodowego, których autorzy poszukiwali źródeł korzyści i przewag krajów uczestniczących w wymianie handlowej. Definicje wywodzące się z tego nurtu wyraźnie odnoszą konkurencyjność do miejsca danego podmiotu (kraj, branży) w gospodarce światowej, do jego udziału w handlu towarami, usługami oraz przepływie czynników wytwórczych (Misala, 2007, s. 37). Ten sposób ujmowania konkurencyjności określany jest jako konkurencyjność wynikowa lub pozycja konkurencyjna, gdyż odnosi się on do wyników gospodarczych kraju, w szczególności w obszarze handlu zagranicznego.

Drugi nurt badań nad konkurencyjnością wywodzi się z teorii wzrostu gospodarczego i dotyczy poziomu makro. Formułowane w jego ramach definicje konkurencyjności koncentrują się na ocenie uwarunkowań i determinant zdolności kraju do sprostania konkurencji międzynarodowej, a ponadto jest w nich eksponowany standard życia i poziom dobrobytu obywateli kraju (mierzony zwykle wartością PKB *per capita*) jako syntetyczna miara i cel polityki wspierania konkurencyjności. Definicje

te, określane mianem czynnikowych, ujmują konkurencyjność jako zdolność gospodarki otwartej do trwałego, długofalowego wzrostu.

Kategoria konkurencyjności eksportu jest bliska terminowi „pozycji konkurencyjnej”, a w niektórych opracowaniach pojęcia te są nawet traktowane jako synonimy. Nie są to jednak kategorie tożsame: pozycja konkurencyjna jest pojęciem szerszym, obejmującym ogół wyników gospodarczych kraju (np. poziom i strukturę PKB), a nie tylko – jak konkurencyjność eksportu – wyniki uzyskiwane w dziedzinie obrotów handlowych z zagranicą. Nie ulega jednak wątpliwości, że konkurencyjność eksportu należy do grupy wynikowych ujęć konkurencyjności. Jednocześnie należy zauważyć, że wszystkie współczesne teorie wzrostu uwzględniają skutki zaangażowania kraju w międzynarodowym podziale pracy i wymianie handlowej. W konsekwencji ocena konkurencyjności czynnikowej kraju musi również obejmować analizę zmian konkurencyjności eksportu jako determinanty wzrostu gospodarczego i konkurencyjności gospodarki krajowej. Kształtowanie się konkurencyjności eksportu jest więc z jednej strony odzwierciedleniem (wynikiem) konkurencyjności czynnikowej kraju, z drugiej zaś – jej determinantą.

Ujęcie problemowe pojęcia

Konkurencyjność eksportu to – jak już podkreślano – cecha kraju (branży), wyrażająca się jego zdolnością osiągnięcia przewagi nad konkurentami na międzynarodowych rynkach towarów i usług. Przewagę tę określa się mianem przewagi konkurencyjnej. W ramach handlowego nurtu badań nad konkurencyjnością przewaga konkurencyjna jest często wywodzona z pojęcia przewag (korzyści) komparatywnych, jakim posługuje się tradycyjna teoria handlu międzynarodowego. Przewaga komparatywna oznacza zdolność kraju (branży) do wytwarzania dóbr po niższym koszcie względnym niż inne kraje, a jej wyrazem są kierunki specjalizacji eksportowej i importowej danego państwa. Zdolność ta jest kształtowana m.in. przez wyposażenie w czynniki produkcji, technologię produkcji, strukturę kosztów i popytu w różnych krajach, korzyści skali, możliwość dywersyfikacji dóbr. Przewaga komparatywna może decydować o posiadaniu przez kraj (branżę) przewag konkurencyjnych, jednak przewagi te nie są tożsame. Przewaga konkurencyjna

wynika z relatywnej siły określonej gospodarki lub gałęzi gospodarki w stosunku do zagranicznych konkurentów jako dostawców określonych produktów na rynek krajowy i rynki międzynarodowe (Wysokińska, 2001, s. 36).

W odróżnieniu od przewagi komparatywnej, która umożliwia porównywanie różnorodnych działalności danego podmiotu (ujęcie horyzontalne), przewaga konkurencyjna odnosi się więc do jednej, określonej działalności tego podmiotu w porównaniu z innymi podmiotami (ujęcie wertykalne) (Fischer & Schornberg, 2007, s. 150).

Pomimo iż istota przewagi komparatywnej i wynikającej z niej specjalizacji kraju odbiegają od istoty przewagi konkurencyjnej, uwzględnianie wielkości, a przede wszystkim struktury przewag komparatywnych kraju w badaniach konkurencyjności eksportu jest w pełni uzasadnione. Z punktu widzenia efektywności procesu konkurencyjności na rynkach międzynarodowych charakter i kierunki specjalizacji w produkcji i handlu mogą być bowiem mniej lub bardziej pożądane, a więc mniej lub bardziej konkurencyjne. Dodatkowo w nurcie badań nad konkurencyjnością opartym na teorii wzrostu wskazuje się na ewolucyjny proces zmian przewag komparatywnych i konkurencyjnych krajów. Zgodnie z teorią M.E. Portera (1990) rozwój gospodarczy państw ma charakter etapowy i powiązany jest ze zmianą wzorca przewagi komparatywnej. Na kolejnych czterech etapach rozwoju specjalizacja kraju przesuwa się z dóbr pracochłonnych, przez towary kapitałochłonne, do produktów technologicznie zaawansowanych i cechujących się wysokim stopniem innowacyjności. Ocena konkurencyjności eksportu wymaga zatem odniesienia do etapu rozwoju gospodarczego, na którym kraj się znajduje, a ponadto powinna mieć charakter dynamiczny, obejmując analizę zmian zachodzących w strukturze przewag komparatywnych kraju.

Przewagi komparatywne, opisywane przez tradycyjną teorię handlu, stanowią przesłankę rozwoju specjalizacji i wymiany handlowej o charakterze międzygałęziowym. Tymczasem dominującą część obecnego handlu światowego stanowi wymiana oparta na specjalizacji wewnątrzgałęziowej, której przyczyny wyjaśniają współczesne teorie handlu międzynarodowego. Handel wewnątrzgałęziowy, rozumiany jako wymiana towarami pochodzącymi z tej samej gałęzi produkcji, jest oceniany jako znacznie bardziej korzystny w porównaniu z handlem międzygałęziowym, m.in. ze względu na redukcję kosztów produkcji i cen wynikającą z korzyści skali, zwiększenie potencjału wymiany handlowej

oraz łatwiejsze i mniej kosztowne zmiany w kierunkach specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Z tego względu duży stopień zaangażowania kraju w wymianę o charakterze wewnątrzgałęziowym jest powszechnie postrzegany jako przejaw wysokiej konkurencyjności jego eksportu.

Jedną z przyczyn rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej (tzw. wymiany wertykalnej) jest fragmentaryzacja procesów produkcji i związana z nią ekspansja międzynarodowych sieci produkcyjnych czy – inaczej – globalnych łańcuchów wartości. Podział wcześniej zintegrowanej działalności gospodarczej na bloki produkcyjne, które są rozproszone geograficznie, stymuluje przepływy handlowe, głównie półproduktami i dobrami pośrednimi, które często wielokrotnie przekraczają granice. W efekcie wartość handlu jest zawyżona względem wartości produktu finalnego, co może zniekształcać obraz rzeczywistych kierunków specjalizacji produkcji i wymiany handlowej krajów. Z tego względu w badaniach konkurencyjności eksportu postuluje się stosowanie w miejsce statystyk handlowych opierających się na wartości brutto eksportu i importu, danych w ujęciu wartości dodanej (krajowej i zagranicznej). Dzięki dwóm inicjatywom podjętym przez WTO i OECD oraz Komisję Europejską statystyki dotyczące handlu wartością dodaną są dostępne w bazach danych: TiVA (*Trade in Value-Added*) oraz WIOD (*World Input-Output Database*).

Konkurencyjność eksportu kraju (branży) może być oparta na przewadze kosztowej (zależnej przede wszystkim od poziomu jednostkowych kosztów pracy oraz nominalnego kursu walutowego) i stosowaniu cenowych instrumentów konkurowania. Może być ona również budowana na wysokiej jakości dóbr i konkurowaniu produktami cechującymi się swoistymi własnościami, które odróżniają je od konkurentów i za które zagraniczni nabywcy są skłonni zapłacić wyższą cenę. W analizie konkurencyjności eksportu warto uwzględniać ten wymiar przewag konkurencyjnych (przewaga kosztowa *versus* przewaga jakościowa), przy czym w literaturze podkreśla się, że źródłem trwałych przewag konkurencyjnych jest przewaga o charakterze jakościowym, związana głównie z nowoczesnością i innowacyjnością produktów.

Kategoria konkurencyjności eksportu jest pojęciem złożonym, wielowymiarowym, dlatego też w jej ocenie wykorzystuje się różnorodne miary. Tabela 1 przedstawia grupy wskaźników najczęściej wykorzystywanych w badaniach konkurencyjności eksportu.

Tabela 1. Wskaźniki konkurencyjności eksportu i ich klasyfikacja

Grupa wskaźników	Przykładowe wskaźniki
Wskaźniki dotyczące sytuacji handlu zagranicznego	<ul style="list-style-type: none"> • udział w światowym eksporcie • saldo bilansu handlowego • wskaźnik pokrycia • wskaźnik penetracji importowej • wskaźnik relacji eksportowo-importowych • wskaźnik eksportu hipotetycznego • wskaźniki modelu CMS
Wskaźniki specjalizacji	<ul style="list-style-type: none"> • wskaźnik specjalizacji eksportowej • wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej • wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego
Wskaźniki cenowo-kosztowe	<ul style="list-style-type: none"> • cenowe <i>terms of trade</i> • dochodowe <i>terms of trade</i> • realny efektywny kurs walutowy • relatywne jednostkowe koszty pracy
Wskaźniki cenowo-jakościowe	<ul style="list-style-type: none"> • wskaźnik cen relatywnych • wskaźnik „waga-cena”

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Zielińska-Głębocka (2000, s. 12), Jagiełło (2003, s. 8–23), Ambroziak (2016, s. 10).

Jedną z najbardziej popularnych miar konkurencyjności eksportu należąca do pierwszej grupy miar – dotyczących handlu zagranicznego – jest udział kraju w światowym eksporcie. Wzrost tego udziału jest na ogół interpretowany jako przejaw poprawy konkurencyjności eksportu badanego kraju. Warto jednak zauważyć, że wysoka i rosnąca wartość omawianego wskaźnika może być skutkiem nie tylko samej konkurencyjności dóbr i usług oferowanych przez kraj na rynku międzynarodowym. Wpływa na nią również m.in. wielkość gospodarki danego państwa, prowadzona przez nie polityka handlowa czy poziom otwartości handlowej. Dodatkowo wskaźnik udziału jest wrażliwy na zmiany koniunktury gospodarczej i wahania kursu walutowego, dlatego też postuluje się jego wykorzystywanie w analizach długookresowych.

Kolejną tradycyjną miarą konkurencyjności eksportu jest saldo handlu zagranicznego. Rosnąca nadwyżka eksportu nad importem jest interpretowana jako wzrost konkurencyjności eksportu, gdyż kraj posiadający konkurencyjną ofertę eksportową nie powinien mieć trudności w zrównoważeniu bilansu swej wymiany handlowej z zagranicą. Wskaźnik salda handlu zagranicznego jako miernik konkurencyjności eksportu posiada jednak szereg wad; można wśród nich wymienić te, które zostały wskazane w odniesieniu do wcześniej omawianego wskaźnika

udziału w światowym eksporcie. Dodatkowo saldo handlu zagranicznego jest miarą absolutną, co ogranicza jej przydatność w dokonywaniu porównań międzynarodowych, a także w analizie zmian konkurencyjności eksportu badanego kraju w czasie. Prowadzenie takich badań wymaga stosowania miar względnych, takich jak np. relacja salda handlu zagranicznego do PKB, liczby ludności lub wartości eksportu.

Innym sposobem relatywizacji wartości obrotów handlowych determinujących saldo handlu zagranicznego może być zastosowanie formuły ilorazowej, na której została oparta kolejna, bardzo popularna miara konkurencyjności – wskaźnik pokrycia (*Trade Coverage, TC*). Wskaźnik ten można zapisać wzorem:

$$TC = \frac{X}{M}$$

gdzie: X – wartość eksportu,
 M – wartość importu.

Wartość wskaźnika TC powyżej 1 oznacza, iż kraj osiąga nadwyżkę w handlu, co – jak wcześniej wskazywano – może dowodzić konkurencyjności jego eksportu; im wyższa wartość TC , tym większy poziom nadwyżki i konkurencyjności eksportu. I odwrotnie: wartość wskaźnika poniżej 1 oznacza deficyt handlowy, który może świadczyć o braku przewagi konkurencyjnej kraju w wymianie handlowej.

Do podstawowych miar wykorzystywanych w ocenie konkurencyjności eksportu należy także wskaźnik penetracji importowej (MP), będący miarą udziału importu w podaży na rynku krajowym. Określa on, jaką część krajowej podaży dóbr (którą wyznacza różnica między produkcją krajową a eksportem netto) zaspokajają dobra pochodzące z importu, co można zapisać następująco:

$$MP = \frac{M}{Q - X + M}$$

gdzie: X – wartość eksportu,
 M – wartość importu,
 Q – wartość produkcji (sprzedanej).

Na ogół przyjmuje się, że im wyższa wartość wskaźnika MP , czyli większa penetracja importowa rynku krajowego, tym niższa jest

konkurencyjność dóbr produkowanych przez dany kraj (oferowanych na rynku krajowym i rynkach zagranicznych). Należy jednak zauważyć, że wysoki udział dóbr importowanych w podaży na rynku wewnętrznym nie musi i często nie oznacza niskiej konkurencyjności oferty eksportowej danego kraju, a jedynie jego większe zaangażowanie w międzynarodowy podział pracy. Dlatego też postuluje się, aby w ocenie konkurencyjności eksportu przy użyciu wskaźnika penetracji importowej uwzględniać dodatkowo wskaźnik specjalizacji eksportowej, który zostanie omówiony w dalszej części opracowania.

W odróżnieniu od omawianych dotychczas miar konkurencyjności eksportu, kolejne trzy mierniki – relacje eksportowo-importowe, wskaźnik eksportu hipotetycznego oraz wskaźnik stałego udziału w rynku – należą do grupy mierników dynamicznych. Pierwszy z nich, wskaźnik relacji eksportowo-importowych (C), obrazuje związki między eksportem a importem w ujęciu dynamicznym i umożliwia analizę zmian prezentowanego wcześniej wskaźnika pokrycia (TC):

$$C = TC_t : TC_0 = \frac{X_t}{M_t} \cdot \frac{X_0}{M_0}$$

gdzie: TC – wskaźnik pokrycia,
 X – wartość eksportu,
 M – wartość importu.

Jeśli wskaźnik C przyjmuje wartość większą od 1, oznacza to, że w badanym okresie (t) w porównaniu z okresem bazowym (0) kraj odnotował wzrost pokrycia importu (M) przez eksport (X), co świadczy o poprawie konkurencyjności jego eksportu.

Koncepcja wskaźnika eksportu hipotetycznego (HE , *Hypothetical Exports*) jest oparta na wyznaczeniu wartości eksportu badanego kraju (k), który zostałby zrealizowany przy założeniu, że tempo wzrostu krajowego eksportu w badanym okresie (t) byłoby równe stopie wzrostu światowego popytu (importu). Można to zapisać wzorem:

$$HE_{kt} = X_{k0} \times r_{wt}$$

gdzie: X_{k0} – wartość eksportu kraju k w okresie bazowym 0
 r_{wt} – stopa wzrostu importu światowego między okresem bazowym 0 i okresem badanym t .

Jeśli wyznaczona w ten sposób wartość eksportu hipotetycznego *HE* jest mniejsza niż wartość eksportu faktycznego, to na tej podstawie można uznać, że wzrost eksportu kraju w badanym okresie nie był wyłącznie konsekwencją zwiększającego się światowego popytu (importu), lecz dodatkowo wynikał on z poprawy konkurencyjności jego eksportu.

Rozbudowaną wersją koncepcji wskaźnika eksportu hipotetycznego jest wskaźnik oparty na metodzie stałych udziałów w rynku (*CMS, Constant Market Share*). W tej metodzie dokonuje się dekompozycji czynników zmian wartości eksportu badanego kraju na cztery grupy. Metoda *CMS* zakłada, że zmiana eksportu kraju w badanym okresie może mieć swoje źródło w czynnikach o charakterze zewnętrznym, takich jak zmiana tempa popytu światowego (efekt handlu światowego) albo zmiany struktury eksportu analizowanego kraju (efekt struktury towarowej i/lub efekt struktury geograficznej). Wzrost krajowego eksportu może również wynikać z przyczyn wewnętrznych, związanych z poprawą konkurencyjności oferty eksportowej badanego kraju (efekt konkurencyjności). Formalnie model *CMS* można zapisać następująco:

$$X_t - X_0 = rX_0 + \sum_i (r_i - r)X_{i0} + \sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i)X_{ij0} + \sum_i \sum_j (X_{ijt} - X_{ij0} - r_{ij}X_{ij0})$$

gdzie: X – wartość eksportu badanego kraju,
 r – tempo wzrostu handlu światowego,
 r_i – tempo wzrostu handlu światowego towarem i ,
 r_{ij} – tempo wzrostu importu dobra i przez kraj j ,
 0 – okres bazowy,
 t – okres badany,
 i – grupa towarowa,
 j – kraj przeznaczenia.

Powyższe równanie składa się z czterech części, które ujmują kolejno:

1. Efekt handlu światowego – wskazuje on na zmianę wartości eksportu badanego kraju pod wpływem zmian wartości światowego handlu; dodatni efekt oznacza wzrost handlu światowego.
2. Efekt struktury towarowej – pokazuje oddziaływanie struktury towarowej eksportu danego kraju na zmiany całkowitej wartości jego eksportu; dodatni efekt oznacza, że w strukturze towarowej eksportu kraju występują towary, na które światowy

- popyt i eksport wzrastają szybciej niż popyt i eksport światowy ogółem.
3. Efekt struktury geograficznej – wyraża wpływ struktury geograficznej eksportu na całkowitą wartość eksportu kraju; dodatni efekt oznacza, że eksport badanego kraju jest kierowany na rynki tych krajów, na które światowy eksport wzrasta szybciej niż światowy eksport ogółem.
 4. Efekt konkurencyjności – stanowi różnicę między aktualną wartością eksportu badanego kraju a wartością trzech wcześniejszych efektów. Jeśli ten rezydualny element wzoru CMS jest dodatni, a więc wykazuje wielkość powyżej hipotetycznego poziomu stałego udziału w rynku (który jest osiągany dzięki wymienionym trzem czynnikom zewnętrznym), oznacza to, że zmiana udziału w rynku została spowodowana poprawą konkurencyjności eksportu danego kraju.

Obok mierników dotyczących sytuacji w handlu zagranicznym w ocenie konkurencyjności eksportu kraju wykorzystywane są również wskaźniki specjalizacji. Do najbardziej popularnych miar tej grupy należą: wskaźnik specjalizacji eksportowej, wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej oraz wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego.

Wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI) porównuje udział produktu i w eksporcie badanego kraju k z udziałem, jaki produkt ten posiada w eksporcie światowym:

$$SI_k = \frac{X_{ik}}{X_k} \cdot \frac{X_{iw}}{X_w}$$

gdzie: X_{ik} – wartość eksportu dobra i w kraju k ,
 X_k – wartość eksportu kraju k ,
 X_{iw} – wartość światowego eksportu dobra i ,
 X_w – wartość światowego eksportu.

Wartość wskaźnika SI powyżej 1 oznacza, iż kraj specjalizuje się w eksporcie dobra i , zatem konkurencyjność jego eksportu (w handlu tym towarem) jest wysoka.

Miarą specjalizacji, która jest najczęściej wykorzystywana w badaniach empirycznych, jest wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA , *Revealed Comparative Advantage*) zaproponowany przez

B. Balassę. Zmodyfikowaną formułę wskaźnika przedstawia wzór (Faustino, 1991, s. 209):

$$RCA_i = \ln\left(\frac{X_{ij}}{M_{ij}}; \frac{X_j}{M_j}\right)$$

gdzie: X – wartość eksportu,
 M – wartość importu,
 i – grupa towarowa,
 j – kraj-partner zagraniczny.

Dodatknie wartości wskaźnika RCA świadczą o występowaniu przewag komparatywnych względem partnera zagranicznego j , natomiast jeśli wskaźnik przyjmuje wartości ujemne, oznacza to brak przewagi komparatywnej. Szerokie wykorzystywanie wskaźnika RCA w badaniach konkurencyjności eksportu wynika przede wszystkim z jego prostej formuły, jednak nie należy zapominać o kilku istotnych wadach tej miary konkurencyjności eksportu. Przede wszystkim wskaźnik ten jest bardzo wrażliwy na poziom dezagregacji danych oraz wybór roku bazowego. Ponadto może on zafałszowywać rzeczywisty poziom specjalizacji eksportowej, jeśli wymiana handlowa między krajami jest silnie niezrównoważona. Dodatkowo konieczne jest zachowanie dużej ostrożności w interpretacji wartości RCA , gdyż jej wzrost dla danej grupy towarowej w eksporcie (świadczący o poprawie konkurencyjności) może występować również w przypadku, gdy udział tej grupy w wybranym rynku lub udział kraju w tym rynku ulega obniżeniu (co wskazuje na pogorszenie pozycji konkurencyjnej).

Ostatnim omawianym miernikiem specjalizacji jest wskaźnik intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej (IIT , *Intra Industry Trade*). Do najczęściej wykorzystywanych formuł wskaźnika IIT należą formuły zaproponowane przez B. Balassę oraz H. Grubela i P. Lloyda. Wskaźnik B. Balassy przybiera postać:

$$IIT_i = \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

natomiast w ujęciu Grubela-Lloyda można go zapisać wzorem:

$$IIT_i = \frac{X_i + M_i - |X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

gdzie: X_i – wartość eksportu towaru (grupy towarowej) i ,
 M_i – wartość importu towaru (grupy towarowej) i ,
 i – towary lub grupy towarów.

Wskaźnik *IIT* w ujęciu Balassy przyjmuje wartości od 0 do 1: im bliżej zera, tym specjalizacja wewnątrzgałęziowa jest większa, natomiast im bliżej jedności, tym mniejsza. Z kolei w przypadku formuły Grubela-Lloyda wartość wskaźnika *IIT* jest zawsze dodatnia; im większa, tym większa jest intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej i konkurencyjności eksportu.

Na zakończenie charakterystyki wskaźników specjalizacji warto zauważyć, że w ocenie specjalizacji produkcji i eksportu krajów mogą być również wykorzystywane wskaźniki dotyczące sytuacji w handlu zagranicznym, należące do pierwszej – omówionej wcześniej – grupy mierników konkurencyjności eksportu. Jakkolwiek w przytoczonych formułach tych wskaźników występują agregaty eksportu i importu kraju, jednak mierniki te można wyznaczać również dla poszczególnych branż, gałęzi, grup towarowych czy też pojedynczych towarów. Analiza zróżnicowania wartości poszczególnych wskaźników w przekroju branż/gałęzi/grup towarowych może być podstawą oceny specjalizacji produkcji i eksportu kraju oraz określenia struktury przewag konkurencyjnych, jakimi dany kraj dysponuje. Jak już wspomniano, od struktury tych przewag i kierunków ich zmian zależeć będzie ocena konkurencyjności eksportu kraju.

Trzecią grupę miar konkurencyjności eksportu stanowią mierniki kosztowo-cenowe. Odzwierciedlają one zmiany w kształtowaniu się cen oraz kosztów w wymianie handlowej kraju z zagranicą. Jednym z najczęściej stosowanych wskaźników tej grupy są tzw. nominalne (cenowe) *terms of trade* (*ToTP*), których wartości są publikowane w rocznikach statystycznych państw i bazach danych organizacji międzynarodowych. Ten dynamiczny wskaźnik jest stosunkiem względnych zmian cen uzyskiwanych w eksporcie danego kraju w badanym okresie do względnych zmian cen dóbr przez niego importowanych. Relację tę można zapisać wzorem:

$$T_oT_P = \frac{P_{ex}^t}{P_{ex}^0} \div \frac{P_{im}^t}{P_{im}^0}$$

gdzie: P_{ex}^t – przeciętne ceny w eksporcie w okresie badanym,
 P_{ex}^0 – przeciętne ceny w eksporcie w okresie bazowym,
 P_{im}^t – przeciętne ceny w imporcie w okresie badanym,
 P_{im}^0 – przeciętne ceny w imporcie w okresie bazowym.

Wzrost tak zdefiniowanych relacji wymiennych w kolejnych okresach jest traktowany jako zjawisko korzystne, ponieważ oznacza on zwiększenie siły nabywczej kraju: za taką samą ilość towarów eksportowanych można sprowadzić do kraju większą ilość dóbr z zagranicy lub też mniej za nie zapłacić. Wartość wskaźnika ToT powyżej 1 i jej wzrost są zatem na ogół interpretowane jako przejaw poprawy konkurencyjności krajowego eksportu.

W literaturze przedmiotu wskazuje się jednak, że jednoznaczna interpretacja cenowych *terms of trade* jako miary konkurencyjności budzi pewne wątpliwości. Poprawa ToT może bowiem również świadczyć o pogorszeniu konkurencyjności eksportu, jeśli wzrost cen towarów eksportowanych jest skutkiem wzrostu kosztów ich produkcji. Ponadto cenowe ToT pomijają wpływ konkurencji cenowej na zmiany wolumenu obrotów handlowych kraju. Jeśli bowiem konkurowanie za pomocą ceny jest metodą wybieraną przez krajowych eksporterów (czego konsekwencją jest niski poziom cenowych *terms of trade*), to przy odpowiednio wysokiej cenowej elastyczności popytu zagranicy może okazać się, że pomimo spadających cen przychody z tytułu eksportu wzrosną, gdyż wzrośnie wolumen sprzedaży. Dlatego też w ocenie konkurencyjności eksportu warto uwzględniać tzw. dochodowe *terms of trade* ($ToTD$), będące iloczynem cenowych *terms of trade* oraz wskaźnika dynamiki eksportu (wyrażonego w cenach stałych):

$$T_oT_D = \left(\frac{P_{ex}^t}{P_{ex}^0} \div \frac{P_{im}^t}{P_{im}^0} \right) \times Q_{ex} = T_oT_P \times Q_{ex}$$

gdzie: Q_{ex} – wskaźnik dynamiki eksportu w cenach stałych,
 P_{ex}^t – przeciętne ceny w eksporcie w okresie badanym,
 P_{ex}^0 – przeciętne ceny w eksporcie w okresie bazowym,

P_{im}^t – przeciętne ceny w imporcie w okresie badanym,

P_{im}^0 – przeciętne ceny w imporcie w okresie bazowym.

Dochodowe *terms of trade* pozwalają odpowiedzieć na pytanie, czy w porównaniu z okresem bazowym kraj może sprowadzić z zagranicy więcej czy mniej towarów. Wartość *ToTD* powyżej 1 oznacza, iż możliwości importowe kraju wzrosły, także w sytuacji, gdy cenowe *terms of trade* obniżyły się (pod warunkiem, że spadek ten jest rekompensowany odpowiednio wysokim wzrostem wolumenu eksportu).

Kolejnym podstawowym cenowym miernikiem konkurencyjności eksportu jest realny efektywny kurs walutowy (*REER*, *Real Effective Exchange Rate*). Wskaźnik *REER* to średnia ważona nominalnych kursów walutowych partnerów handlowych kraju, uwzględniająca różnice poziomów cen w tych krajach. *REER* jest względną ceną koszyka konsumpcyjnego partnerów handlowych ważoną udziałami w handlu, w relacji do ceny krajowego koszyka konsumpcyjnego. Formuła *REER* przyjmuje postać:

$$REER = \frac{\sum_{i=1}^N w_i E_i P_i}{P}$$

gdzie: w_i – waga kraju i ,

N – liczba partnerów handlowych,

E_i – nominalny kurs walutowy analizowanego kraju wobec waluty partnera handlowego i ,

P_i – indeks cen w kraju i ,

P – indeks cen krajowych.

Zmniejszanie się wartości wskaźnika *REER* świadczy o wzroście konkurencyjności cenowej kraju. Nie jest przy tym istotne, czy obniżka ta wynika ze zmian nominalnego kursu, wzrostu cen za granicą, spadku inflacji w kraju czy wreszcie kombinacji wszystkich tych czynników – ważny jest wyłącznie efekt końcowy.

O konkurencyjności eksportu decydują nie tylko różnice w cenach, ale także – a może przede wszystkim – w kosztach produkcji, które są determinowane m.in. przez koszty pracy. W badaniach konkurencyjności najczęściej wykorzystywanym miernikiem kosztowym jest wskaźnik

jednostkowych kosztów pracy (*ULC*, *Unit Labour Cost*), który informuje o wielkości poniesionych kosztów pracy niezbędnych do uzyskania jednostki produkcji:

$$ULC = \frac{W}{\frac{Q}{L}} = \frac{w}{a}$$

gdzie: W – koszty pracy,
 Q – wielkość produkcji,
 L – liczba zatrudnionych,
 w – koszty pracy przypadające na jednostkę zatrudnienia,
 a – wielkość produkcji przypadająca na jednostkę zatrudnienia.

W ocenie konkurencyjności eksportu najczęściej wykorzystuje się miernik relatywnych jednostkowych kosztów pracy (*RULC*, *Relative Unit Labour Cost*), który porównuje wyrażone w tej samej walucie: poziom kosztów pracy oraz jej wydajność w kraju i za granicą. Posługując się oznaczeniami z wcześniejszego wzoru, wskaźnik *RULC* można zapisać wzorem:

$$RULC = \frac{\frac{w_k}{a_k}}{\frac{w_j}{a_j}} \times e = \frac{ULC_k}{ULC_j} \times e$$

gdzie: e – nominalny kurs walutowy,
 k – badany kraj,
 j – kraj-partner zagraniczny.

Spadek (wzrost) wskaźnika *RULC* oznacza wzrost (spadek) konkurencyjności eksportu badanego kraju. Dodatkowej analizy wymaga jednak ocena przyczyn zmian relatywnych jednostkowych kosztów pracy, gdyż mogą być one wywołane zarówno przez szybszy wzrost (lub spadek) krajowych płac w porównaniu z zagranicą, jak i słabszy wzrost (lub spadek) krajowej wydajności pracy w porównaniu z partnerami zagranicznymi; zmiany wskaźnika *RULC* mogą również wynikać z aprecjacji/deprecjacji waluty krajowej w stosunku do walut partnerów handlowych.

Czwartą i zarazem ostatnią grupę miar konkurencyjności eksportu stanowią miary cenowo-jakościowe, które umożliwiają ocenę tej konkurencyjności pod kątem charakteru przewag konkurencyjnych i sposobu konkurowania na rynkach zagranicznych. Wykorzystanie tej

grupy mierników ma na celu wskazanie grup towarowych, których eksport związany jest z konkutowaniem niższymi cenami oraz tych, których sprzedaż jest wynikiem stosowania pozacenowych instrumentów konkutowania, w szczególności jakości produktów. Do mierników cenowo-jakościowych należą wskaźnik cen relatywnych oraz wskaźnik „waga-cena”. W konstrukcji tych miar wykorzystywane są wartości jednostkowe (*unit value*), będące relacją wartości strumienia handlu (V) i ilości w jednostkach fizycznych (Q) (Ambroziak, 2016, s. 10).

Pierwszy wskaźnik omawianej grupy – wskaźnik cen relatywnych (RC) – jest relacją średniego ważonego poziomu cen eksportowych krajów-konkurentów badanego kraju na wybranym rynku do cen stosowanych przez analizowany kraj w eksporcie na ten rynek.

$$RC_k^{jm} = \frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{V_i^{jm}}{Q_i^{jm}} \right) \left(\frac{V_i^{Cm}}{\sum_{i=1}^n V_i^{Cm}} \right)}{\sum_{i=1}^n \left(\frac{V_i^{Cm}}{Q_i^{Cm}} \right) \left(\frac{V_i^{Cm}}{\sum_{i=1}^n V_i^{Cm}} \right)}$$

gdzie: RC_k^{jm} – wskaźnik cen relatywnych w eksporcie kraju C i eksporcie kraju konkurenta j na rynek kraju m w k -tej grupie produktów,

V_i^{jm}, Q_i^{jm} – odpowiednio wartość (V) i wolumen (Q) eksportu produktu i z kraju konkurenta j na rynek kraju m ,

V_i^{im}, Q_i^{im} – odpowiednio wartość (V) i wolumen (Q) eksportu produktu i z kraju C na rynek kraju m ,

i – produkt,

n – liczba produktów w k -tej grupie produktów,

j – kraj-konkurent.

Jeśli wskaźnik RC przyjmuje wartości powyżej 1, oznacza to, że na wybranym rynku krajowi eksporterzy oferują swoje towary po cenach niższych niż zagraniczni konkurenci, co wskazuje na posiadanie przez badany kraj przewag cenowych. I odwrotnie, wartości RC poniżej 1 dowodzą braku tego rodzaju przewag (ceny krajowych dóbr są wyższe od cen zagranicznych przedsiębiorstw) i wskazują na stosowanie konkurencji pozacenowej przez krajowych eksporterów.

Drugi miernik jakościowo-cenowy, wskaźnik „waga-cena”, jest podstawą metody analizy konkurencyjności eksportu zaproponowanej przez Aigingera (1997), która polega na analizie absolutnych (a nie komparatywnych) przewag kraju nad zagranicą. Istotę wskaźnika „waga-cena” stanowi łączne zastosowanie dwóch miar konkurencyjności: pierwszą z nich jest wskaźnik relacji średnich cen w eksporcie do średnich cen w imporcie, natomiast drugą – saldo handlu zagranicznego w wyrażeniu ilościowym.

Wskaźnik relacji średnich cen w eksporcie do średnich cen w imporcie przedstawia wzór:

$$UV_k = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{V_i^{ex}}{Q_i^{ex}} \cdot \frac{V_i^{ex}}{\sum_{i=1}^n V_i^{ex}}}{\sum_{i=1}^n \frac{V_i^{im}}{Q_i^{im}} \cdot \frac{V_i^{im}}{\sum_{i=1}^n V_i^{im}}}$$

gdzie: UV_k – relacja średnich cen w eksporcie do średnich cen w imporcie k -tej grupy towarów,
 V_i^{ex}, Q_i^{ex} – odpowiednio wartość i wolumen eksportu produktu i ,
 V_i^{im}, Q_i^{im} – odpowiednio wartość i wolumen importu produktu i ,
 i – produkt,
 n – liczba produktów w k -tej grupie produktów.

Wskaźnik UV przyjmuje wartości dodatnie, przy czym jeśli jest on większy lub równy 1 (wartości jednostkowe cen w eksporcie są większe lub równe wartościom jednostkowych cen w imporcie), oznacza to, iż podstawą konkurencyjności eksportu danej grupy towarowej jest przewaga jakościowa. Gdy natomiast wartość UV jest mniejsza od 1, krajowi eksporterzy budują swą konkurencyjność na rynkach zagranicznych, bazując na przewagach cenowych.

Drugi ze wskaźników w metodzie Aigingera – saldo handlu zagranicznego w ujęciu ilościowym (Sq), w jednostkach fizycznych – można zapisać jako:

$$Sq_k = Q_k^{ex} - Q_k^{im}$$

gdzie: Q_k^{ex} – wolumen eksportu dla k -tej grupy towarów,
 Q_k^{im} – wolumen importu dla k -tej grupy towarów.

W prezentowanej metodzie nie jest istotna wartość bezwzględna wskaźnika Sq – ważny jest wyłącznie znak salda wymiany handlowej. Jeśli jest ono dodatnie lub równe 0, oznacza to skuteczność stosowanej formy konkutowania (cenowej lub jakościowej) na rynkach zagranicznych; ujemna wartość wskaźnika Sq wskazuje natomiast na brak tej skuteczności.

Tabela 2. Macierz konkurencyjności K. Aigingera

	$UV < 1$	$UV \geq 1$
$Sq \geq 0$	II. Skuteczna strategia konkutowania niższą ceną	I. Skuteczna strategia konkutowania jakością
$Sq < 0$	IV. Nieskuteczna strategia konkutowania niższą ceną	III. Potencjalnie skuteczna strategia konkutowania jakością

Źródło: Ambroziak (2016, s. 13) na podstawie: Aiginger (1997, s. 576).

Graficznym ujęciem łącznego zastosowania powyższych mierników jest tzw. macierz konkurencyjności (tabela 2). Jej analiza umożliwia ocenę konkurencyjności eksportu kraju w przekroju grup towarowych z uwzględnieniem stosowanej przez kraj strategii konkutowania (konkutowanie ceną *versus* konkutowanie jakością) oraz skuteczności tejże strategii.

Refleksja semantyczna z wnioskami i rekomendacjami

Kategoria konkurencyjności eksportu jest pojęciem złożonym i wielowymiarowym, dlatego jej opis i analiza wymagają uwzględnienia nie tylko dorobku teorii handlu międzynarodowego, lecz także teorii wzrostu. Kształtowanie się konkurencyjności eksportu jest z jednej strony odzwierciedleniem konkurencyjności czynnikowej kraju, z drugiej zaś jej determinantą. Ocena konkurencyjności eksportu wymaga odniesienia do etapu rozwoju gospodarczego kraju i powinna mieć charakter dynamiczny, obejmując analizę zmian zachodzących w strukturze przewag konkurencyjnych. Zaprezentowane miary konkurencyjności eksportu umożliwiają ocenę sytuacji w handlu zagranicznym kraju, charakter jego specjalizacji oraz odzwierciedlają zmiany w kształtowaniu się cen w wymianie handlowej z zagranicą. Ze względu na ograniczone

pole opisu i punktowy charakter pojedyncze wskaźniki nie mogą być uznane za precyzyjne miary wielowymiarowej kategorii ekonomicznej, jaką jest konkurencyjność eksportu. Jej pogłębiona ocena wymaga stosowania zestawów odpowiednio dobranych mierników.

BIBLIOGRAFIA

- Aiginger, K. (1997). The Use of Unit Values to Discriminate between Price and Quality Competition. *Cambridge Journal of Economics*, 21(5), 571–592.
- Ambroziak, Ł. (2016). Konkurencyjność cenowo-jakościowa polskich producentów żywności na rynku niemieckim. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 16(31), z. 1, 7–24.
- Białowias, T. (2014). Umiędzynarodowienie produkcji a rzeczywistość prze-waga komparatywna krajów Unii Europejskiej w światowym handlu towarowym. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, XCII(92), 201–219.
- Faustino, H. (1991). On the controversy between Ballance-Forstner-Murray and Bowen about measuring comparative advantage. *Estudos de Economia*, XI(2), 203–212.
- Fischer, C., & Schornberg, S. (2007). The competitiveness situation of the EU meat processing and beverage manufacturing sectors. *Acta Agriculturae Scandinavica Section C-Food Economics*, 4(3), 148–158.
- Gorynia, M. (2009). Teoretyczne aspekty konkurencyjności. W: M. Gorynia, & E. Łażniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności* (s. 48–66). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jagięło, M. (2003). Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. *Studia i Materiały*, 80. Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.
- Misala, J. (2007). *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*. Radom: Wydawnictwo Politechniki Radomskiej.
- Olczyk, M. (2008). *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*. Warszawa: CeDeWu.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Rytko, A. (2017). Konkurencyjność polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynku światowym i krajów V4. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, XIX(5), 191–196.

Wysokińska, Z. (2001). *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*. Warszawa–Łódź: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Zielińska-Głębocka, A. (2000). Podstawowe koncepcje i determinanty konkurencyjności. W: A. Zielińska-Głębocka, *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka* (s. 11–18). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

Ewa Mińska-Struzik
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
<https://orcid.org/0000-0001-7981-3503>
<https://doi.org/10.35765/slowniki.478>

Produkcja międzynarodowa i globalne sieci produkcyjne

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Produkcja międzynarodowa to taki sposób organizacji procesu produkcyjnego, w którym poszczególne etapy tworzenia wartości zlokalizowane są w różnych, często odległych, miejscach na świecie. W konsekwencji geograficznego rozproszenia podmioty odpowiedzialne za określone procesy – w kolejności: 1) badania i rozwój, 2) design, 3) logistykę zakupową, 4) wytwarzanie, które może być dalej dzielone na wytwarzanie komponentów, półproduktów, podzespołów, aż po montaż dobra finalnego, 4) logistykę wyrobów gotowych, 5) marketing, 6) usługi posprzedażne – tworzą tzw. globalny łańcuch wartości (ang. *Global Value Chain*, GVC). GVC opisywany jest jako cały zakres działań podejmowanych w skali globalnej przez jedno lub więcej przedsiębiorstw, począwszy od pomysłu na produkt, aż do jego końcowego zagospodarowania.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Koncepcja łańcucha wartości została zaproponowana w latach 80. XX w. Od tego czasu zarówno w ujęciu konceptualnym, jak i w praktyce GVC ewoluowały, tworząc szanse oraz wyzwania rozwojowe dla gospodarek nimi połączonych. W ostatnich latach zauważa się tendencję do skracania łańcuchów motywowaną chęcią zwiększenia kontroli nad dostawami, zmniejszenia kosztów logistyki oraz koniecznością sprostania wymogom legislacyjnym wynikającym z dążenia do zrównoważenia środowiskowego. Nie bez znaczenia jest także postępująca transformacja cyfrowa. Istotnym katalizatorem przemian w zakresie architektury światowej produkcji stały się

niedawne kryzysy – zarówno ten z roku 2020, wywołany wybuchem pandemii Covid-19, jak i trwająca wojna w Ukrainie.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Ekspansja globalnych łańcuchów wartości i sieci produkcyjnych prowadzi do powstawania wielu wyzwań, począwszy od konieczności opracowania nowych miar handlu międzynarodowego, przez refleksję nad konsekwencjami rosnącej współzależności gospodarek i petryfikacji niekorzystnego dla niektórych z nich układu przewag komparatywnych, po narastające obciążenie dla środowiska naturalnego. Trwająca transformacja cyfrowa również wymusza zmiany w zakresie globalnej konfiguracji procesów produkcyjnych.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: Świadomość występowania wielu wyzwań nie powinna stanowić argumentu przeciw umiędzynarodowieniu produkcji, a raczej dostarczać (tak decydom, jak i całym społeczeństwom) wiedzy niezbędnej do jak najefektywniejszego wykorzystania potencjału, jaki globalne łańcuchy wartości i sieci produkcyjne ze sobą niosą, przy jednoczesnej gotowości do minimalizacji potencjalnych szkód ekonomicznych, społecznych i środowiskowych.

Słowa kluczowe: globalne łańcuchy wartości (GVC), *offshoring*, *reshoring*, *nearshoring*, geograficzna dywersyfikacja produkcji

Definicja pojęcia

Pod pojęciem produkcji międzynarodowej rozumie się taki sposób organizacji procesu produkcyjnego, w którym poszczególne elementy tworzenia wartości zlokalizowane są w różnych krajach. Jakkolwiek do tego, by uznać produkcję za umiędzynarodowioną, wystarczy, że zaangażowane w nią będą choćby dwa kraje, to w wielu wypadkach międzynarodowe sieci produkcyjne wiążą kilka, kilkanaście, a bywa, że nawet i kilkadziesiąt lokalizacji w różnych miejscach na świecie. Dzieje się tak ze względu na to, że geograficzna dywersyfikacja poszczególnych etapów powstawania produktu lub usługi jest z jednej strony technicznie możliwa, a z drugiej, dzięki postępom w rozwoju technologii cyfrowych, zarządzanie procesem rozproszonym w różnych lokalizacjach (a więc w różnych strefach czasowych, językowych, objętych jurysdykcją różnych państw i zróżnicowanych kulturowo) nie stanowi już dziś wielkiego wyzwania. Z punktu widzenia efektywności kosztowej przedsiębiorstwom opłaca się przesunąć za granicę te etapy procesu produkcyjnego, w zakresie których inny kraj posiada tak zwaną przewagę komparatywną. Na przykład w odniesieniu do produkcji nieskomplikowanej technicznie, jak choćby w przemyśle odzieżowym lub obuwniczym, korzystne jest przemieszczanie wytwarzania wyrobu w całości w regiony obficie wyposażone w siłę roboczą. W tych lokalizacjach, gdzie siły roboczej jest więcej, poziom wynagrodzeń jest relatywnie niższy, co czyni wytwarzanie odzieży czy obuwia bardziej opłacalnym. Marka, wzór, krój, kolorystyka wyrobu (tzw. *design*) powstaje najczęściej w kraju pochodzenia przedsiębiorstwa, a szycie, czyli fizyczne wytwarzanie wyrobu, odbywa się na przykład w Wietnamie czy Bangladeszu, w zagranicznej filii lub u zakontraktowanego dostawcy. W przypadku wyrobów bardziej skomplikowanych technicznie, na przykład w przemyśle motoryzacyjnym czy elektronicznym, dywersyfikacja produkcji odbywa się w taki sposób, by wykorzystać przewagę komparatywną specyficzną dla produkcji określonego komponentu, płynącą zarówno z efektów skali, jak i konkurencyjnych kosztów wytwarzania. Przykładowo wysokoprężne silniki do swoich samochodów koncern Volkswagen produkuje w polskiej filii w Polkowicach, a wykorzystuje nie tylko w polskiej montowni aut w Antoninku, ale także w rodzimych Niemczech, Czechach i Hiszpanii (Informacja podana na stronie internetowej Volkswagen Motor Polska – <https://vwmp.com.pl/Produkt.html> (dostęp: 31.01.2024)).

W konsekwencji rozproszenia poszczególnych etapów tworzenia wartości pomiędzy krajami, podmioty odpowiedzialne za określone procesy – w kolejności: 1) badania i rozwój, 2) design, 3) logistykę zakupową, 4) wytwarzanie, które może być dalej dzielone na wytwarzanie komponentów, półproduktów, podzespołów, aż po montaż dobra finalnego, 5) logistykę wyrobów gotowych, 6) marketing, 7) usługi posprzedażne – tworzą tzw. globalny łańcuch wartości (ang. *Global Value Chain*, *GVC*). *GVC* opisywany jest jako cały zakres działań podejmowanych w skali globalnej przez jedno lub więcej przedsiębiorstw, poczynając od pomysłu na produkt aż do jego końcowego zagospodarowania. Jeśli mowa o jednym przedsiębiorstwie, to mamy na myśli przedsiębiorstwo międzynarodowe, a więc takie, które posiada swoje filie lub oddziały na rynkach zagranicznych, czyli samodzielnie kontroluje aktywa zlokalizowane za granicą i opierając się na nich, organizuje cały proces tworzenia wartości. Łańcuch może być jednak również tworzony przez podmioty niezależne od siebie własnościowo, jednak zwykle jedno z przedsiębiorstw odgrywa w nim rolę wiodącą. Nieco wbrew swojej nazwie globalne łańcuchy wartości w większości przypadków mają skalę regionalną. Ich prekursorami były globalne łańcuchy towarowe (ang. *Global Commodity Chains*, *GCC*), definiowane jako cały zakres działań podejmowanych w celu zaprojektowania, wytworzenia i marketingu produktu, w których kluczową rolę odgrywała firma wiodąca, będąca głównym producentem lub odbiorcą w danym międzynarodowym łańcuchu.

Analiza historyczna pojęcia

Koncepcja łańcucha wartości została zaproponowana w latach 80. XX w. przez amerykańskiego ekonomistę M.E. Portera (Porter, 1985) jako użyteczne narzędzie zarządzania strategicznego. Jego działanie polega na rozbiciu aktywności organizacji na strategicznie istotne elementy (odpowiadające poszczególnym krokom na drodze od idei do rzeczywistości, tj. od pomysłu na produkt lub usługę przez wprowadzenie na rynek, po usługi posprzedażne), dzięki czemu można uzyskać pełniejszy obraz źródeł kosztów i przewag konkurencyjnych, a następnie wprowadzać adekwatne zmiany. Identyfikacja etapów tworzenia wartości pod względem ich praco- i kapitałochłonności jest kluczowa

dla podjęcia decyzji o ich korzystnej lokalizacji geograficznej. Działania pracochłonne lokalizuje się zwykle w miejscach, gdzie dostępni są pracownicy z określonymi kwalifikacjami. Nie bez znaczenia jest również poziom wynagrodzeń. Działania kapitałochłonne z kolei lokalizuje się tam, gdzie nietrudno o kapitał. Obfitość tego czynnika przekłada się na jego większą dostępność również pod względem kosztowym. Optymalizacja efektywnościowa, do jakiej dochodzi dzięki odpowiedniemu geograficznemu rozmieszczeniu poszczególnych procesów, prowadzi do umiędzynarodowienia produkcji na poziomie przedsiębiorstwa, co ma dalej istotne konsekwencje również na poziomie makroekonomicznym, tj. na poziomie gospodarki, z której pochodzi umiędzynarodowione przedsiębiorstwo, jak również innych gospodarek, w których ulokowane są poszczególne etapy tworzenia wartości. Globalne łańcuchy pozwalają każdej z zaangażowanych w nie firm, i dalej gospodarek, na koncentrację na tej części procesu wytwarzania, w której są „lepsze”, tj. oferują niższe koszty, lepiej dostosowane kompetencje, dostęp do surowców czy innego typu przewagi konkurencyjne. Specjalizacja na wykonywaniu określonych zadań (tj. np. tylko badań i rozwoju, wyłącznie logistyki zakupowej, samego wytwarzania komponentów, odpowiedzialności za marketing), zamiast konieczności opanowania całego skomplikowanego procesu pozwala na zwiększenie efektywności działań, skrócenie czasu potrzebnego do wytworzenia produktu, oferując korzyści dla konsumentów, jak również szanse rozwojowe dla całych gospodarek.

Te gospodarki, które włączają się w globalne łańcuchy wartości, zyskują dostęp do międzynarodowej sieci powiązań, stając się wykonawcami określonych zadań na rzecz łańcucha produkcyjnego. Stąd coraz częściej, analizując strukturę światowej wymiany, mówi się o tzw. handlu zadaniami (ang. *trade in tasks*) zamiast o handlu dobrami finalnymi (*Global Value Chain Development Report 2017*). Na mapie świata można wskazać takie kraje, które specjalizują się w eksporcie komponentów i półproduktów bądź świadczeniu usług istotnych dla organizacji łańcucha (*World Trade Report 2014*). Rodzi to istotne konsekwencje dla nich samych, jak i dla reszty globu. Część tych konsekwencji ma charakter zdecydowanie pozytywny, jako że umożliwia gospodarkom przyspieszony rozwój, dający szansę na wyeksploatowanie przewagi konkurencyjnej, co przekłada się dalej na tworzenie miejsc pracy i wzrost dochodu narodowego. Jednak GVC mają również swoje ciemniejsze

oblicze, które ujawniło się wraz z wybuchem pandemii Covid-19. Lockdown w Chinach, skutkujący zamknięciem zakładów produkujących komponenty m.in. dla przemysłu farmaceutycznego czy motoryzacyjnego, spowodował daleko idące reperkusje w obu wymienionych branżach na całym świecie. Po stronie popytowej umiędzynarodowienie produkcji również zwielokrotniło impulsy kryzysowe. Zamknięcie granic, kolejne lockdowny i konieczność utrzymywania dystansu społecznego drastycznie ograniczyły świadczenie wielu typów usług (w tym transportowych, turystycznych, gastronomicznych, kulturalnych), co przełożyło się na ograniczenie popytu na wszystkich etapach tworzenia wartości. Szacuje się, że GVC były odpowiedzialne za zwiększenie negatywnego wpływu pandemii Covid-19 dla wolumenu handlu międzynarodowego o ok. 25% (*Global Value Chain Development Report 2023*). Po agresji Rosji na Ukrainę i nałożeniu sankcji na agresora widoczny stał się także wpływ dotychczasowego umiędzynarodowienia produkcji (w zakresie tzw. wstecznych powiązań) na propagację szoku energetycznego.

Impulsy kryzysowe spowodowały, że obserwowana w minionych dekadach ekspansja międzynarodowych sieci produkcyjnych spowolniła, a do głosu dochodzą nowe zjawiska. *Offshoring*, czyli przenoszenie za granicę pewnych etapów tworzenia wartości, coraz częściej zastępowany jest przez tzw. *nearshoring*, czyli skracanie łańcuchów wartości poprzez przenoszenie produkcji z lokalizacji odległych względem kraju pochodzenia przedsiębiorstwa do miejsc bliżej położonych. Oczywiście motywacji w postaci zwiększenia kontroli nad procesami produkcyjnymi towarzyszy chęć zmniejszenia kosztów transportu, jak również dążenie w kierunku zwiększenia zrównoważenia procesów pod względem ich wpływu na środowisko naturalne. Nie bez znaczenia jest postęp w zakresie transformacji cyfrowej. I tak na przykład dzięki drukowi 3D możliwe staje się samodzielne wytwarzanie pewnych komponentów zamiast ich pozyskiwania z odległych lokalizacji, co również skłania do wycofywania się z odległych rynków i redukuje potrzebę korzystania z zagranicznych poddostawców.

A zatem na przestrzeni lat motywacje do tworzenia, rozwoju i przekształcania globalnych sieci powiązań ulegają znaczącym modyfikacjom. W ślad za nimi zmianom podlega cała architektura gospodarki światowej, do głosu dochodzą zróżnicowane wyzwania, powstają nowe szanse, ale i zagrożenia. Będą one przedmiotem szczegółowej analizy w kolejnej części opracowania.

Ujęcie problemowe pojęcia

Globalne łańcuchy wartości i sieci produkcyjne a wartość światowego handlu

Od zakończenia II wojny światowej globalny eksport towarów rośnie średniorocznie w tempie ponad dwukrotnie wyższym niż światowy produkt krajowy brutto (PKB). W konsekwencji od lat 60. ubiegłego stulecia udział sprzedaży zagranicznej w światowym PKB uległ więcej niż podwojeniu (wzrósł z 13% do 31%). W przekroju krajów, na 198 gospodarek sklasyfikowanych w 2022 r. przez Bank Światowy, w zdecydowanej większości odnotowano wzrost omawianego wskaźnika względem analogicznej miary sprzed ponad pół wieku. W siedmiu krajach jest on obecnie wyższy od 100%, a w Hongkongu i Luksemburgu oscyluje wręcz ok. 200% (*Exports of Goods and Services 2024*). Dynamizację i wzrostu znaczenia wymiany umożliwiła postępująca liberalizacja, tj. systematyczne znoszenie ceł i innych barier handlowych, jednak drugą – równie ważną – siłą napędową stał się postęp techniczny. W istotnym stopniu zmodyfikował on procesy produkcyjne oraz sposób prowadzenia biznesu. Można wyróżnić dwa rodzaje takiego wpływu – bezpośredni i pośredni (Mińska-Struzik, 2015). Ten drugi wiąże się z redukcją kosztów transakcyjnych w relacjach z partnerami biznesowymi. Dzięki postępom w komunikacji ograniczeniu ulegają niedoskonałości rynku, co sprzyja zacieśnianiu relacji z dostawcami i odbiorcami. Technologie informatyczne i komunikacyjne dają możliwość niemal bezkosztowego pozostawania w stałym kontakcie, co ułatwia wykonywanie efektywnej kontroli nad działalnością rozproszoną geograficznie, wydatnie zmniejszając znaczenie czasu i przestrzeni w procesie gospodarowania.

Bezpośredni wpływ nowych technologii na procesy wytwórcze polega, jak już wcześniej podkreślano, na zaoferowaniu technicznej możliwości fizycznego rozdzielenia kolejnych etapów tworzenia wartości. Geograficzna dywersyfikacja poszczególnych ogniw łańcucha wartości jest wysoce pożądana ze względu na ich mocno zróżnicowane poziomy kapitału- i pracochłonności. Odbywa się ona w taki sposób, by wykorzystać przewagę kosztową specyficzną dla wykonywania poszczególnych funkcji, wynikającą zarówno z efektów skali, jak i z niskich kosztów pracy. W odniesieniu do samej fazy produkcji dochodzi do jej podziału

na wytwarzanie określonych komponentów lub podzespołów, możliwych do przemieszczenia do różnych podmiotów zlokalizowanych poza granicami kraju (ang. *offshoring*)¹. Równoległy systematyczny rozwój technik i infrastruktury transportowej coraz bardziej usprawnia dostawy części i komponentów pomiędzy poszczególnymi lokalizacjami (nawet na duże odległości), czyniąc fragmentację produkcji jeszcze bardziej efektywną. Lokowanie poszczególnych etapów tworzenia wartości (od projektowania produktu, przez realizowaną etapowo działalność produkcyjną, po marketing i zbyty) w różnych miejscach na świecie stymuluje przepływy handlowe pomiędzy poszczególnymi lokalizacjami, prowadząc do sytuacji, w której wskutek wielokrotnego przemieszczania dóbr pośrednich wartość światowego handlu określonym produktem może być znacząco zawyżona względem wartości samego dobra. Przykładowo silniki wysokoprężne produkowane przez koncern Volkswagen w Polkowicach, wykorzystywane dalej w montowni aut w Czechach, a następnie już jako element gotowego samochodu eksportowane na Słowację wliczane są do statystyk światowego handlu dwukrotnie, tj. tyle razy, ile razy przekraczają granicę, niezależnie od tego, czy stanowią samoistny przedmiot handlu, czy element wykorzystany w samochodzie i wpływający na jego finalną wartość. Tworzy to wyzwanie w postaci konieczności stworzenia nowych miar handlu, gdyż proste gromadzenie statystyk dotyczących wartości brutto wszystkich towarów przekraczających granicę, w warunkach występowania GVC przestaje być adekwatne (*World Trade Report 2014*, część II.C).

Posługując się niedoskonałymi miarami, czujność należy zachować także, interpretując dostępne dane na poziomie poszczególnych gospodarek. Obserwowany w ostatnich dekadach wzrost udziału krajów rozwijających się w światowym eksporcie dóbr przemysłowych, w tym produktów wysokiej techniki, można uznać za potwierdzenie faktu, iż samo otwarcie gospodarki sprzyja postępowi cywilizacyjnemu i przemianom strukturalnym. Jednak jeśli z dostępnymi statystykami eksportu zestawimy wartość dodaną w branżach wysokiej techniki, można zauważyć, że w krajach rozwijających się wywóz produktów *high-tech* zdecydowanie przewyższa wartość dodaną w rodzimych przemysłach *high-tech*.

1 *Offshoring* polega na przemieszczaniu poza granice kraju pewnych etapów tworzenia wartości. Jeśli podmiot zlokalizowany za granicą nie jest powiązany własnościowo z przedsiębiorstwem krajowym dokonującym offshoringu, mamy do czynienia dodatkowo z outsourcingiem (Oshri, Kotlarsky, & Willcocks, 2023).

Dzieje się tak dlatego, że omawiane gospodarki odpowiadają w większości za bardziej pracochłonne ogniwa łańcucha, o wyraźnie niższej wartości dodanej. Koncepcja produktu oraz kluczowe dla opracowanej technologii elementy wyrobu powstają zwykle w wyniku aktywności badawczo-rozwojowej w krajach wysoko rozwiniętych. Następnie przesyłane są do dalszej obróbki i montażu do krajów niżej rozwiniętych. Udoskonalony czy zmontowany wyrób w całości wliczany jest do statystyk eksportu, mimo że w kraju dodano do niego już tylko niewielką wartość, wynikającą ze zleconych zadań polegających na dodaniu komponentów, konfekcjonowaniu czy prostym montażu. Dlatego wykorzystywanie wartości eksportu w zakresie produktów wysokiej techniki jako miary konkurencyjności gospodarki w warunkach występowania globalnych łańcuchów wartości nie pozwala na jednoznaczne stwierdzenie postępu w zakresie unowocześniania gospodarek.

Globalne łańcuchy wartości i sieci produkcyjne a petryfikacja przewagi komparatywnej krajów słabiej rozwiniętych

Globalne łańcuchy wartości pozwalają na włączenie się do głównego obiegu gospodarki światowej takich krajów, które samodzielnie nie byłyby w stanie wyeksploatować przewagi komparatywnej, nawet tej mierzonej prosto niskimi kosztami pracy rąk ludzkich. W tym sensie występowanie GVC stanowić może ogromną szansę rozwojową. Nie tylko „zaproszenie” do zwiększenia eksportu i – co za tym idzie – stymulowanie mechanizmów mnożnikowych w gospodarce (tj. zwielokrotnionych przyrostów dochodu narodowego), ale także możliwość uruchomienia efektów uczenia się (czy inaczej doskonalenia, z ang. *upgrading*) wymienia się jako istotną korzyść z tytułu uczestnictwa w międzynarodowych łańcuchach i sieciach produkcyjnych w odniesieniu do przedsiębiorstw pochodzących z krajów niżej rozwiniętych.

W literaturze dotyczącej GVC wyróżnia się cztery rodzaje doskonalenia (Humphrey & Schmitz, 2002, *Global Value Chain Development Report 2017*):

- produktowe – skutkujące wzrostem kompetencji dostawcy, a wyrażające się przejściem do wytwarzania bardziej wyrafinowanych

produktów (co można prosto scharakteryzować jako strategię zwiększania wartości jednostkowej produktu);

- procesowe – polegające na transformowaniu nakładów w wyniki w sposób bardziej efektywny, poprzez reorganizację produkcji lub wprowadzenie bardziej zaawansowanej technologii, co prowadzi do obniżki kosztów wytwarzania, podnoszenia jakości wyrobu lub skrócenia czasu odpowiedzi na zamówienie;
- funkcjonalne – zachodzące podczas przejmowania nowych funkcji w łańcuchu wartości, co może (choć niekoniecznie musi) wiązać się z opuszczaniem funkcji dotychczasowych w celu zwiększenia wartości dodanej wykonywanych czynności;
- międzybranżowe – wiążące się (podobnie jak doskonalenie funkcjonalne) z nabywaniem nowych kompetencji dostawców w zakresie umożliwiającym zmianę łańcucha na bardziej zaawansowany technologicznie; wówczas wiedza i kompetencje zdobyte w jednym łańcuchu wartości (np. przy wytwarzaniu telewizorów) wykorzystywane są w innej branży (np. w produkcji monitorów w branży komputerowej).

Choć na poziomie konceptualnym wszystkie wymienione źródła uczenia się czy wręcz podnoszenia innowacyjności są możliwe do wyobrażenia i uzasadnienia, to w praktyce bywa, że do doskonalenia nie dochodzi lub wręcz jest ono strategicznie blokowane, co w dużej mierze zależy od sposobu koordynacji działań w GVC. Istnieje kilka możliwych rozwiązań w zakresie omawianej koordynacji działań w łańcuchu – począwszy od relacji rzeczywiście czysto rynkowych, przez partnerskie (sieciowe), quasi-hierarchiczne (w sytuacji, gdy podmioty na poszczególnych etapach tworzenia wartości pozostają niezależne względem siebie w sensie prawnym, jednak *de facto* dochodzi do wykształcenia podległości wobec lidera wytyczającego zasady i warunki funkcjonowania łańcucha), po relacje całkowicie hierarchiczne, wynikające z pozostawania pod wspólnym zarządem (Pietrobelli & Rabellotti, 2011). Na każdym etapie tworzenia wartości pewien poziom koordynacji jest niezbędny do podjęcia decyzji odnośnie do tego, co ma być produkowane (definicja produktu), jak ma być produkowane (definicja procesu), kiedy, ile, a nawet po jakiej cenie (Góra, 2013). W przypadku quasi-hierarchicznych powiązań pomiędzy firmami wzdłuż łańcucha niektóre typy doskonalenia (na przykład przejście do wykonywania bardziej zaawansowanych funkcji, jak design czy marketing, dostępne

i możliwe przy czysto rynkowych powiązaniach z odbiorcą) mogą być skutecznie blokowane przez przedsiębiorstwo wiodące w GVC. Może zdarzyć się i tak, że zwiększenie kompetencji dostawcy spowoduje zagrożenie wykluczeniem z łańcucha i próbując tego uniknąć, dostawca sam zaniecha doskonalenia. Wystąpienie ryzyka „wypadnięcia” z globalnego łańcucha wartości lub sytuacji, w której doskonalenie dostawcy mogłoby sprawić, że zacznie on wykonywać funkcje bardziej skomplikowane, ale ich wartość dodana spadnie, może wręcz prowadzić do długookresowego strategicznego powstrzymania się od doskonalenia (Mińska-Struzik, 2014).

Przenosząc powyższe rozumowanie na poziom makroekonomiczny, jeśli podmioty włączone w globalne łańcuchy wartości stale wykonywać będą te same działania i odstąpią od przechodzenia do tych etapów w łańcuchu wartości, które odznaczają się wyższą wartością dodaną, można mówić o petryfikacji przewagi komparatywnej i swoistym utknięciu gospodarki na określonym etapie rozwoju gospodarczego (*World Development Report 2020, Global Value Chain Development Report 2017*).

Globalne łańcuchy wartości i sieci produkcyjne a obciążenia dla środowiska naturalnego

Geograficzne rozproszenie ogniw łańcucha wartości oraz wielokrotne przekraczanie granic przez poszczególne komponenty i półprodukty generuje dodatkowe strumienie handlu. Niewątpliwie prowadzi to do zwiększenia zużycia energii oraz emisji gazów cieplarnianych z tytułu transportu. Należy zauważyć, że w ramach GVC transport może odbywać się na duże odległości, a jego intensywność rośnie w miarę dzielenia procesu produkcyjnego na drobniejsze działania i aktywności. Z transportem wiąże się ponadto konieczność pakowania towarów, a wynikająca stąd produkcja opakowań, w tym w szczególności plastikowych, tworzy dodatkową presję środowiskową, prowadząc dalej do gromadzenia się trudnych do utylizacji odpadów (*World Development Report 2020*). W odniesieniu do samej organizacji procesów w umiędzynarodowionym łańcuchu produkcyjnym istnieje obawa lokowania bardziej zanieczyszczających etapów produkcji w krajach o łagodniejszych normach środowiskowych, co prowadzić może do przenoszenia obciążeń związanych z emisjami i zagrażać realizacji globalnych celów

w zakresie łagodzenia zmiany klimatu (*Global Value Chain Development Report 2021*).

Globalne łańcuchy wartości mogą stymulować tworzenie klastrów przemysłowych, w ramach których firmy z tej samej branży – lub powiązanych branż – mają tendencję do umiejscawiania się blisko siebie. Centra produkcyjne są często lokalizowane na obszarach przybrzeżnych i w dorzeczach rzek o wysokiej koncentracji ludności. Jakkolwiek aglomeracja przemysłowa zmniejsza koszty produkcji i zacieśnia współpracę między firmami, może prowadzić do zwiększania ekspozycji na ryzyko katastroficzne, zwłaszcza gdy mowa o terenach z racji samego położenia zagrożonych występowaniem katastrof naturalnych.

Naszkicowany wyżej obraz wydaje się mocno negatywny – ekspansja przemysłu, do jakiej dochodzi wskutek umiędzynarodowienia produkcji, z pewnością tworzy wyzwania środowiskowe. Należy jednak zauważyć, że GVC mogą mieć również łagodzący wpływ na zmiany klimatu, jeśli produkcja i dystrybucja za pośrednictwem GVC wiąże się z niższymi emisjami niż produkcja krajowa (*Global Value Chain Development Report 2021*). GVC mogą też przyczyniać się do dyfuzji technologii oszczędzających środowisko. Uczestnictwo w łańcuchu oznacza, że firmy dostawcy muszą spełniać określone wymagania stawiane przez firmy wiodące, co w wypadku utrzymywania wysokich standardów i oczekiwaniami np. posiadania certyfikatów środowiskowych może przełożyć się na zmniejszenie śladu węglowego.

Globalne łańcuchy wartości i sieci produkcyjne a transformacja cyfrowa

Trwająca transformacja cyfrowa wpływa na wszystkie wymiary prowadzenia biznesu, dlatego jej oddziaływanie na konfigurację, długość i efektywność globalnych łańcuchów wartości nie jest zaskoczeniem. Co jest niejednoznaczne, to kierunek tego oddziaływania, gdyż postępująca digitalizacja może zarówno doprowadzić do skrócenia GVC (i tym samym ograniczenia możliwości uczestniczenia w nich przez kraje rozwijające się) lub wzmocnić sieci produkcyjne dzięki dalszemu obniżaniu kosztów koordynacji działań pomiędzy podmiotami rozproszonymi geograficznie (*Global Value Chain Development Report 2019*). Wdrożenie

takich rozwiązań jak Internet rzeczy (ang. *Internet of Things*, IoT), przetwarzanie w chmurze czy analiza dużych zbiorów danych (ang. *Big Data Analytics*) prowadzi do odejścia od liniowego modelu zarządzania GVC, w którym instrukcje przepływają od dostawcy przez producenta do dystrybutora i z powrotem, na rzecz bardziej zintegrowanego modelu, w którym informacje przepływają wielokierunkowo, dając możliwość szybszej i bardziej adekwatnej reakcji na zmieniające się potrzeby rynku.

W dyskusji nad wpływem implementacji cyfrowych technologii, tzw. Przemysłu 4.0, podkreśla się ich negatywny wpływ na wielkość zatrudnienia w przemyśle. Prosta praca ludzka jest coraz częściej zastępowana pracą robotów, które świetnie radzą sobie z przemieszczaniem towarów w magazynach lub pojazdach dostawczych. Sztuczna inteligencja z kolei (ang. *Artificial Intelligence*, AI) wspiera obsługę zamówień, udzielanie odpowiedzi na zapytania konsumentów czy serwis posprzedażny, co zmniejsza zapotrzebowanie na nisko kwalifikowane kadry, tworząc równocześnie popyt na unikatowe kompetencje.

Równocześnie te same technologie wydatnie zmieniają sposób dokonywania zakupów. Pośrednictwo platform cyfrowych i upowszechnianie zakupów przez Internet daje konsumentom możliwość znacznej redukcji czasu spędzanego na zakupach, z której chętnie korzystają. Oznacza to jednak, że ktoś inny musi zdjąć zamówione towary z półki magazynu i dostarczyć pod drzwi, jak również obsłużyć ewentualny zwrot towaru niespełniającego oczekiwań nabywcy. Tworzy to więc rosnące zapotrzebowanie na pracowników sektora usług, kompensując omówione wyżej impulsy w kierunku redukcji zatrudnienia. Nie można więc bez pogłębienia badań stwierdzić z góry, że wpływ digitalizacji na zatrudnienie będzie zdecydowanie negatywny. Za to z pewnością wymusi na pracownikach bardziej elastyczne podejście i zwiększy presję na uczenie się przez całe życie zawodowe, tak by dotrzymać tempa zmianie technologicznej.

W odniesieniu do samej organizacji globalnego łańcucha wartości technologie Przemysłu 4.0 umożliwiają firmom zmniejszenie liczby ogniw łańcucha poprzez przenoszenie rutynowych, pracochłonnych aktywności z powrotem do krajów rozwiniętych (ang. *reshoring*). Jeśli automatyzacja produkcji pozwala na zmniejszenie zaangażowania prostej siły roboczej, staje się atrakcyjną alternatywą dla utrzymywania

produkcji w krajach o niskich kosztach pracy, osłabiając znaczenie przewagi komparatywnej wynikającej z niskich wynagrodzeń. Jednym z wielu przykładów może być firma Adidas, która w 2016 r. otworzyła w pełni zautomatyzowaną fabrykę w Niemczech, gdzie produkcja opiera się całkowicie na technologii druku 3D (ang. *3D printing*). Główną motywacją tego ruchu była chęć indywidualizacji produktów oraz przyspieszenia reakcji na zmieniające się potrzeby finalnych nabywców, co doprowadziło ostatecznie do ulokowania produkcji bezpośrednio na rynku zbytu. Równocześnie wielkość zatrudnienia w zautomatyzowanej fabryce to niewielki ułamek tego, co potrzebne jest w analogicznych zakładach produkujących obuwie sportowe w krajach rozwijających się, gdzie wykorzystywane są tradycyjne, pracochłonne technologie (*Global Value Chain Development Report 2019*). Szacuje się, że technologia druku 3D nie tylko zmniejszy zapotrzebowanie na pracę, ale poprzez *reshoring* produkcji oddziaływać będzie także w kierunku zmniejszenia światowego handlu o ok. 5–15%. Z drugiej strony, w niektórych branżach upowszechnienie druku 3D stymuluje handel. Jako przykład w odniesieniu do wyrobów gotowych podaje się produkcję aparatów słuchowych, ale nie można też zapominać o zwiększeniu zapotrzebowania na surowce wykorzystywane w wyniku implementacji druku 3D, które tworzy impulsy w kierunku zwiększenia handlu międzynarodowego.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Ekspansja produkcji międzynarodowej poprzez tworzenie globalnych łańcuchów wartości umożliwia podmiotom pochodzącym z gospodarek słabiej rozwiniętych włączyć się do światowego obiegu i eksploatację przewagi komparatywnej płynącej z wysokiej podaży siły roboczej i relatywnie niskich wynagrodzeń. Z tego tytułu płynie wiele korzyści, zarówno w sferze zatrudnienia i będącego jego następstwem zwiększenia siły nabywczej, jak i pozyskania dalszych impulsów rozwojowych w postaci dostępu do bardziej efektywnych technologii i sposobów organizacji produkcji.

W ostatnim czasie gospodarka światowa znacząco się zmienia, co uwidacznia się wyraźnym osłabieniem dynamiki globalnego eksportu.

Po raz pierwszy zaobserwowano je pod wpływem kryzysu z lat 2008-2009, wskutek którego w wielu krajach nasileniu uległy skłonności protekcyjnistyczne. Nie bez znaczenia jest również postępująca transformacja cyfrowa, która przyspieszyła wraz z wybuchem pandemii Covid-19. Na to nakładają się napięcia geopolityczne będące następstwem trwającej wojny w Ukrainie, co łącznie tworzy uwarunkowania, w których dalszy rozwój GVC staje się trudny do prognozowania.

Wpływ powstawania i rozwoju globalnych łańcuchów wartości i sieci produkcyjnych na poszczególne branże i całe gospodarki jest niemożliwy do określenia *a priori*, gdyż tworzą one wiele szans, ale powodują dodatkowe wyzwania tak na poziomie mikro-, mezo- jak i makroekonomicznym. Świadomość występowania tych ostatnich nie powinna jednak stanowić argumentu przeciw umiędzynarodowieniu produkcji, a raczej dostarczać (tak decydom, jak i całemu społeczeństwu) wiedzy niezbędnej w celu jak najefektywniejszego wykorzystania potencjału, jaki globalne łańcuchy wartości i sieci produkcyjne ze sobą niosą, przy jednoczesnej gotowości do minimalizacji potencjalnych szkód ekonomicznych, społecznych i środowiskowych.

BIBLIOGRAFIA

- Export of Goods and Services* (2024). <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS> (dostęp: 28.03.2024).
- Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development* (2017). International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World* (2019). Geneva: World Trade Organization.
- Global Value Chain Development Report 2021: Beyond Production* (2021). Asian Development Bank, Research Institute for Global Value Chains at the University of International Business and Economics, the World Trade Organization, the Institute of Developing Economies – Japan External Trade Organization, and the China Development Research Foundation. DOI: 10.22617/TCS210400-2.
- Global Value Chain Development Report 2023: Resilient and Sustainable GVCs in Turbulent Times* (2023). Research Institute for Global Value Chains at the University of International Business and Economics, Asian Development Bank, the Institute of Developing

- Economies–Japan External Trade Organization and the World Trade Organization.
- Góra, J. (2013). Globalne łańcuchy wartości jako narzędzie badania globalizacji. *Organizacja i Kierowanie*, 2, 43–64.
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters. *Regional Studies*, 36, 1017–1027. DOI: 10.1080/0034340022000022198.
- Mińska-Struzik, E. (2015). Wpływ globalnych łańcuchów wartości na tendencje rozwojowe w światowym handlu. *Krakow Review of Economics and Management*, 10(946), 37–52. DOI: 10.15678/ZNUEK.2015.0946.1003.
- Mińska-Struzik, E. (2014). *Od eksportu do innowacji – uczenie się przez eksport polskich przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.
- Oshri, I., Kotlarsky, J., & Willcocks, L.P. (2023), *The Handbook of Global Outsourcing and Offshoring. Fourth Edition*. London: Palgrave Macmillan.
- Pietrobelli C., & Rabellotti, R. (2011). Global Value Chains Meet Innovation Systems: Are There Learning Opportunities for Developing Countries?, *World Development*, 39(7), 1261–1269. DOI: 10.1016/j.worlddev.2010.05.013.
- Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains* (2020). International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1457-0.
- World Trade Report 2014: Trade and Development Recent Trends and the Role of WTO* (2014). Geneva: World Trade Organization.

Eliza Przeździecka

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://orcid.org/0000-0002-0877-142X>

Rafał Wilczopolski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://orcid.org/0009-0007-9159-8931>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.427>

Międzynarodowe przepływy kapitału

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Międzynarodowe przepływy kapitału to transfery kapitału przez granice, odnotowywane w bilansie płatniczym poszczególnych krajów.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Pierwsze przepływy inwestycji miały miejsce w starożytności. Fenicjanie, Grecy i Kartagińczycy dokonywali ekspansji osiedleńczo-kolonialnych. Okres wczesnego średniowiecza nie przyniósł zwiększenia przepływów kapitału. Dopiero Wenecjanie i Medyceusze (Florencja) rozwinęli pożyczki, które te przepływy potęgowały. W średniowieczu kapitał przepływał także w ramach struktur kościelnych. W epoce wczesnego kapitalizmu doktryny bulionizmu oraz merkantylizmu spowodowały regres w przepływach kapitału. Znaczącym źródłem kapitałów przepływających na świecie było imperium brytyjskie. Do USA po wojnie secesyjnej napływał kapitał osadników z Wielkiej Brytanii oraz brytyjski kapitał produkcyjny. Po I wojnie światowej pojawiły się przepływy w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które znamy współcześnie, a po II wojnie światowej w celu ułatwienia handlu wytworzony został sprawny rynek finansowy. Postęp technologii przyniósł falę umiędzynarodowienia banków oraz wzrost znaczenia centrów finansowych takich jak Londyn, Paryż, Zurych.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Występują różnorodne kryteria klasyfikacji przepływu kapitału: okres, źródło pochodzenia, forma. Motywem przepływów kapitału jest zysk, zaś przyczyny wynikają z czynników powodujących odpływ kapitału oraz sprzyjających napływowi kapitału.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI:

Korporacje wielonarodowe dokonują inwestycji zarówno z siedziby firmy-matki, jak i ze swoich oddziałów zagranicznych do kolejnych filii. Powszechność tych strategii przyczyniła się do powstania rajów podatkowych. Utrudnia to właściwe rozpoznanie kraju pochodzenia kapitału.

Słowa kluczowe: inwestycje bezpośrednie, inwestycje portfelowe, kredyty handlowe, lokaty walutowe, inwestycje fantomowe

Definicja pojęcia, klasyfikacje i przyczyny przepływów kapitału

Międzynarodowe przepływy kapitału to transfery kapitału przez granice państwowe odnotowywane w bilansie płatniczym poszczególnych krajów. Ze względu na rodzaj podmiotu dokonującego transakcji oraz motyw, którym się kieruje, międzynarodowe przepływy kapitału można definiować w ujęciu wąskim lub szerokim.

Ujęcie wąskie obejmuje gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa czy banki komercyjne, które kierują się dążeniem do osiągnięcia zysku. Transfery kapitałowe dokonywane są także przez podmioty szczególne, jakimi są banki centralne. Operacje walutowe podejmowane przez te instytucje nie są jednak motywowane zyskiem, lecz służą celom polityki makroekonomicznej państwa czy obronie kursu waluty narodowej poprzez interwencje na rynku walutowym. Gdy międzynarodowe przepływy kapitału rozumiane są zarówno jako transakcje dokonywane ze względu na zysk, jak i jako operacje banków centralnych, jest to ujęcie szerokie opisywanego zjawiska (Budnikowski, 2021, s. 151).

Analiza historyczna pojęcia

Pierwszych śladów międzynarodowych transakcji gospodarczych należy szukać w starożytności. Można przypuszczać, że Egipt przekazywał kapitał Imperium Perskiemu. Za panowania Dariusza I (na przełomie VI oraz V w. p.n.e.) państwo Persów zorganizowało pierwszy na świecie kataster gruntowy, zobowiązując Egipt, Armenię, Medię oraz Indie do opłat na rzecz Imperium Perskiego.

Drugim przykładem może być Fenicja – około połowy drugiego tysiąclecia p.n.e. Tyr i Sydon, fenickie miasta słynące z handlu, dokonywały ekspansji handlowej i opanowały wymianę towarową we wschodniej części Morza Śródziemnego, w okolicach Morza Czarnego i na terenach rozciągających się aż po Kaukaz, a w kierunku zachodnim – do Hiszpanii, następnie przez Cieśninę Gibraltarską do północnej Galii i Bretanii, a płynąc na południe od Gibraltaru – do Senegal. Co ważniejsze, na terenach swych operacji handlowych, dzięki uzyskiwanym koncesjom,

ustanawiali własne dzielnice portowe, a nawet kolonie. Najsłynniejszą z nich była Kartagina, lecz Tyreńczycy zasiedlili również Cypr i Rodos, Malte, Sycylię i Sycylię oraz hiszpański Kadyks. Tak szeroka ekspansja osiedleńczo-kolonialna wiązała się z transferami kapitałów o znacznej wartości. Było to tym bardziej prawdopodobne, iż władza w Fenicji była znacząco słabsza niż w Egipcie i obywatele posiadali daleko większą swobodę gospodarczą.

Podobne przypuszczenie co do przepływów kapitałowych można odnosić w stosunku do Greków oraz Kartagińczyków. Grecy, posiadający nieurodzajną ziemię i stosunkowo ubogie państwa-miasta, ruszyli z ekspansją handlową i kolonialną. Odebrali Fenicjanom Cypr, a w Azji Mniejszej założyli miasta Kyme i Smyrnę. Z kolei Jończycy, również w Azji Mniejszej, założyli Milet, Efez i Fokaję. Dorowie zajęli Kretę, Rodos, Kos oraz południowo-zachodni cypel Azji Mniejszej. Można przypuszczać, iż między tymi lokalizacjami zachodził transfer kapitału, który zapewne zwiększył się w VIII oraz VII w. p.n.e., gdy grecka ekspansja kolonialna rozszerzyła się na Półwysep Apeniński, Sycylię, Półwysep Pirenejski i Galię.

Potomkowie Fenicjan, Kartagińczycy, rozbudowując transport morski, dotarli do dzisiejszej Wielkiej Brytanii, pozyskiwali różnego rodzaju rudy w Hiszpanii, gdzie założyli Barcelonę i Kartagenę, zaś na Sardynii eksploatowali rudy żelaza, miedzi i srebra. W tym przypadku również należy sądzić, że zmasowana kolonizacja oraz wydobywanie surowców poza granicami Kartaginy odbywały się w wyniku przepływów kapitału z kraju dokonującego ekspansji.

Imperium Rzymskie skupiało się raczej na gospodarczym rozwoju wewnętrznym, a na obcych ziemiach prowadziło podboje, dlatego trudno nakłady ponoszone przez Rzymian na terenach zdobytych traktować jako przepływy zagraniczne. Co więcej, ustawa wydana w 219 r. p.n.e. zabraniała uprzywilejowanej kaście urzędniczej brania bezpośredniego udziału w przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych.

Okres wczesnego średniowiecza nie przyniósł zwiększenia międzynarodowych przepływów kapitału. Jak pisze E. Kwiatkowski: „Historia wczesnego średniowiecza, jeśli chodzi o konkretne rezultaty na polu kultury i gospodarstwa, staje się na kontynencie wyjątkowo pusta i jałowa” (Kwiatkowski, 1947, s. 65). „Granice tworów państwowych są elastyczne, a zawarta w nich treść ludzka jest jeszcze beznarodowa,

bezhistoryczna, społecznie nie uformowana, gospodarczo nieaktywna. Pieniądz przestał być czynnikiem gospodarczym” (Kwiatkowski, 1947, s. 67). Wynagradzanie za usługi ziemią, a nie pieniędzmi, między V w. a IX w. przyczyniło się do powstania feudalizmu, w którym większość potrzeb zaspokajano w obrębie posiadanych włości, co ograniczało niemal całkowicie przepływy kapitału.

Zmiany systemu feudalnego rozpoczęły się wraz z wyprawami krzyżowców (lata 1096–1270) i rozwojem miast włoskich, szczególnie Wenecji. Wenecjanie chętnie pożyczali innym narodom pieniądze w zamian za przywileje w sferze handlu (Kwiatkowski, 1947, s. 101). W Wenecji w 1141 r. powstał pierwszy na świecie bank o pełnych funkcjach: m.in. prowadzący operacje kredytowe i giełdowe na podstawie rozwiniętej księgowości bankowej. Przez weneckie instytucje bankowe przepływały pieniądze całego gospodarczo aktywnego świata, co ułatwiała powszechnie akceptowana i ceniona waluta – złote dukaty weneckie.

Intensywne przepływy kapitałów można przypisywać również Florencji. W warunkach braku dostępu do morza, miasto musiało postawić na rozwój przemysłu oraz sfery finansów zamiast na handel. Właśnie ze środowiska bankowego wywodzili się Medyceusze. Wyemitowali oni cenione monety: złote i srebrne floreny, prowadzili szeroko zakrojone operacje kredytowe oraz udzielali pożyczek panującym w innych krajach. Istniało duże zapotrzebowanie zagraniczne na medycejskie pieniądze, albowiem ich oprocentowanie wahało się pomiędzy 10% a 20%.

Międzynarodową działalność bankową florentczyków powielali mieszkańcy miast flandryjskich, niemieckich i angielskich. W Szampanii i Brugii rozwinęto operacje clearingowe; z kolei w Lombardii oferowano kredyty – także zagraniczne – pod zastaw towarów i innych cennych materiałów (stąd nazwy: lombard i kredyt lombardowy).

Działalność bankową mocno rozwinął Augsburg (należał do tzw. Ligi Miast Szwabskich), a szczególne znaczenie na rynkach międzynarodowych – także w Polsce – osiągnął wówczas dom bankowy Fuggerów.

Jeśli chodzi o inne europejskie ośrodki gospodarcze późnego średniowiecza – miasta flandryjskie – warto wspomnieć o Antwerpii, która jako pierwsza zorganizowała giełdę towarowo-pieniężną o znaczeniu światowym.

W epoce średniowiecza występował także inny istotny kanał przepływu międzynarodowego kapitału. Były nim struktury kościelne. Pod

koniec średniowiecza do organizacji kościelnych i osób duchownych należała w Niemczech jedna trzecia część ziemi i gruntów, zaś we Francji jedna piąta część (Kwiatkowski, 1947, s. 130). Wprawdzie dochody z tych nieruchomości były przeznaczone w wielkiej części na oświatę i pomoc społeczną – ówczesne państwa nie zajmowały się tymi obszarami działalności – jednak od XI w. rząd papieski posiadał organizację swych finansów o skali międzynarodowej. W XIII i XIV w., posiadając sieć własnych poborców podatkowych, rząd papieski pobierał w państwach katolickich znaczące kwoty. Mianowanie dostojników kościelnych, spadki poduchowne wiązały się z tzw. opłatami od substancji, czyli jednorazowymi daninami majątkowymi. Były one na tyle wysokie, iż najczęściej wiązały się z koniecznością zaciągnięcia długoterminowego kredytu, co zresztą w znaczący sposób przyczyniło się do rozwoju włoskiego systemu bankowego.

Następnie epoka wczesnego kapitalizmu przyniosła pewien regres w międzynarodowych przepływach kapitału. Przyczyniły się do tego doktryny bulionizmu oraz merkantylizmu. Bogactwo i potęga Hiszpanii zbudowane na zasobach złota i srebra pozyskanych z kolonii oraz w efekcie handlu z koloniami sprawiły, iż źródeł bogactwa zaczęto upatrywać w gromadzeniu metali szlachetnych. W związku z tym nakładano na cudzoziemców oraz na kupców lokalnych zakaz wywożenia kruszców z danego kraju (bulionizm), a następnie ten sam cel starano się osiągnąć poprzez nadwyżkę eksportu nad importem (merkantylizm).

Doktryny bulionizmu oraz merkantylizmu zdawały się nie dotyczyć Holandii. Holendrzy zawarli traktat handlowy z cesarstwem chińskim, pozwalający im na założenie kolonii w Formozie (współczesny Tajwan). W wyniku negocjacji uzyskali także prawo do usadowienia swych agentów handlowych w portach koreańskich i japońskich, przy czym poczynili również znaczące nakłady inwestycyjne na tych terenach. W podobny sposób działała założona w 1602 r. Niderlandzka Kompania Indii Wschodnich.

Renoma Holendrów sprawiła, iż założony w 1609 r. Bank Amsterdamski stał się największym bankiem europejskim, o tak znaczącej obfitości gotówki, iż udzielał długoterminowych pożyczek według stopy 3-procentowej (była to niezwykle niska stopa procentowa; roczna dywidenda Kompanii Wschodnioindyjskiej wynosiła w tamtym czasie od 21% do 63%), prowadząc znaczące operacje z zagranicą (Kwiatkowski, 1947, s. 176).

Należy też wspomnieć o początkach przepływów kapitałowych dokonywanych przez imperium brytyjskie. Początkowy transfer kapitału miał zapewne miejsce, gdy pod koniec XVI w. Walter Raleigh utworzył Wirginię – pierwszą kolonię angielską, która w przyszłości stała się załącznikiem Stanów Zjednoczonych. Następnie emigranci brytyjscy założyli kolejnych pięć kolonii w Ameryce Północnej. Zbudowali tam miasta, stworzyli porty i drogi komunikacyjne. Z kolei emigracja szlachecka utworzyła trzy nowe kolonie o charakterze rolniczym. Początkowo miały one charakter autonomiczny – dopiero coraz większa obecność brytyjska sprawiła, iż powołano gubernatorów oraz stworzono parlamenty lokalne, włączając te tereny do imperium brytyjskiego w sposób formalny.

Jeśli chodzi o przepływy kapitału, należy wspomnieć o Stanach Zjednoczonych po wojnie secesyjnej. W latach 1860–1890 przybyło tam 10 mln Europejczyków, którym towarzyszyły nowe technologie oraz kapitał. Emigranci spieniężali bowiem swoje majątki w Europie, zabierając uzyskane środki ze sobą na nowy kontynent. Inwestycjom w USA sprzyjał protekcjonizm w handlu zagranicznym, sprawiający, że inwestowanie w przemyśle amerykańskim było o wiele bardziej opłacalne niż rozwój produkcji eksportowej w Anglii oraz innych krajach europejskich.

Po I wojnie światowej pojawiły się przepływy kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które znamy współcześnie. Nie mogąc pokonać barier w handlu, przedsiębiorstwa europejskie rozpoczęły produkcję zagraniczną. Na przykład szwajcarska firma Nestlé w 1916 r. przejęła norweski Egron, posiadający patent na technologię procesu suszenia mleka do substancji sproszkowanej. Następnie w latach 1917–1918 Nestlé przejęła niektórych amerykańskich oraz australijskich dostawców mleka (https://www.nestle.pl/aboutus/nasza_historia; dostęp: 17.01.2024). Holenderski Philips był przykładem firmy inwestującej w odrodzonej Polsce. W 1922 r. Anton Philips – współzałożyciel i właściciel koncernu – po początkowej współpracy z warszawską firmą braci Borkowskich, zdecydował o założeniu Polsko-Holenderskiej Fabryki Lampek Elektrycznych, której nazwa w późniejszym czasie została zmieniona na Polskie Zakłady Philips. Rok później otwarto drugą warszawską fabrykę Philipsa, zaś w 1927 r. rozpoczęto polską produkcję lamp radiowych (<https://www.philips.pl/c-e/sto-lat-philips.html>; dostęp: 17.01.2024).

Po II wojnie światowej kraje zaczęły dążyć do zwiększenia swobody w międzynarodowej wymianie handlowej, a to wymagało utworzenia

dobrze funkcjonującego rynku finansowego. Do późnych lat 50. XX w. prywatne aktywa i transakcje finansowe pozostawały przede wszystkim w granicach poszczególnych państw. W latach 60. XX w. narodził się eurodolar, tj. pojawiły się rachunki dolarowe prowadzone przez banki znajdujące się poza jurysdykcją Stanów Zjednoczonych. Ponadto w 1967 r. w Londynie umożliwiono dokonywanie transakcji prywatnych dla złota monetarnego, do którego dostęp był wcześniej ograniczony wyłącznie dla operacji banków centralnych.

Postęp technologii telekomunikacyjnych oraz informatycznych przyniósł falę umiędzynarodowienia banków oraz wzrost znaczenia centrów finansowych takich jak Londyn, Paryż czy Zurych. Wszystkie powyższe czynniki skutkowały zwiększeniem międzynarodowych przepływów kapitału, a od lat 70. rynki finansowe zaczęły osiągać przewagę nad budżetami krajowymi, jeśli chodzi o skalę transgranicznych transakcji kapitałowych.

Ujęcie problemowe pojęcia

Klasyfikacje przepływu kapitału

Podstawowym kryterium klasyfikacji przepływu kapitału jest okres, na jaki właściciel kapitału dokonuje inwestycji. Wyróżnia się więc kapitał krótkookresowy, którego okres spłaty nie przekracza jednego roku, oraz długookresowy, który stanowi inwestycję na okres dłuższy niż rok. Niektórzy autorzy wyróżniają dodatkowo na rynku kredytowym kapitał średnioterminowy: od roku do pięciu lat (Zabielski, 1997, s. 193).

Przepływający kapitał może pochodzić ze źródeł prywatnych lub publicznych. Do źródeł prywatnych można zaliczyć różnorodne formy wywozu kapitału przez osoby prywatne, przedsiębiorstwa oraz banki komercyjne. W ich przypadku zasadniczym celem transferów kapitałowych jest osiągnięcie zysku. Z kolei źródła publiczne stanowią budżety różnego rodzaju agend rządowych bądź organizacji międzynarodowych, takich jak Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju, czy Międzynarodowa Korporacja Finansowa (IFC) (obie instytucje z grupy Banku Światowego), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) czy też regionalne banki rozwoju (np. Międzyamerykański Bank Rozwoju,

Azjatycki Bank Rozwoju, Afrykański Bank Rozwoju, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju [EBOiR], Europejski Bank Inwestycyjny).

Wymienione instytucje są źródłem różnych rodzajów kredytów, zazwyczaj o charakterze preferencyjnym, które wyróżnia dłuższy niż rynkowy okres spłaty lub obniżone oprocentowanie (kredyty typowe dla IFC i EBOiR), czy służących np. stabilizacji finansowej i gospodarczej w krajach członkowskich (MFW), jak też udzielanych przykładowo w celu wspierania wzrostu gospodarczego lub handlu (EBOiR, banki regionalne).

Przepływający kapitał może mieć różne formy (Krugman & Obstfeld, 2006, s. 613). Po pierwsze są to lokaty walutowe, czyli krótkoterminowe depozyty oraz zakupy papierów wartościowych na rynku zagranicznym dokonywane w celu osiągnięcia wyższego zysku, niż jest to możliwe w krajowych instrumentach finansowych. Większy zysk wynika z różnic w stopach procentowych lub różnic kursowych.

Kolejnym instrumentem przepływu kapitału są kredyty handlowe, czyli kredyty udzielane przez eksportera importerowi. Ich celem jest zwiększenie konkurencyjności sprzedawanego towaru. Ponadto występują kredyty finansowe, oferowane w formie pieniężnej przez bank jednego kraju bankowi w innym kraju. W odróżnieniu od kredytu kupieckiego w tym przypadku nie występuje konieczność łączenia wypłaty środków z przekazaniem towaru bądź usługi w kraju kredytodawcy.

Dwa kolejne opisywane rodzaje inwestycji dotyczą przepływów kapitału pomiędzy przedsiębiorstwami. Pierwszym rodzajem są inwestycje portfelowe, czyli zagraniczne papiery wartościowe. Inwestor zainteresowany jest ich zakupem, gdy między rynkami istnieje różnica w stopach zysku bądź chce rozłożyć ryzyko na różne instrumenty. Wiele krajów jest zarówno eksporterami, jak i importerami inwestycji portfelowych, gdyż – zgodnie z teorią portfolio – różnicowanie w odpowiedni sposób portfela papierów wartościowych pozwala inwestorowi na zrekompensowanie ewentualnej straty na jednym walorach poprzez wzrost stopy zysku na innych. Dzięki temu inwestor może osiągnąć daną stopę zwrotu przy mniejszym ryzyku bądź też wyższą stopę zwrotu przy danym ryzyku (Budnikowski, 2021, s. 153–154).

W przeciwieństwie do inwestycji portfelowych, gdy przedsiębiorstwo decyduje o dokonaniu inwestycji w danym kraju, bez względu na inne lokalizacje (nie dąży do dywersyfikacji swojego portfela inwestycyjnego), a efektem takiej inwestycji jest podjęcie samodzielnej działalności

gospodarczej za granicą lub przejmowanie kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa, mamy do czynienia z inwestycją bezpośrednią (dalej: w skrócie BIZ – bezpośrednia inwestycja zagraniczna). BIZ dotyczy prowadzenia działalności operacyjnej w innym kraju niż kraj pochodzenia inwestora. Przymiotnik „bezpośrednie” oznacza, iż właściciel kapitału jest równocześnie podmiotem zarządzającym daną działalnością gospodarczą za granicą (Budnikowski, 2021, s. 158). Takie wyjaśnienie było właściwe dawniej, gdy przedsiębiorstwa inwestujące dokonywały transferów kapitałowych ze swoich macierzystych lokalizacji. Współcześnie korporacje wielonarodowe dokonują inwestycji zarówno z siedziby firmy-matki, jak i z innych swoich oddziałów zagranicznych do kolejnych filii. Nierzadko bowiem pewne lokalizacje wybiera się wyłącznie ze względów podatkowych. Powstaje wówczas podmiot zwany jednostką specjalnego przeznaczenia (z ang. *special purpose entity*, w skrócie: SPE), który służy dalszym transferom kapitału (do innych krajów), a działalność i zasady rozliczeń podatków (z zysków) pozostają w kraju jego lokalizacji, czyli w jurysdykcji o korzystnych warunkach instytucjonalnych i podatkowych. Podmioty specjalnego przeznaczenia mogą również zapewniać większą poufność dla danej działalności (Budnikowski et al., 2022).

Powszechność takich strategii przyczyniła się do powstania gospodarek zwanych rajami podatkowymi (z ang. *tax havens*) bądź centrami finansowymi (z ang. *offshore financial centres*) oraz do utraty wiarygodności danych o BIZ na świecie, szczególnie wtedy, gdy właściciele kapitału powołują SPE. W efekcie mamy do czynienia z tzw. inwestycjami fantomowymi (*phantom investments*), które nie mają związku z działalnością operacyjną, a firmy je dokonujące nie mają żadnych operacyjnych i organizacyjnych powiązań z lokalną gospodarką, gdzie SPE jest zarejestrowane (Budnikowski et al., 2022). Wyniki najnowszych badań wskazują, że inwestycje fantomowe mogą stanowić nawet 40% globalnych BIZ (Damgaard, Elkjaer & Johannesen, 2019). Raport UNCTAD (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju ONZ) szacuje, że tylko 44% BIZ na świecie przepływa bezpośrednio od właściciela kapitału do zagranicznego oddziału (UNCTAD, 2016).

Inwestycji bezpośrednich dokonuje się dwójako, jeśli chodzi o końcowy ich efekt. Pierwszy sposób dotyczy tworzenia od podstaw (*greenfield*) albo nabywania zakładów produkcyjnych lub sieci dystrybucyjnych w kraju goszczącym (*brownfield*).

Ponadto BIZ mogą dotyczyć różnego zakresu działalności przedsiębiorstwa-matki i dlatego dzieli się je na poziome i pionowe. Jeśli w powoływanym oddziale zagranicznym przedsiębiorstwo prowadzi ten sam rodzaj działalności co w kraju macierzystym (np. produkuje taki sam towar w obu lokalizacjach), jest to wówczas BIZ typu poziomego. Z kolei z BIZ typu pionowego mamy do czynienia, gdy inwestor zakłada za granicą swoje przedstawicielstwo zależne (z ang. *captive center*), któremu powierza wykonanie wybranego (lub kilku wybranych) elementu łańcucha wartości. Firma lokalizuje dany proces w kraju innym niż macierzysty, a wybiera tę lokalizację w zależności od wyposażenia kraju w czynniki produkcji, kosztów wykonania czy kosztów samej inwestycji i kosztów transakcyjnych. Oznacza to, że inwestorzy dzielą procesy łańcucha wartości między kraje, lokalizując je tak, aby minimalizować koszty (Jones & Kierzkowski, 2001). Przykładowo dobra pośrednie, których produkcja wymaga dużych ilości surowca, produkują w pobliżu miejsc jego wydobycia, z kolei procesy pracochłonne, takie jak montaż, wykonuje się w krajach zasobnych w tanią siłę roboczą, zaś procesy wymagające specjalistycznej wiedzy lub umiejętności zleca się tam, gdzie dostęp do wiedzy jest łatwy, a koszty wykwalifikowanych pracowników względnie niskie (Grossman, Helpman & Szeidl, 2006). Warto zauważyć, że efektem inwestycji pionowych jest wymiana handlowa, a w szczególności handel półproduktami lub usługami biznesowymi (Chilimoniuk-Przeździecka, 2018), zaś BIZ poziome stanowią raczej alternatywę dla handlu, albowiem są one sposobem wejścia na rynek, który jest na przykład chroniony barierami taryfowymi i import towarów jest utrudniony.

Pierwotnie przedsiębiorstwa wielonarodowe inwestowały za granicą, aby pozyskiwać stamtąd surowce potrzebne do krajowej produkcji. Następnie celem inwestycji było zagraniczne wytwarzanie określonego produktu (lub określonych komponentów wyrobu gotowego) zamiast produkcji w kraju bądź równoległe i uzupełnienie tym samym produkcji krajowej. Współcześnie zaś przesłanką dla przepływów kapitału w formie inwestycji bezpośrednich jest stworzona przez postęp techniczny fragmentacja produkcji, czyli możliwość podzielenia procesu działalności przedsiębiorstwa na etapy.

W ramach globalnego łańcucha wartości przedsiębiorstwa wielonarodowe z góry lokują bądź zlecają poszczególne procesy swojej

działalności (np. działalność B+R, projektowanie funkcji produktów, wzornictwo, montaż, marketing i sprzedaż, serwis) w krajach, które mogą zapewnić najwyższą wartość dodaną na poszczególnych etapach. Tego typu proces jest określany mianem offshoringu, zaś wykonawcą czynności zleconych za granicą może być firma powiązana z przedsiębiorstwem zlecającym, np. jego oddział zagraniczny (offshoring powiązany) lub też przedsiębiorstwo niezależne kapitałowo od zlecającego (offshoring niezależny). W efekcie bezpośrednio inwestycje zagraniczne stanowią obecnie jedną z najważniejszych form międzynarodowych przepływów kapitałowych.

Przyczyny międzynarodowych przepływów kapitału

W literaturze wyróżnia się dwie grupy czynników międzynarodowych przepływów kapitału. Pierwszą grupę stanowią czynniki powodujące odpływ kapitału, określane mianem wypychających (z ang. *push factors*). Odpływ kapitału powodują:

- a. globalna awersja do ryzyka – wzrost globalnej awersji do ryzyka negatywnie wpływa na inwestycje kapitałowe, finansowanie obligacji i kredyty udzielane przez banki komercyjne. Nie mają one wpływu na przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych,
- b. stopa procentowa krajów o wysokim dochodzie – niższe stopy procentowe w krajach o wysokim dochodzie zachęcają inwestorów do poszukiwania wyższych stóp procentowych gdzie indziej. Efekt ten jest najsilniejszy w przypadku inwestycji kapitałowych i finansowania obligacji, ale nie wpływa na BIZ,
- c. wzrost produkcji w krajach o wysokim dochodzie – wzrost produkcji w krajach o wysokim dochodzie zwiększa przepływy inwestycji kapitałowych i finansowania rozwoju produkcji obligacjami.

Drugą grupą są czynniki sprzyjające napływowi kapitału, czyli czynniki przyciągające (z ang. *pull factors*), stanowiące charakterystykę uwarunkowań krajowych dla napływu kapitału inwestycyjnego z globalnego rynku finansowego. Są to m.in. krajowe stopy procentowe, krajowe stopy wzrostu PKB i inne cechy charakterystyczne dla danego

kraju, takie jak system kursów walutowych, stopień otwartości rachunku kapitałowego, jakość instytucjonalna i etapy rozwoju gospodarczego.

Dotychczas wielu badaczy znalazło mocne dowody na to, że czynniki wypychające są głównymi determinantami przepływu kapitału. Stopy procentowe dojrzałych gospodarek, obficie wyposażonych w kapitał (względnie niższe niż w krajach rozwijających się) są istotnym czynnikiem napływu kapitału do gospodarek krajów rozwijających się (w tym wschodzących). Niewiele jest jednak badań dowodzących, że wyższe krajowe stopy procentowe i wyższe stopy wzrostu krajowego PKB przyciągają kapitał z krajów rozwiniętych (Koepke, 2015).

Skutki międzynarodowych przepływów kapitału

Międzynarodowe przepływy kapitału mają stronę zarówno pozytywną, jak i negatywną, a w uporządkowany sposób przedstawia je tzw. ortodoksyjna teoria przepływu kapitału, pozwalając zrozumieć skutki przepływu kapitału z perspektywy całej gospodarki światowej, a także krajów wywożących i przyjmujących kapitał (Misala, 2005, s. 104).

Jeśli weźmiemy pod uwagę łączne zasoby kapitału dwóch krajów i daną stopę zwrotu (stopę rentowności) w jednym i drugim kraju, przed rozpoczęciem przepływów kapitałowych, ustanawia się produkcja całkowita z podziałem zasobów kapitału pomiędzy dwa kraje. W przypadku wystąpienia wyższej stopy zwrotu kapitału w jednym z krajów inwestorzy, zachęceni większym zyskiem, kierują tam swoje zasoby. W warunkach swobody przepływu kapitału proces przenoszenia środków z kraju o niższej stopie zwrotu (zysku) do kraju o wyższej stopie zwrotu będzie trwał do momentu wyrównania się stopy zwrotu w obydwu krajach.

Oprócz wyrównania się stopy rentowności kapitału zmienia się łączna produkcja globalna i będzie ona wyższa od produkcji globalnej z zastosowania kapitału przed jego przepływem. Z punktu widzenia gospodarki światowej międzynarodowe przepływy kapitału są zatem korzystne, gdyż w ich wyniku wzrasta efektywność zastosowania tego czynnika produkcji.

Kapitał przepływa zwykle z kraju, w którym występuje obficie, do kraju, w którym jest go mniej. Dodatkowo przepływa z kraju, w którym stopa zwrotu jest niższa, do kraju, gdzie jest ona wyższa. Zatem gdyby

inwestorzy mogli zainwestować swój kapitał łatwiej i korzystniej w kraju macierzystym, można założyć z dużym prawdopodobieństwem, iż nie podejmowałoby ryzyka lokowania kapitału za granicą, w odmiennym reżimie prawnym, podatkowym, kulturowym itp.

Oczywiście czasami eksport kapitału może być dla kraju macierzystego niekorzystny. Odływ kapitału zmniejsza jego zasoby i obniża się poziom inwestycji krajowych, co prowadzi do spadku produkcji, a w konsekwencji do wzrostu cen. Ponadto przedsiębiorstwa transnarodowe mogą wykorzystywać inwestycje zagraniczne w celu stosowania tzw. cen transferowych. Zjawisko to służy wykazywaniu wyższych zysków w krajach, w których opodatkowanie jest niższe, oraz unikaniu wykazywania zysku w krajach o wysokich stopach podatkowych. We współczesnej gospodarce światowej znacząca część transakcji zachodzi wewnątrz filii przedsiębiorstw transnarodowych. O ile zakupy standaryzowanych produktów na otwartym rynku są względnie łatwe do wyceny, o tyle specyficzne komponenty czy usługi przesyłane pomiędzy filiami tego typu przedsiębiorstw zlokalizowanych w różnych krajach pozwalają na pewną dowolność ustalania cen fakturowych, a w konsekwencji – wykazywania zysków na terenie pożądanego jurysdykcji podatkowej.

Z kolei wpływ transferu kapitału za granicę na zatrudnienie krajowe nie jest jednoznaczny. O ile kapitał mógłby znaleźć zastosowanie jako krajowa inwestycja w produkcję, a dodatkowo pochodziłby on z kraju o dużym bezrobociu, o tyle jego odływ rzeczywiście redukcja potencjalną produkcję krajową oraz jeszcze mocniej powiększał bezrobocie. Jeśli jednak na rynku krajowym kapitał nie mógłby znaleźć efektywnego zastosowania, a dodatkowo nie występowałoby w danym kraju bezrobocie, wówczas niebezpieczeństwo redukcji zatrudnienia byłoby mało prawdopodobne.

W celu zbadania faktycznego oddziaływania odpływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na stopę bezrobocia oraz eksport w kraju macierzystym warto prześledzić najnowsze dane UNCTAD dotyczące inwestycji oraz dane Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) odnośnie do bezrobocia i stopy wzrostu eksportu.

Tabela 1 przedstawia kraje o najwyższej wartości wychodzących bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2021–2022, stopę bezrobocia występującą w tych krajach w 2022 r. oraz średnią stopę wzrostu eksportu dóbr i usług dla lat 2010–2022.

Tabela 1. Odływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, stopa bezrobocia oraz średnia roczna stopa wzrostu eksportu w wybranych krajach

Kraj	Wartość odpływu BIZ (w mld USD)		Stopa bezrobocia (%), 2022	Średnia stopa wzrostu eksportu dóbr i usług w l. 2010–2022
	2021	2022		
Stany Zjednoczone	350	373	3,64	3,00
Japonia	147	161	2,59	4,17
Chiny	179	147	5,50	3,06
Niemcy	165	143	3,07	4,03
Wielka Brytania	85	130	3,70	2,68
Australia	3	117	3,70	3,11
Hongkong, Chiny	96	104	4,32	2,68
Kanada	97	79	5,28	2,40
Korea Płd.	66	66	2,88	4,79
Szwecja	27	62	7,47	4,54
Singapur	51	51	2,10	5,23
Francja	45	48	7,32	3,18
Hiszpania	1	39	12,92	4,22
Brazylia	20	25	9,25	3,06
Zjednoczone Emiraty Arabskie	23	25	b.d.	5,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Investment Report 2023, UNCTAD, s. 17 oraz World Economic Outlook Database, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, baza danych zaktualizowana na dzień 5 października 2023 r.

Jeśli chodzi o stopę bezrobocia w krajach charakteryzujących się największą wartością odpływu inwestycji bezpośrednich, to w siedmiu z nich nie przekracza ona 4%, czyli wartości uznawanej za naturalną stopę bezrobocia. Z kolei w krajach o najwyższej obecnie stopie bezrobocia: w Hiszpanii wartość prawie 13% jest najniższą od co najmniej 2010 r., w Brazylii wartość 9% także jest spadkiem w stosunku do 12% – 13,80% w latach 2016–2021, we Francji – stopa bezrobocia o wartości 7% jest najniższa od co najmniej 2010 r., zaś w Szwecji wartość 7,5% w 2022 r. nie odbiega od bezrobocia notowanego po 2010 r. (najniższa stopa bezrobocia wynosiła 6,5% w roku 2018, najwyższa 8,8% w roku 2021). Warto dodać, iż średnia stopa bezrobocia w 2022 r. dla 115 krajów (wg MFW) wynosiła 7,3%.

Powyższe dane wskazują, że odpływ BIZ nie powoduje w istotny sposób zmniejszenia liczby krajowych miejsc pracy. Trudno także twierdzić, iż skutkiem odpływu inwestycji bezpośrednich jest spadek eksportu

krajów dokonujących BIZ (zob. tabela 1). Dla badanych gospodarek średnia roczna stopa wzrostu eksportu dóbr i usług w latach 2010–2022 wynosiła 3,9%, przy czym wartość tę obniżały skutki pandemii Covid-19 (średnia stopa eksportu w 2020 r. wyniosła – 8,3%) albo Brexit.

Napływ inwestycji zagranicznych jest zazwyczaj pozytywny również dla kraju przyjmującego kapitał. Kraje tego typu borykają się zwykle z niedoborami kapitałowymi, co ogranicza możliwości inwestycyjne. Napływ BIZ umożliwia wzrost nakładów na środki trwałe, które przekładają się na wzrost produkcji, co z kolei powoduje wzrost zatrudnienia i spadek cen.

Spadek cen może być wywołany również normalizacją sytuacji rynkowej, ponieważ inwestycje zagraniczne zwiększają możliwość wyboru na rynku zdominowanym wcześniej przez jeden lub kilka podmiotów krajowych. Należy jednak zaznaczyć, iż wejście firmy zagranicznej może przynieść efekt negatywny, gdy celem przedsiębiorstwa transnarodowego jest jedynie uzyskanie dostępu do rynku oraz ewentualna eliminacja lokalnych konkurentów.

Napływ kapitału przyczynia się także do obniżki stóp procentowych, co jest zjawiskiem korzystnym zarówno dla krajowych przedsiębiorców, jak i konsumentów. Dochody kraju przyjmującego inwestycje rosną również dlatego, iż osiągnane przyrosty produkcji są zwykle wyższe niż koszty obsługi kapitału zagranicznego.

Część efektów napływu kapitału zagranicznego różni się w zależności od tego, czy kraj przyjmujący kapitał należy do grupy krajów rozwijających się czy też do krajów rozwiniętych (szerzej: Budnikowski, 2021, s. 180–182).

W przypadku kraju rozwijającego się wspomniano już wcześniej o dopływie brakujących zasobów na inwestycje kapitałowe. W kraju takim poprawie ulega bilans płatniczy i to zarówno w krótkim (napływ środków służących rozpoczęciu produkcji), jak i długim okresie (rozpoczęcie ewentualnej produkcji eksportowej). Ponadto napływ technologii zagranicznych przyczynia się do podniesienia poziomu technologicznego kraju, choć istnieje pewne ryzyko, iż technologia zagraniczna okaże się zbyt zaawansowana i nowoczesna, aby przynieść tego typu efekt. Poprawie powinny ulec także kompetencje zarządzania w przedsiębiorstwach krajowych, naśladujących sposób działania inwestorów zagranicznych, zatrudniających byłych pracowników zagranicznych filii itp.

Jeśli chodzi o napływ kapitału do kraju rozwiniętego, środki inwestycyjne mogą być nadal przydatne np. jeśli chodzi o poprawę sytuacji

gospodarczej oraz rozbudowę infrastruktury w regionach o słabszym poziomie rozwoju.

W przypadku napływu inwestycji zagranicznych do krajów rozwiniętych transfer technologii z nim związany służy raczej wzbogaceniu istniejącej wiedzy niż podniesieniu jej ogólnego poziomu. Poprawa bilansu płatniczego w krótkim okresie (napływ środków) może być natomiast kompensowana pogorszeniem się tego bilansu w dłuższym okresie (transfer zysków za granicę przy braku wyraźnej wyższej produktywności ze względu na niewiele niższe koszty produkcji).

Aby uchwycić część rzeczywistych efektów mogących wynikać z napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, warto dokonać analizy struktury geograficznej krajów przyciągających najwyższą wartość inwestycji w ostatnich latach i – podobnie jak w przypadku krajów-eksporterów kapitału – odnieść je do wybranych wskaźników gospodarczych. Wybrane dane zawiera tabela 2.

Tabela 2. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, PKB *per capita* oraz średnia roczna stopa wzrostu eksportu w wybranych krajach

Kraj	Wartość napływu BIZ (mld USD)		PKB <i>per capita</i> , wg siły nabywczej, ceny bieżące (USD), 2022	Średnia stopa wzrostu eksportu dóbr i usług w l. 2010–2022
	2021	2022		
Stany Zjednoczone	388	285	76 343	3,00
Chiny	181	189	21 404	6,75
Singapur	131	141	127 563	5,23
Hongkong, Chiny	140	118	67 880	2,68
Brazylia	51	83	18 897	3,06
Australia	21	62	62 026	3,11
Kanada	66	53	58 316	2,40
Indie	45	49	8 398	6,68
Szwecja	21	46	66 091	4,54
Francja	31	36	56 305	3,18
Meksyk	32	35	23 548	6,21
Hiszpania	22	35	47 711	4,22
Japonia	25	33	49 090	4,17
Polska	30	29	43 624	6,83
Izrael	21	28	51 990	4,89

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Investment Report 2023, UNCTAD, s. 8 oraz World Economic Outlook Database, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, baza danych zaktualizowana na dzień 5 października 2023 r.

Kraje najbardziej przyciągające inwestycje zagraniczne są także największymi eksporterami kapitału. W pierwszej piętnastce największych odbiorców BIZ znajdują się jedynie cztery kraje – Indie, Meksyk, Polska i Izrael – które nie należą do największych inwestorów.

Międzynarodowe przepływy kapitału a katolicka nauka społeczna

Gospodarowanie człowieka było obiektem zainteresowania Kościoła katolickiego już w średniowieczu. Z punktu widzenia moralności chrześcijańskiej najpełniej ujął je św. Tomasz z Akwinu w wielotomowym dziele *Suma teologiczna*. W czasach późniejszych relacje gospodarczo-społeczne stanowiły problematykę kilku encyklik papieskich, m.in. *Rerum novarum* („O rzeczach nowych”) ogłoszonej przez Leona XIII w 1891 r., *Mater et magistra* („Matka i nauczycielka”) sygnowanej przez Jana XXIII w 1961 r., *Laborem exercens* („Wykonując pracę”) z 1981 r. oraz *Centesimus annus* („Setna rocznica” encykliki *Rerum novarum*) z 1991 r. – obie opublikowane przez Jana Pawła II. Natomiast nie tylko w kontekście gospodarczym o tworzeniu świata otwartego, ograniczaniu granic i o owocnej wymianie pisze papież Franciszek w wydanej w 2020 r. encyklice *Fratelli tutti* („Wszyscy bracia”). Dokumenty powyższe odnosiły się przede wszystkim do pracy ludzkiej, jednak ich fragmenty – szczególnie przez związek pracy z kapitałem – można odnieść także do zagadnień finansowych.

Jan Paweł II definiuje w *Laborem exercens* błędy ekonomizmu i materializmu. „Błąd ekonomizmu” papież odniósł wyłącznie do pracy, choć zapewne można go łączyć również z kapitałem. Błąd tego typu występuje wówczas, gdy praca jest brana pod uwagę wyłącznie w kategoriach celowości ekonomicznej. Natomiast „błąd materializmu” to przekonanie o pierwszeństwie i nadrzędności tego, co materialne, nad tym, co duchowe i osobowe (działanie człowieka, wartości moralne itp.) (Jan Paweł II, *Laborem exercens*, 1995, s. 47).

Praca stanowi podstawowy wymiar bytu człowieka na ziemi. Ten podstawowy wymiar istnienia ludzkiego był przedstawiany – szczególnie przez ekonomię marksistowską – na gruncie wielkiego konfliktu pomiędzy „światem kapitału” a „światem pracy”. Społeczna nauka Kościoła

przyznaje jednoznaczne pierwszeństwo „pracy” nad „kapitałem”. Praca jest zawsze przyczyną sprawczą, podczas gdy kapitał, jako zespół środków, pozostaje tylko instrumentem. Jednak – w przeciwieństwie do marksistów – nie przeciwstawia sobie kapitału i pracy.

Encyklika *Rerum novarum* określa rolę państwa w gospodarowaniu człowiekiem, a więc także wskazuje, w jaki sposób państwo powinno się odnosić do kapitału i jego ewentualnych przepływów międzynarodowych. Według Leona XIII państwo nie może nadmiernie ingerować w procesy gospodarcze, jednak nie może również pozostawiać procesów gospodarowania poza swoim zainteresowaniem i oddziaływaniem. Autonomia gospodarki powinna być przez szanowana, przy czym państwo ma obowiązek określenia ram prawnych, wewnątrz których relacje gospodarcze będą się rozwijać (Leon XIII, s. 36–49). Według Jana Pawła II państwo powinno zachować nieustanną czujność i określić odpowiednie prawo, by wyeliminować haniebne zjawiska wyzysku, przede wszystkim względem najłabszych pracowników (Jan Paweł II, *Centesimus annus*, 1995, s. 34). Jednocześnie Jan Paweł II ustosunkował się do możliwego zagrożenia płynącego ze strony przedsiębiorstw wielonarodowych, choć należy zdecydowanie podkreślić, iż odnosił się do okresu kolonializmu, a nie współczesnej gospodarki. Otóż w krajach, które odzyskały niepodległość i prawo do swobodnego samostanowienia, w rzeczywistości nadal jednak decydujące dziedziny gospodarki pozostają w rękach wielkich przedsiębiorstw zagranicznych, które jako przedsiębiorstwa zagraniczne budzą niechęć, co w konsekwencji może prowadzić do postulatu nacjonalizmu gospodarczego (Jan Paweł II, *Centesimus annus*, 1995, s. 43).

Wnioski i rekomendacje

Chociaż międzynarodowe przepływy kapitału występowały już w czasach starożytnych, to ich nasilenie nastąpiło w drugiej połowie XX w. Był to jednocześnie okres najintensywniejszego w historii wzrostu gospodarczego. Współobecność przepływów kapitałowych oraz wzrostu gospodarczego jest zgodna z ortodoksyjną teorią międzynarodowego przepływu kapitału. Transfery środków przez granice są korzystne z punktu widzenia gospodarki światowej, gdyż wzrasta dzięki nim produktywność kapitału, czyli efektywność jego wykorzystania.

Odptyw kapitału następuje zwykle z kraju obfitego w kapitał i o niższej stopie zwrotu do kraju, gdzie kapitału jest mniej, i o wyższej cenie, czyli wyższej stopie procentowej. W efekcie przepływy kapitału prowadzą do wyrównywania się stóp procentowych na świecie. Międzynarodowe przepływy kapitału niosą ze sobą również poszerzanie wiedzy i kompetencji, podnosząc poziom technologiczny danego kraju.

Odptyw kapitału z danego kraju wiąże się zwykle z obawami co do obniżenia się poziomu inwestycji, a w konsekwencji do spadku produkcji, wzrostu cen oraz wzrostu bezrobocia. Powyższe obawy wydają się jednak nie mieć istotniejszego odzwierciedlenia w danych empirycznych. W krajach eksportujących kapitał stopa bezrobocia pozostaje na niskim (bądź najwyżej na umiarkowanym) poziomie i rośnie eksport dóbr i usług.

Doświadczenie ostatniego pięćdziesięciolecia pokazuje, iż zjawisko międzynarodowego przepływu kapitału jest również korzystne dla krajów przyjmujących kapitał inwestycyjny, szczególnie zaś dla krajów rozwijających się. Początkowo neutralne wyrażenie „Trzeci Świat” – którym Jawaharlal Nehru określił kraje niezaangażowane w „zimną wojnę” pomiędzy ZSRR a światem zachodnim – zaczęto łączyć z zacofaniem gospodarczym. Jednak dzięki zagranicznemu kapitałowi nastąpił tam trwały wzrost gospodarczy. Tajlandia, Malezja czy Indonezja zawdzięczają wyjście z grupy krajów „trzeciego świata” nie agendom ONZ, organizacjom pozarządowym i otrzymywanej z nich pomocy rozwojowej, lecz przedsiębiorstwom transnarodowym, które zainwestowały w tych krajach w budowę fabryk i montowni.

Niosąc ze sobą wiele korzyści, kapitał międzynarodowy może niekiedy wywoływać pewne zagrożenia. Przede wszystkim przedsiębiorstwa transnarodowe mogą lokować swoje inwestycje za granicą wyłącznie w celu zdobycia określonego rynku i budowania pozycji dominującej. Po wyeliminowaniu konkurentów lokalnych korporacje ograniczają się do sprzedaży swojego produktu bądź usługi, nie zwiększając zatrudnienia bądź zatrudniając niemal wyłącznie pracowników z innych krajów, nie transferując technologii, importując komponenty z kraju macierzystego lub z innych państw.

W świetle powyższych przykładów warto jednak pamiętać, iż państwo napływu kapitału posiada znaczną swobodę co do określenia warunków inwestowania. Przepisy krajowe mogą wykluczać podejmowanie

niektórych działalności, wprowadzać różnego rodzaju opłaty koncesyjne – nawet prohibicyjne – wiązać podejmowanie określonej wytwórczości z działaniami kompensującymi, wreszcie nawet mogą zakazywać prowadzenia określonej działalności. Oczywiście tego typu ograniczenia powinny być poprzedzone dokładną analizą – nadmierne rozszerzanie obszarów chronionych bądź zbyt drastyczne środki ograniczające mogą całkowicie zniechęcić zagraniczne przedsiębiorstwa do inwestycji w kraju.

Innym zagrożeniem jest stosowanie przez przedsiębiorstwa cen transferowych, aby uniknąć podatków obowiązujących w danym kraju. We współczesnej gospodarce, niejako owładniętej optymalizacją działań, minimalizowanie kwot podatkowych poprzez dywersyfikację geograficzną działalności jest z pewnością istotnym obszarem operacyjnym przedsiębiorstw.

Jak zauważa A. Budnikowski, próby podejmowane na forum ONZ, mające doprowadzić do przyjęcia kodeksu postępowania przedsiębiorstw transnarodowych, skończyły się fiaskiem ze względu na niechęć rządów krajów najbardziej rozwiniętych. Same przedsiębiorstwa transnarodowe powołały Radę Biznesu na rzecz Zrównoważonego Rozwoju (Business Council for Sustainable Development), które z kolei ogłosiło własną tzw. Kartę Biznesu (Business Charter), jednak jej akceptacja jest dobrowolna (Budnikowski, 2021, s. 182).

Powyższe zagrożenia łączą się z problemami poruszonymi przez katolicką naukę społeczną. Przypomina ona, iż ekonomia – mimo rozbudowanego aparatu matematycznego – należy do grupy nauk społecznych, a nie ścisłych, nawet jeśli paradygmat ekonomii zakłada punkt widzenia *homo economicus* – czyli istoty działającej racjonalnie, ale wyłącznie z perspektywy maksymalizacji osiąganych zysków. Zatem zalecenia ekonomii powinny uwzględniać także dobro oraz godność człowieka, nie ograniczając się wyłącznie do pięniężnego rachunku zysku i strat. W takim kontekście warto oceniać międzynarodowe przepływy kapitałowe, szczególnie w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, z perspektywy ich wpływu na poprawę jakości życia, ale również na możliwość kształtowania istoty człowieczeństwa poprzez pracę, na rozwój umiejętności ludzkich, uwzględnianie w procesie gospodarowania wymogów zrównoważonego rozwoju, ochrony środowiska itp.

BIBLIOGRAFIA

- Budnikowski, A. (2021). *Ekonomia międzynarodowa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Budnikowski, A., Czarny, E., Folfas, P., Kuźnar, A., Leven, B., & Przeździecka, E. (2022). *Polskie bezpośrednio inwestycje zagraniczne: stan po 30 latach od rozpoczęcia transformacji ustrojowej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Chilimoniuk-Przeździecka, E. (2018). *Offshoring we współczesnej gospodarce światowej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Grossman, G.M., Helpman, E., & Szeidl, A. (2006). Optimal integration strategies for the multinational firm. *Journal of International Economics*, 70(1), 216–238.
- Jan Paweł II (1995). *Centesimus annus*. Wrocław: TUM.
- Jan Paweł II (1995). *Laborem exercens*. Wrocław: TUM.
- Jones, R.W., & Kierzkowski, H. (2001). Globalization and the consequences of international fragmentation. W: R. Dornbusch (Red.), *Money, Capital Mobility and Trade: Essays in Honor of Robert A. Mundell*. Cambridge: The MIT Press.
- Koepke, R. (2015). What Drives Capital Flows to Emerging Markets? *IIF Working Paper*, 75887, 40.
- Krugman, P.R., & Obstfeld, M. (2006). *International Economics. Theory and Policy*. Boston: Pearson, Addison Wesley.
- Kwiatkowski, E. (1947). *Zarys dziejów gospodarczych świata*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Leon XIII (2021). *Rerum novarum*. Warszawa: Wydawnictwo Capital.
- Misala, J. (2005). *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- UNCTAD (2016). *World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenge*. Geneva: UNCTAD.
- UNCTAD (2023). *World Investment Report 2023. Investing in Sustainable Energy for All*. Geneva: UNCTAD.
- Zabielski, K. (1997). *Finanse międzynarodowe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Adam Michalik

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-9333-408X>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.485>

Teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Przedmiotem opracowania jest dorobek ekonomii międzynarodowej w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB), definiowanych w literaturze jako forma alokacji kapitału na poziomie co najmniej 10% udziałów w spółce, mająca na celu nawiązanie długotrwałej relacji między inwestorem a przedsiębiorstwem inwestycyjnym.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Autor wskazuje, iż dotychczasowy dorobek ekonomii międzynarodowej w obszarze zagranicznych inwestycji bezpośrednich charakteryzuje duże zróżnicowanie podejść i mnogość klasyfikacji.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Przedstawiono najważniejsze teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich według klasyfikacji prof. Przybylskiej, ujmującej ZIB jako zjawisko o charakterze finansowym i realnym.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: Teorie ZIB mogą stanowić przydatny fundament w procesie analizy naukowej kapitałowych przepływów inwestycyjnych, jednak należy pamiętać, iż poszczególne teorie charakteryzuje monokausalny charakter. Dlatego należy w procesie analitycznym uwzględnić całość dorobku w zakresie teorii ZIB w celu integracji mnogich i zróżnicowanych aspektów makro- i mikroekonomicznych.

Słowa kluczowe: zagraniczne inwestycje bezpośrednie,
internacjonalizacja przedsiębiorstwa,
paradygmat OLI, ekspansja zagraniczna

Definicja pojęcia i określenie obszaru badań

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są kluczowym elementem globalnej gospodarki, odgrywając istotną rolę w kształtowaniu relacji międzynarodowych oraz transferze technologii i *know-how*. Analiza naukowa zagadnienia zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) obejmuje ich dwuznaczną naturę: jako proces finansowy oraz jako zjawisko praktyczne. W wymiarze pierwszym ZIB definiuje się jako formę alokacji kapitału, fundusz dla działalności korporacji transgranicznych, zewnętrzne finansowanie ekonomii i kanał międzynarodowego przepływu kapitału. Niemniej jednak ZIB nie ogranicza się wyłącznie do aspektu finansowego, bowiem zgodnie z obserwacją E. Cyrsona kapitał inwestowany w ramach tychże inwestycji odgrywa przede wszystkim rolę narzędzia wspierającego działalność produkcyjną, umożliwiając wydajniejsze wykorzystanie czynników produkcji.

W polskiej literaturze A. Budnikowski definiuje ZIB jako podejmowanie działalności gospodarczej za granicą od podstaw lub przejmowanie już istniejącego przedsiębiorstwa (Budnikowski, 2006, s. 144). Wskazuje się także, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie są najwyższą formą internacjonalizacji przedsiębiorstwa, a jednocześnie szczególnym rodzajem międzynarodowych przepływów kapitału (Wach & Wojciechowski, 2016b, s. 44; Gomółka et al., 2020, s. 16). Zjawisko zagranicznych inwestycji bezpośrednich można także wyjaśniać w ujęciu statycznym (jako wynik pojedynczej decyzji) oraz dynamicznym (jako ciągły proces) (Trąpczyński, 2015).

Zgodnie z definicją OECD, ZIB to forma międzynarodowej inwestycji dokonywanej przez rezydenta jednego kraju na terytorium innego kraju, z zamiarem nawiązania długotrwałej relacji między inwestorem a przedsiębiorstwem inwestycyjnym, mającej na celu uzyskanie trwałego wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem. Kryterium udziału kapitałowego, zgodnie z OECD, to posiadanie co najmniej 10% udziałów w spółce lub praw głosu. Inwestycje, w których udział ten nie przekracza 10%, klasyfikuje się jako inwestycje portfelowe, których celem jest dywersyfikacja alokacji kapitału, aprecjacja jego wartości oraz generowanie zysków finansowych (OECD, 2024).

W literaturze przedmiotu wyróżnia się także dwa główne rodzaje zagranicznych inwestycji bezpośrednich: poziome oraz pionowe

(Cieślík, 2017, s. 172). Poziome ZIB polegają na tworzeniu lub nabywaniu zakładów produkcyjnych bądź sieci dystrybucyjnych w kraju goszczącym, działających w tych samych sektorach co przedsiębiorstwo macierzyste. Zagraniczne spółki córki wytwarzają produkty lub usługi podobne do tych oferowanych przez firmę macierzystą, niezależnie od lokalizacji. Przykłady takich inwestycji można znaleźć przede wszystkim w sektorze usług (hotelarstwo, gastronomia, usługi transportowe, bankowość, ubezpieczenia, konsulting) oraz w niektórych gałęziach sektora przetwórczego, takich jak produkcja artykułów spożywczych i napojów oraz wyrobów metalowych.

Pionowe ZIB dotyczą natomiast międzynarodowej fragmentaryzacji procesu produkcji, gdzie kolejne etapy produkcji są rozmieszczone w różnych krajach zgodnie z ich przewagami komparatywnymi. Przedsiębiorstwa międzynarodowe wykorzystują dobra lub usługi wytwarzane w jednych zakładach jako elementy składowe kolejnych etapów produkcyjnych. Pionowe BIZ mogą obejmować zarówno dostawców, jak i odbiorców na różnych etapach procesu produkcji, integrując się z wydobyciem surowców lub produkcją nakładów pośrednich (powiązania popytowe) oraz z dystrybucją wyrobów gotowych (powiązania podażowe). Transfer dóbr między zakładami nie jest konieczny, o ile produkcja odbywa się na sąsiadujących etapach pionowo zintegrowanego procesu produkcji.

Analiza historyczna pojęcia

W XX. wieku przepływy kapitału międzynarodowego osiągnęły wyjątkowo znaczący poziom, mimo że zjawisko to miało swoje korzenie w gospodarce od dawna. Ten rozwój był częściowo rezultatem intensyfikacji procesów migracji na skalę globalną, jednakże główną przyczynę stanowił postępujący proces internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw, co prowadziło do powstawania wielu korporacji transnarodowych. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie były przedmiotem badań i analiz wielu naukowców, co znajduje swoje odzwierciedlenie w bardzo bogatym dorobku nauki.

W obszarze teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich istnieje szeroki wachlarz podejść. Literatura przedstawia różnorodne koncepcje,

modele i teorie, które analizują proces zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Najczęściej stosowana klasyfikacja tych teorii dzieli je na trzy główne grupy: makroekonomiczne, mikroekonomiczne oraz teorie rozwoju, które integrują zarówno aspekty makro-, jak i mikroekonomiczne (Wach & Wojciechowski, 2016a, s. 35–37).

Teorie makroekonomiczne interpretują BIZ jako formę przepływu kapitału pomiędzy różnymi gospodarkami globalnymi, starając się wyjaśnić ich motywacje oraz determinanty. Obejmują one takie teorie jak teoria kursu walutowego, dynamiczna teoria makroekonomiczna, teoria kursu wymiany, geografia ekonomiczna, podejście grawitacyjne czy analiza instytucjonalna.

Z kolei teorie mikroekonomiczne skupiają się na perspektywie wielonarodowych przedsiębiorstw (MNE), próbując wytłumaczyć, dlaczego preferują one BIZ jako formę ekspansji międzynarodowej w miejsce eksportu czy licencjonowania. Obejmują one m.in. teorię przewag własnościowych, teorię rynków oligopolistycznych, teorię internalizacji czy teorię eklektyczną.

Mieszane teorie rozwoju, łącząc różnorodne podejścia, obejmują teorię cyklu życia produktu Vernona, japońskie teorie BIZ Ozawy oraz kompleksową pięcioetapową teorię Dunninga.

Nieco odmienną klasyfikację stworzyła K. Przybylska (2001, s. 50), uwzględniając ujęcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich zarówno jako zjawiska o charakterze finansowym, jak i realnym. W efekcie do grupy teorii objaśniających ZIB jako zjawisko finansowe zaliczyła:

- teorię międzynarodowego przepływu kapitału,
- teorię zróżnicowania stóp zysku,
- teorię dywersyfikacji portfela inwestycyjnego,
- teorię obszarów walutowych.

Natomiast do teorii wyjaśniających ZIB jako zjawisko realne prof. Przybylska zaklasyfikowała:

- teorię przewag monopolistycznych,
- teorię międzynarodowego cyklu życia produktu,
- teorię internalizacji transnarodowych korporacji,
- eklektyczną teorię międzynarodowej produkcji.

Należy podkreślić, iż dorobek literatury w tematyce zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest bardzo bogaty. Jak wskazuje A. Cieślak, teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) ewoluowała od

neoklasycznych modeli przepływów kapitałowych do współczesnych teorii przedsiębiorstw międzynarodowych, uwzględniając korzyści skali, konkurencję niedoskonałą i zróżnicowanie produktu. Najistotniejszy jest model kapitału wiedzy, obejmujący inwestycje poziome i pionowe, ale nieuwzględniający heterogeniczności firm. Rozszerzenia Melitza, Helpmana i Yeaple'a wprowadziły heterogeniczność firm do modeli BIZ, lecz brakuje ogólnej teorii integrującej różne typy inwestycji oraz uwzględniającej firmy wieloproduktowe (Cieślik, 2017, s. 172).

Ujęcie problemowe pojęcia

Na potrzeby tej publikacji dydaktycznej zostaną omówione teorie przedstawione według przytoczonej wcześniej typologii autorstwa prof. Przybylskiej, dokonującej klasyfikacji teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich w ujęciu finansowym i realnym, lecz ze szczególnym skupieniem się na tym drugim wymiarze, z uwagi na lepsze uwzględnienie specyfiki ZIB, a w konsekwencji większy wkład w dorobek nauki w obszarze zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

ZIB jako zjawisko o wymiarze finansowym

Teoria międzynarodowego przepływu kapitału

Jednym z centralnych założeń teorii międzynarodowego przepływu kapitału jest koncepcja efektywności alokacji kapitału. Zgodnie z tą perspektywą kapitał przemieszcza się z regionów lub krajów o nadwyżce oszczędności do tych, które posiadają możliwości inwestycyjne, dążąc do uzyskania wyższych zwrotów. Ten proces mobilności kapitału ułatwia optymalne wykorzystanie zasobów, wspierając wzrost gospodarczy i rozwój na skalę globalną. Poprzez realokację kapitału do najbardziej produktywnych zastosowań międzynarodowe przepływy kapitału przyczyniają się do efektywnego funkcjonowania rynków finansowych i wzrostu ogólnego dobrobytu. Ponadto międzynarodowe przepływy kapitału odgrywają rolę mechanizmu dywersyfikacji ryzyka, pozwalając inwestorom na rozprzestrzenienie ryzyka geograficznie. Poprzez dywersyfikację

portfeli inwestycyjnych pomiędzy kraje i regiony inwestorzy mogą zmniejszyć ryzyko specyficzne dla danego kraju i zwiększyć zrównoważone zwroty swoich portfeli inwestycyjnych. Ta funkcja dzielenia się ryzykiem przepływów kapitału promuje stabilność finansową i odporność, szczególnie w czasach trudności gospodarczych lub turbulencji finansowych w poszczególnych krajach. Co więcej, zagraniczne inwestycje bezpośrednie odgrywają kluczową rolę w transferze technologii i przepływie wiedzy między granicami. Międzynarodowe korporacje często przekazują technologię, ekspertyzę zarządczą i najlepsze praktyki do krajów przyjmujących poprzez swoje działania ZIB. To nie tylko wspiera modernizację i ulepszanie lokalnych gałęzi przemysłu, ale również zwiększa produktywność i rozwój kapitału ludzkiego poprzez dyfuzję wiedzy i innowacji.

Przytoczona teoria ma jednak liczne ograniczenia w zakresie implementacji na gruncie zjawiska zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Przyjmując zróżnicowanie podaży kapitału pomiędzy krajami za determinantę wyznaczającą kierunek przepływu jego strumienia, należy domniemywać, że będzie on skierowany z krajów rozwiniętych do krajów rozwijających się. Tymczasem adaptacja tego założenia do wyjaśnienia zjawiska zagranicznych inwestycji bezpośrednich nie znajduje odzwierciedlenia w obserwacjach empirycznych, gdyż znaczna część inwestycji lokowana była w XX wieku w krajach rozwiniętych gospodarczo. Założenia tej teorii nie wyjaśniają także zjawiska inwestycji krzyżujących się, kiedy w odpowiedzi na inwestycje bezpośrednie konkurenta w kraju lokalizacji danego przedsiębiorstwa przeciwdziała ono, podejmując także inwestycje bezpośrednie w kraju macierzystym konkurenta.

Teoria zróżnicowania stóp zysku

Teoria międzynarodowego zróżnicowania stóp zysku stanowi istotny wkład w analizie procesu globalnej alokacji kapitału i przepływów inwestycyjnych. Centralnym założeniem tej teorii jest to, że w zglobalizowanej gospodarce istnieją widoczne rozbieżności w poziomach zyskowności, jakie przedsiębiorstwa mogą osiągać w różnych częściach świata. Jednym z kluczowych czynników różnicujących stopy zysku jest dysproporcja w kosztach czynników produkcji, takich jak koszty pracy i dostępność kapitału. Krajom charakteryzującym się niższymi kosztami pracy i większą dostępnością

kapitału często udaje się osiągać wyższe stopy zysku, przyciągając w ten sposób inwestorów i kapitał z zagranicy. Ponadto poziom zaawansowania technologicznego, siła popytu rynkowego, struktura regulacyjna oraz stabilność polityczna to inne istotne czynniki, które wpływają na różnice w zyskowności przedsiębiorstw na poziomie międzynarodowym.

W ramach tej teorii zakłada się, że przedsiębiorstwa oraz inwestorzy dążą do maksymalizacji swoich zysków poprzez alokację kapitału w obszarach, w których prognozują najwyższe stopy zysku, rekompensujące także ryzyko związane z podejmowaniem działalności w innym kraju oraz ryzyko walutowe związane z wahaniami kursowymi. W rezultacie dochodzi do przepływu kapitału z krajów o niższych stopach zysku do tych, gdzie możliwe jest osiągnięcie wyższych zysków. Ten proces konkurencji między krajami ostatecznie dąży do stopniowego wyrównania poziomów zyskowności między nimi. Jednakże, mimo dążeń do wyrównania stóp zysku, wiele czynników może utrudniać pełne osiągnięcie równowagi. Bariery mogą być przepisy regulacyjne ograniczające swobodę przepływu kapitału, bariery kulturowe i instytucjonalne, a także niestabilność polityczna. Dodatkowo fluktuacje kursów walutowych mogą wpływać na rzeczywistą wartość zysków uzyskiwanych przez inwestorów zagranicznych, co wprowadza dodatkowe poziomy niepewności i ryzyka.

Podsumowując, teoria międzynarodowego zróżnicowania stóp zysku dostarcza istotnych wskazówek dotyczących globalnych przepływów kapitałowych, strategii inwestycyjnych oraz dynamiki konkurencji międzynarodowej, jednakże poprzez skupienie się jedynie na zysku jako determinancie działalności przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym pomija wiele innych istotnych determinant i aspektów jego działalności. Należy też pamiętać, że precyzyjna kalkulacja oczekiwanych zysków może być trudna z wielu powodów. Zagraniczne inwestycje bezpośrednio to procesy długoterminowe, a koszt początkowy takiej inwestycji niejednokrotnie zwraca się dopiero po kilku latach.

Teoria dywersyfikacji portfela inwestycyjnego

Autorstwo teorii dywersyfikacji portfela inwestycyjnego przypisuje się zdobywcy nagrody Nobla z 1990 roku, amerykańskiemu ekonomście Harry'emu Maxowi Morowitzowi. Jej główne założenia opierają się na

tezie, że inwestor w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych jest motywowany nie tylko chęcią osiągnięcia zysku finansowego, ale także ograniczeniem poziomu ryzyka całokształtu jego działalności.

Analizując istotę ryzyka w kontekście zagranicznych inwestycji bezpośrednich, badacze identyfikują kilka głównych rodzajów ryzyka, które mogą mieć istotny wpływ na inwestycje portfelowe oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Pierwszym z wymienionych rodzajów jest ryzyko operacyjne, które wiąże się z codzienną działalnością przedsiębiorstwa i może wynikać z różnych czynników – zarówno wewnętrznych, takich jak błędy w zarządzaniu, jak i zewnętrznych w postaci zawirowań o charakterze koniunkturalnym na rynku. Kolejnym istotnym rodzajem ryzyka jest ryzyko transferowe, które występuje w przypadku wprowadzenia zakazu transferu zysków z danej lokalizacji do innych rynków. Takie ograniczenia mogą istotnie wpłynąć na płynność finansową całego przedsiębiorstwa oraz jego zdolność do realizacji celów inwestycyjnych. Innym aspektem, który inwestorzy muszą uwzględnić w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych, szczególnie na rynkach charakteryzujących się dużym wpływem aparatu państwa na gospodarkę danego kraju, jest ryzyko własnościowe. Dotyczy ono możliwości utraty prawa własności do danej inwestycji, na przykład wskutek rządowej nacjonalizacji danej branży na poszczególnym rynku. Ze zjawiskiem tym wiąże się też szeroko ujęte ryzyko polityczne. Dotyczy ono destabilizacji systemu politycznego w kraju lokalizacji inwestycji oraz znaczących zmian politycznych, które mogą istotnie wpłynąć na warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Niepewność polityczna może zwiększyć ryzyko inwestycyjne i obniżyć potencjalne zyski. Ostatnim, lecz nie mniej istotnym rodzajem ryzyka, jest ryzyko ekonomiczne. Dotyczy ono m.in. ryzyka gwałtownego załamania kursu walutowego, wysokiego poziomu inflacji czy innych niekorzystnych zjawisk ekonomicznych. Jednym z głównych sposobów ograniczenia ryzyka jest geograficzna dywersyfikacja lokalizacji inwestycji, czyli rozproszenie inwestycji na różnych rynkach geograficznych (Rugman, 1976; Rugman & Verbeke, 2004).

Teoria dywersyfikacji portfela inwestycyjnego powstała początkowo w odniesieniu do tzw. inwestycji portfelowych, w kolejnych latach jednak jej założenia zostały zaimplementowane do rozważań dotyczących inwestycji bezpośrednich. Choć ogólne jej tezy można odnosić do obu rodzajów procesów inwestycyjnych, to jednak wskazuje się na znaczące

ograniczenie jej użyteczności w stosunku do zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Wynikają one z faktu, że w przypadku inwestycji bezpośrednich możliwa modyfikacja portfela inwestycyjnego jest znacznie trudniejsza i bardziej czasochłonna do przeprowadzenia, szczególnie gdy jest powiązana z koniecznością przeniesienia procesu produkcyjnego, który może też stanowić w danym kraju zaledwie jeden z elementów większego łańcucha produkcji. Pominięcie tego istotnego aspektu w teorii Markowitza wynika z ujęcia procesu inwestycyjnego wyłącznie w kontekście zjawiska o charakterze finansowym, a nie realnym.

Teoria obszarów walutowych

Teoria obszarów walutowych jest klasyfikowana do grupy teorii w ramach nurtu monopolistycznego. Została opracowana przez amerykańskiego ekonomistę Roberta Z. Alibera jako próba wyjaśnienia jednej z determinant podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez przedsiębiorstwa.

W koncepcji tej można wyróżnić dwa ujęcia motywów inwestowania. W pierwszym autor założył istnienie jednolitego obszaru walutowego przy zróżnicowanych obszarach celnych. Wówczas determinantami decydującymi, czy przedsiębiorstwo w procesie ekspansji zagranicznej wybierze formy eksportowe (eksport bezpośredni lub pośredni), inwestycyjne (ZIB samodzielnie lub joint ventures) czy kontraktualne (sprzedaż licencji), będą takie parametry jak: wysokość stawek celnych, istniejące ograniczenia pozataryfowe, wielkość zagranicznego rynku zbytu, wrażliwość produktu na kwestię transportową czy wartość przewagi monopolistycznej na danym rynku. Ujęcie drugiej tej teorii skupia się na analizie przepływów inwestycyjnych pomiędzy krajami z odmiennych stref walutowych. W myśl tej koncepcji inwestorzy najczęściej będą pochodzili z krajów o silniejszej walucie w stosunku do kraju lokalizacji inwestycji. Aliber tłumaczy ten kierunek przepływu chęcią otrzymania przez inwestora tzw. premii walutowej. W przypadku gdy inwestor pochodzący z kraju o silniejszej walucie nabywa akcje czy inne aktywa przedsiębiorstwa z kraju o walucie relatywnie słabszej, to wskutek uwzględnienia w wycenie oczekiwanej stopy dewaluacji oraz niepewności w zakresie kształtowania się kursów walut aktywa te stają się względnie tańsze.

Istnienie zróżnicowanych obszarów walutowych oddziałuje na zyskowość inwestycji zagranicznych poprzez wpływ zmian kursu walutowego na poziom stóp procentowych, a w konsekwencji na wysokość stopy zysku. Warto przy tym podkreślić, iż silna waluta danego kraju niekorzystnie wpływa na pozycję konkurencyjną eksporterów z niego pochodzących, co może przyczyniać się w konsekwencji do wyboru inwestycyjnych form ekspansji zagranicznej w krajach o relatywnie słabszej walucie, umożliwiającej obniżenie kosztów produkcji i większą konkurencyjność cenową na rynku międzynarodowym. K. Przybylska zwraca także uwagę na fakt, iż w myśl założeń teorii Alibera zagraniczny inwestor pochodzący z kraju o relatywnie silniejszej walucie może w wyniku różnic w oprocentowaniu kredytów, w kraju lokalizacji inwestycji pozyskać środki na finansowanie działalności na znacznie atrakcyjniejszych warunkach niż w kraju swojego pochodzenia (Przybylska, 2001, s. 61).

Podsumowując tę część rozważań, należy stwierdzić, że przytoczone teorie starają się wyjaśnić zjawisko zagranicznych inwestycji bezpośrednich na gruncie finansowym, upatrując najważniejszych determinant ZIB m.in. w:

- możliwości osiągnięcia wyższych dochodów z inwestycji zagranicznej, w wyniku m.in. wyższej stopy procentowej w kraju jej lokalizacji,
- ograniczenia ryzyka inwestycyjnego wskutek dywersyfikacji geograficznej działalności inwestycyjnej,
- wykorzystania tzw. premii walutowej jako rekompensaty za podjęte ryzyko zmiany kursu walut.

Krytycy tego ujęcia wskazują na w większości monokazualny charakter takiego podejścia, upatrujący w procesach inwestycyjnych działań determinowanych tylko jedną główną przesłankę, odnoszącą się do rynku finansowego. Wskazuje się także, że gdyby proces międzynarodowych przepływów kapitału wyjaśniać jedynie na gruncie finansowym, jako wynik nierównowagi rynkowej, to powinien on w konsekwencji prowadzić w dłuższym okresie do równoważenia się rynków i tym samym do zanikania przesłanek inwestycyjnych. Wobec powyższego proces ten byłby sprowadzony do charakteru krótkoterminowej lokaty kapitału, bardziej charakterystycznej dla inwestycji portfelowych, podczas gdy, jak słusznie zauważa K. Przybylska, ZIB stanowią zdecydowanie długoterminową lokatę kapitału na danym rynku. Należy jednak dostrzec, iż

rozwój gospodarczy świata oraz procesy liberalizacji przepływów kapitału, pracy i towarów ułatwiają inwestorom przenoszenie działalności czy nawet linii produkcyjnych do krajów o niższych kosztach wytworzenia, co może sprzyjać rosnącej randze finansowych determinant lokalizacji działalności inwestycyjnej.

ZIB jako zjawisko realne

Teoria przewag monopolistycznych

Chociaż wkład w rozważania naukowe na gruncie tej teorii wniosło wielu ekonomistów, to główne autorstwo tej teorii przypisuje się dwójce badaczy: Stephenowi Hymerowi i Charlesowi Kindlebergerowi. Koncepcja ta wyrosła na gruncie założenia o niedoskonałości istniejącego rynku, gdyż zdaniem jej autorów, w warunkach doskonałej konkurencji, tj. wobec pełnej efektywności rynków, braku wszelkich barier dla wymiany handlowej oraz jednorodności towarów, zagraniczne inwestycje bezpośrednie nie miałyby sensu powstawania z uwagi na to, iż inwestorzy zagraniczni znajdowaliby się w trudniejszym położeniu od producentów krajowych, m.in. z uwagi na brak znajomości lokalnych uwarunkowań prawnych, różnice kulturowe, trudności językowe czy nawet odległość geograficzną od kraju pochodzenia inwestora, a przezwyciężenie tych barier generowałoby dodatkowe koszty (Sitek, 1997, s. 59; Przybylska, 2001, s. 62).

Podjęcie działalności inwestycyjnej na rynkach zagranicznych jest uzasadnione jedynie wobec powyższego, gdy przyjmiemy założenie o niedoskonałości rynkowej, a przesłanką do tej aktywności ze strony przedsiębiorstw jest posiadanie przez nie przewagi o charakterze własnościowym nad lokalną konkurencją. W literaturze najczęściej podkreślane są przewagi w zakresie: technologii, kapitału, zarządzania oraz marketingu. Rymarczyk (2004, s. 37) wskazuje, iż monopolistyczne przewagi mogą wynikać m.in. z: zróżnicowania produktów w wyniku prac badawczo-rozwojowych, posiadanych rozwiązań podlegających ochronie patentowej oraz minimalizacji kosztów jednostkowych opartych na ekonomii skali.

Koncepcja Hymera podkreśla, że korporacje transnarodowe posiadają monopolistyczne przewagi, które umożliwiają im efektywne

wykorzystanie zagranicznych rynków. Te przewagi nie tylko wynikają z kontroli technologicznej i kapitałowej, ale również z unikatowych umiejętności zarządzania i zdolności marketingowych. Dodatkowo, zdolność do minimalizacji kosztów jednostkowych dzięki ekonomii skali oraz posiadanie zaawansowanych rozwiązań podlegających ochronie patentowej stanowią istotne aspekty przewagi monopolistycznej. W rezultacie korporacje te mogą kontrolować i dyktować warunki na rynkach, na których działają, co wzmacnia ich dominującą pozycję na arenie międzynarodowej. Ponadto korporacje transnarodowe czerpią korzyści z asymetrii informacyjnej i zdolności adaptacji do lokalnych warunków gospodarczych, co wzmacnia ich pozycję konkurencyjną. Ich zdolność do szybkiego reagowania na zmiany regulacyjne, społeczne i ekonomiczne umożliwia efektywne przystosowanie się do różnorodnych środowisk biznesowych. Dodatkowo, kontrolując kluczowe technologie i *know-how*, mogą ograniczyć konkurencję oraz manipulować rynkami, co zwiększa ich rentowność i siłę na globalnym rynku. W rezultacie korporacje te stają się nie tylko dominującymi graczami, ale również kształtują kierunek rozwoju gospodarczego na wielu poziomach.

Teoria międzynarodowego cyklu życia produktu

Pionierskie prace w tej dziedzinie zostały zapoczątkowane przez M.V. Posnera, a następnie rozwinięte przez R. Vernona, który szczegółowo analizował ekspansję korporacji amerykańskich po II wojnie światowej. W wyniku prowadzonych badań Vernon dokonał podziału międzynarodowego cyklu życia produktu na trzy fazy: fazę produktu innowacyjnego, fazę produktu dojrzałego oraz fazę produktu ustandaryzowanego.

W pierwszej fazie tej teorii powstaje produkt innowacyjny, wyprodukowany, a następnie sprzedawany w niewielkich ilościach w kraju o wysokim stopniu rozwoju technologicznego, będącym zazwyczaj z uwagi na m.in. mniejsze ryzyko operacyjne, dostępność technologii i wykwalifikowanej kadry badawczej krajem macierzystym firmy-innowatora. Następnie, wskutek doskonalenia umiejętności produkcyjnych z jednej strony oraz wzrostu popytu z drugiej, następuje rozwój produktu, co skutkuje zwiększeniem skali produkcji oraz rozpoczęciem działalności eksportowej do innych wysokorozwiniętych gospodarczo krajów.

W drugiej fazie cyklu życia produkt wchodzi w fazę dojrzałości. Traci on stopniowo przewagę wynikającą z jego innowacyjności, wzrasta natomiast znaczenie ceny oraz dopasowania do potrzeb konsumenta. Masowa skala produkcji pozwala na obniżenie jej kosztów, co skutkuje zwiększoną konkurencyjnością cenową, natomiast wzrost popytu na rynkach zagranicznych skłania przedsiębiorstwo do zwiększonej na nich aktywności. Producent może wybrać zasadniczo jedną z trzech form ekspansji: rozszerzenie dotychczasowej działalności eksportowej, sprzedaż licencji lub podjęcie bezpośredniej inwestycji zagranicznej. Według R. Vernona wystarczającym powodem podjęcia bezpośredniej inwestycji zagranicznej jest sytuacja, w której koszty wytwarzania i zarządzania na rynku zagranicznym będą niższe niż koszty produkcji na rynku krajowym, powiększone o koszty transportu i sprzedaży za granicą (Zorska, 2001, s. 76).

W trzeciej fazie cyklu życia wraz z dalszym „starzeniem się” produktu następuje jego standaryzacja oraz dalszy wzrost znaczenia konkurencyjności cenowej. To prowadzi do stopniowego przenoszenia produkcji w miejsca, gdzie jej koszty wytwarzania są najmniejsze, i zastępowania produkcji krajowej importem z tych miejsc. W efekcie produkt jest wytwarzany w krajach rozwijających się, dysponujących niższymi kosztami siły roboczej i surowców niezbędnych do produkcji.

Koncepcja R. Vernona łączy teorię handlu międzynarodowego z teorią przedsiębiorstwa, pokazując zachodzące zjawiska w światowym handlu z punktu widzenia poszczególnego inwestora. Przytoczona teoria ulegała w okresie późniejszym licznym uzupełnieniom i modyfikacjom. Krytykowano m.in. fakt, iż odzwierciedla jedynie prawidłowości dotyczące ekspansji przedsiębiorstw amerykańskich w wybranych gałęziach przemysłu przetwórczego, a nie oddaje mechanizmu tworzenia ZIB przez koncerny spoza USA (Buckley, 1985, s. 1–19). R. Vernon, uzupełniając pod wpływem krytyki swoją koncepcję, rozbudował ją o elementy oligopolistycznych zachowań przedsiębiorstwa, każdej z trzech faz międzynarodowego cyklu życia, przypisując odpowiedni stopień rozwoju oligopolu: innowacyjny, dojrzały i schyłkowy. W pierwszej fazie dominująca pozycja przedsiębiorstwa wynika z bariery innowacyjności chroniącej go przed konkurencją, w drugiej – wobec zaistniałej już konkurencji, także w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, utrzymanie tej pozycji zależy od barier skali produkcji, natomiast w fazie

trzeciej – oligopolu schyłkowego – od znalezienia lokalizacji zapewniającej najniższe koszty produkcji (Rymarczyk, 2004, s. 45).

Zmiany, które nastąpiły w gospodarce światowej (przede wszystkim: liberalizacja przepływów handlowo-kapitałowych, dynamizacja procesów produkcyjnych, skrócenie cyklu życia produktu, przenoszenie centrów badawczo-rozwojowych do krajów rozwijających się czy wzrost znaczenia państw z kontynentu azjatyckiego w procesie wdrażania nowoczesnych technologii) doprowadziły do tego, iż użyteczność teorii Vernona, choć dobrze oddającej procesy inwestycyjne w XX wieku w zakresie tłumaczenia współczesnych przepływów inwestycyjnych, jest bardzo ograniczona.

Teoria internalizacji transnarodowych korporacji

Teoria internalizacji analizowała obserwowane w międzynarodowych przepływach inwestycyjnych zjawisko zastępowania przez poszczególne międzynarodowe korporacje rynku zewnętrznego rynkiem wewnętrznym. Jej podstawowe założenia wywodziły się z tzw. teorii kosztów transakcyjnych, opracowanej przez brytyjskiego ekonomistę Ronalda Coase'a w latach 30. XX wieku. Głównym założeniem teorii jest podkreślenie znaczenia kosztów transakcyjnych, które pochodzą z negocjacji i zawierania umów między stronami. Koszty te obejmują zarówno nakłady na poszukiwanie informacji, jak i wysiłek poświęcony na negocjacje oraz koszty związane z egzekwowaniem umów. Analiza kosztów transakcyjnych jest kluczowa dla zrozumienia efektywności alokacji zasobów, gdyż wpływają one na decyzje ekonomiczne, jak również na funkcjonowanie rynków. Pierwotnie jej założenia odnosiły się do funkcjonowania przedsiębiorstw w wymiarze krajowym, jednakże w latach 70. XX wieku została rozwinięta przez grupę amerykańskich badaczy (m.in. Williamsona, Buckleya, Hymera i in.) do wyjaśnienia ekspansji korporacji transnarodowych.

Podstawowym założeniem teorii internalizacji jest teza, że współczesną gospodarkę światową cechuje monopolistyczny oraz oligopolistyczny charakter konkurencji zarówno na rynku czynników wytwórczych, jak i dóbr i usług konsumpcyjnych. Przedsiębiorstwo podejmuje działania o charakterze internalizacyjnym w sytuacji, gdy w wyniku

niedoskonałości rynku koszty zewnętrzne poszukiwania dostawców, negocjacji i transakcji są na tyle wysokie, iż z punktu widzenia efektywności alokacji zasobów bardziej uzasadnione staje się przejęcie potencjalnych kontrahentów. Dodatkowo kooperacja z zewnętrznymi podmiotami narażała przedsiębiorstwo na wyciek do konkurencji przykładowo informacji o surowcach czy półfabrykatach wykorzystywanych przez nie w procesie produkcyjnym, wielkości zapotrzebowania na nie czy wdrażanych modyfikacjach. Szeroko rozumiana wiedza jest w tym ujęciu czynnikiem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa i wobec tego powinna podlegać najwyższej ochronie. Dzięki zgromadzeniu poszczególnych etapów procesu produkcyjnego w strukturze przedsiębiorstwa ta ochrona produkcyjnego *know-how* staje się bardziej efektywna. Inną korzyścią procesu internalizacji jest fakt, że dzięki temu rozwiązaniu przedsiębiorstwa zapewniają sobie także kontrolę ciągłości i terminowości dostaw, a także mogą swobodnie regulować rozliczenia wewnątrz-korporacyjnych należności, niejednokrotnie przy tym wykorzystując mechanizmy optymalizacji podatkowej. Oczywiście proces internalizacji generuje także niebagatelne koszty, nie tylko związane z samym zakupem poszczególnych podmiotów, ale także związane z rozrastającą się strukturą przedsiębiorstwa.

Podsumowując, teoria internalizacji wskazuje, iż wielkość ponoszonych kosztów transakcyjnych oraz ochrona *know-how* są głównymi determinantami prowadzącymi do podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez przedsiębiorstwa poprzez proces przejmowania poszczególnych podmiotów na rynkach zagranicznych w ramach pionowego łańcucha produkcji i sprzedaży.

Eklektyczna teoria międzynarodowej produkcji

Większość teorii dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych ma charakter monokazualny, skupiając się na analizie wybranych, pojedynczych czynników wpływających na to zjawisko, zarazem pomijając inne istotne aspekty. W związku z tym te teorie są ograniczone w swojej przydatności do pełnego zrozumienia i oceny tego złożonego procesu. W celu przezwyciężenia tych ograniczeń, istotną rolę w badaniach nad bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi odegrała koncepcja

opracowana przez brytyjskiego ekonomistę J.H. Dunninga. Ten brytyjski naukowiec i ekonomista, uwzględniając dotychczasowy dorobek literatury w obszarze teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych, opublikował w 1981 roku eklektyczną teorię międzynarodowej produkcji opartą na tzw. paradygmacie OLI, stanowiącym angielski akronim trzech podstawowych przewag przedsiębiorstwa, determinujących jego możliwości ekspansji na rynki zagraniczne (Dunning, 1981):

- przewagi własnościowe (ang. *ownership specific advantage* (O)) – posiadanie bardziej nowoczesnych zasobów w stosunku do konkurencyjnych firm,
- przewagi lokalizacyjne (ang. *location specific advantage* (L)) – posiadanie przewagi wynikającej z korzystniejszej lokalizacji działalności przedsiębiorstwa w stosunku do innych firm,
- przewagi internalizacyjne (ang. *internalization specific advantage* (I)) – wykorzystanie przewagi wiedzy w ramach wewnętrznej struktury firmy, chroniąc posiadany *know-how* przed konkurencją.

J.H. Dunning, wyszczególniając przewagi przedsiębiorstwa podejmującego bezpośrednio inwestycje zagraniczne, do grupy specyficznych przewag własnościowych zalicza elementy, które nadają przedsiębiorstwu wyjątkową pozycję w kontekście międzynarodowej konkurencji i umożliwiają mu skuteczne penetrowanie rynków zagranicznych. Te przewagi są związane z posiadaniem i wykorzystywaniem specjalnych zasobów, które przekładają się na sukces w ekspansji zagranicznej. W grupie wspomnianych przewag własnościowych Dunning wyróżnia:

- przewagi wynikające z doświadczenia nabytego w wyniku dotychczasowej działalności firmy na rynkach zagranicznych, takie m.in. jak: zdobyta wiedza z zakresu informacji, rynków i lokalizacji zasobów, wykorzystanie różnic w wyposażeniu poszczególnych krajów w czynniki wytwórcze, wykorzystanie różnic kursowych, wykorzystanie międzynarodowej specjalizacji produkcji, dywersyfikacja ryzyka,
- przewagi w stosunku do nowo powstałych firm, m.in.: wykorzystanie centralnych zasobów firmy na potrzeby konkretnego rynku, minimalizacja kosztów poprzez scentralizowany system dokonywania transakcji zakupu, większy centralny potencjał produkcyjny, finansowy i marketingowy,
- przewagi własnościowe firmy wynikające m.in. z: jego wielkości i pozycji, posiadania objętego ochroną *know-how* w ramach

zróznicowanego procesu produkcyjnego, posiadania rozpoznawalnej marki handlowej, potencjału badawczo-rozwojowego, doświadczenia i kwalifikacji pracowników wszelkich szczebli, uprzywilejowanego dostępu do czynników wytwórczych i rynków zbytu.

Do grupy specyficznych przewag internalizacji J.H. Dunning zalicza m.in.: możliwość obniżenia kosztów transakcyjnych (np. koszty zdobycia informacji handlowych, koszty negocjacji handlowych czy koszty realizacji transakcji), obniżenie ryzyka transakcyjnego, unikanie kosztów związanych z ochroną prawną własności aktywów, lepszą kontrolę procesów zaopatrzenia i produkcji, ograniczenie niekorzystnego wpływu interwencjonizmu państwowego oraz pełniejsze wykorzystanie niektórych przewag własnościowych.

Natomiast w ramach grupy przewag lokalizacyjnych J.H. Dunning wyróżnia m.in.: możliwość minimalizacji kosztów transportu, zróżnicowanie przestrzenne produkcji i dystrybucji, możliwość wykorzystania różnic w kursach walut, dostęp do wydajniejszych bądź tańszych czynników wytwórczych, wpływ klimatu inwestycyjnego i interwencjonizmu państwowego, dostęp do lepszej jakościowo infrastruktury oraz znaczenie różnic kulturowych. J.H. Dunning w ten sposób dokonuje połączenia ze sobą trzech naukowych podejść, a mianowicie (Rymarczyk, 2004, s. 47):

- teorii korzyści monopolistycznych – sformułowanej przez C. Kindlebergera i S. Hymera, wskazującej, iż inwestorzy wchodzą na rynki zagraniczne, wykorzystując posiadane przewagi monopolistyczne, umożliwiające im generowanie większych zysków z prowadzonej działalności gospodarczej niż w przypadku ich lokalnych konkurentów;
- teorii lokalizacji – wyjaśniającej, na podstawie jakich czynników firmy dokonują wyborów lokalizacyjnych dla podejmowanych przez nie ZIB,
- teorii internalizacji – opartej na teorii kosztów transakcyjnych opracowanej przez R. Coase'a (szerzej omówionej we wcześniejszej części tego rozdziału).

J.H. Dunning w swojej teorii wykorzystuje składniki uprzednio rozpatrywanych koncepcji, dążąc do ich integracji w spójną całość w ramach paradygmatu OLI. Krytycy tej teorii zarzucają autorowi, że stanowi ona sumę wybranych zagadnień z dorobku nauki, będąc bardziej rozbudowaną wersją teorii kosztów komparatywnych, a nie odrębną teorią.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Zachodzące procesy globalizacyjne przyczyniły się do wzrostu globalnych przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich, co jest m.in. efektem kumulacji procesów makroekonomicznych, takich jak liberalizacja handlu, integracja finansowa i technologiczna oraz rozwój sieci logistycznych. Ta złożona dynamika sprzyja ekspansji działalności międzynarodowej przedsiębiorstw, które dążą do maksymalizacji swojej globalnej obecności oraz osiągania korzyści z różnorodnych źródeł.

Z drugiej strony przełom drugiej i trzeciej dekady XXI wieku przyniósł zdarzenia w znacznym stopniu wpływające na rozwój tendencji deglobalizacyjnych. Pandemia Covid-19 spowodowała globalne zakłócenia gospodarcze i społeczne, które miały daleko idące konsekwencje dla BIZ. Jednym z głównych skutków pandemii były poważne zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw. Podmioty opierające wcześniej swoją produkcję na globalnych zasobach i taniej sile roboczej musiały nagle zmierzyć się z zamknięciem granic, kwarantannami i ograniczeniami w podróżach międzynarodowych. W rezultacie niektóre przedsiębiorstwa zaczęły rozważać lokalizację produkcji bliżej swoich głównych rynków zbytu. Dodatkowo pandemia wprowadziła ograniczenia w mobilności międzynarodowej pracowników i menedżerów oraz spopularyzowała pracę zdalną. Przemiany te wymusiły na firmach redefinicję strategii zarządzania zasobami ludzkimi oraz adaptację modeli pracy zdalnej i dystrybucji globalnych zespołów. Wojna w Ukrainie oraz pojawiający się co jakiś czas wzrost napięć politycznych w poszczególnych częściach globu to z kolei czynniki powodujące, że przedsiębiorstwa w decyzjach inwestycyjnych muszą w większym stopniu brać pod uwagę nie tylko czynniki ekonomiczne i rynkowe, ale także niepewność geopolityczną i możliwość zmiany warunków inwestycyjnych w wyniku działań politycznych i militarnych.

Podsumowując, teoria zagranicznych inwestycji bezpośrednich stanowi przydatny fundament w badaniach dotyczących procesów przepływu strumieni kapitału na międzynarodowym rynku oraz w rozumieniu determinant podejmowanych decyzji inwestycyjnych przez poszczególne przedsiębiorstwa, jednakże należy pamiętać, że jej implementacja oraz płynące z analizy wnioski powinny uwzględniać szereg czynników zarówno o charakterze makro-, jak i mikroekonomicznym.

Na poziomie makroekonomicznym analiza powinna obejmować takie czynniki jak stabilność polityczna, instytucjonalna oraz prawna w krajach inwestora oraz lokalizacji ZIB. Dodatkowo analiza musi uwzględniać kwestie związane z infrastrukturą, dostępnością kapitału, poziomem rozwoju gospodarczego oraz regulacjami dotyczącymi inwestycji zagranicznych. Czynniki te wpływają na atrakcyjność rynków dla inwestorów zagranicznych oraz warunki, w jakich podejmowane są decyzje inwestycyjne.

Jednakże interpretacja teorii ZIB powinna również uwzględniać aspekty mikroekonomiczne, które odnoszą się do konkretnych decyzji podejmowanych przez poszczególne przedsiębiorstwa. Należy uwzględnić, że motywacje firm do podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych są pluralistyczne i złożone, wywodząc się z szerokiego spektrum czynników ekonomicznych, strategicznych i instytucjonalnych. Międzynarodowe przedsiębiorstwa mogą dążyć do inwestycyjnej ekspansji zagranicznej w celu osiągnięcia efektów skali, wykorzystania własnych przewag monopolistycznych, dywersyfikacji portfela ryzyka, zdobycia dostępu do nowych rynków zbytu lub źródeł surowców oraz zwiększenia konkurencyjności poprzez transfer wiedzy i technologii. Analiza naukowa zatem musi uwzględnić indywidualne strategie firm, ich zdolność do adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych, a także cele inwestycyjne, takie jak poszukiwanie nowych rynków zbytu, dostęp do surowców czy transfer technologii. Ponadto istotne są również czynniki związane z efektywnością operacyjną, zarządzaniem ryzykiem oraz konkurencyjnością na rynkach międzynarodowych.

W związku z powyższym kompleksowa analiza teorii ZIB powinna integrować zarówno aspekty makro-, jak i mikroekonomiczne, umożliwiając pełniejsze zrozumienie procesów globalizacji gospodarczej oraz podejmowanych przez przedsiębiorstwa międzynarodowe decyzji inwestycji na poszczególnych rynkach zagranicznych.

BIBLIOGRAFIA

- Buckley, P.J., & Casson, M. (1985). *The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers* (s. 1–19). New York: St. Martin's Press.
- Budnikowski, A. (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Cieślik, A. (2017). Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: Przegląd wybranej literatury przedmiotu. W: M. Maciejewski, K. Wach (Red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce* (s. 171–189). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Dunning, J.H. (1981). *International Production and Multinational Enterprise*. London: Allen and Urwin.
- Gomółka, K., Kacperska, E., Kraciuk, J., & Wojtaszek, M. (2020). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne: Świat – Europa – Kaukaz – Polska*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- OECD (2024). *Foreign direct investment (FDI). Organisation for Economic Co-operation and Development*. Pozyskano z: <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/foreign-direct-investment-fdi.html> (dostęp: 01.07.2024).
- Przybylska, K. (2001). *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Rugman, A.M. (1976). Risk reduction by international diversification. *Journal of International Business Studies*, 7(2), 75–80.
- Rugman, A.M., & Verbeke, A. (2004). A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, 35(1), 3–18.
- Rymarczyk, J. (2004). *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Sitek, E. (1997). *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedsiębiorstw*. Częstochowa: Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej.
- Trąpczyński, P. (2015). *Foreign direct investment strategies and performance in the internationalisation of Polish companies*. Warszawa: Difin.
- Wach, K., & Wojciechowski, L. (2016a). Determinants of inward FDI into Visegrad countries: Empirical evidence based on panel data for the years 2000–2012. *Economics and Business Review*, 2(1), 34–52.

- Wach, K., & Wojciechowski, L. (2016b). Inward FDI and entrepreneurship rate: Empirical evidence on selected effects of FDI in Visegrad countries. *Journal of Economics and Management*, 24, 42–54.
- Zorska, A. (2001). Współczesne teorie i koncepcje wymiany międzynarodowej a internacjonalizacja działalności gospodarczej. *Prace i Materiały ISM*, 30. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Andżelika Kuźnar

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://orcid.org/0000-0002-7042-4592>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.399>

Międzynarodowy przepływ wiedzy i technologii

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Wiedza to zbiór przetworzonych informacji, który służy do podejmowania racjonalnych decyzji lub – szerzej – jest to dobro niematerialne. Technologia obejmuje przedmioty fizyczne oraz wiedzę techniczną i menedżerską pozwalającą wytwarzać, rozwijać i doskonalić produkty działalności gospodarczej. Przenoszenie wiedzy lub technologii między podmiotami zlokalizowanymi w różnych krajach oznacza międzynarodowy transfer wiedzy lub technologii.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Metody transferu wiedzy kształtowały się w kontekście postępu cywilizacyjnego. W XX i XXI wieku rozwój technologii dał początek erze gospodarek opartych na wiedzy, umożliwiając globalny i szybki przepływ wiedzy.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Wyróżnia się handlowe (handel dobrami, usługami, prawami własności intelektualnej) i pozahandlowe (BIZ, współpraca B+R, przepływy personelu) kanały międzynarodowego transferu wiedzy i technologii.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: Kanały przekazywania wiedzy są wzajemnie powiązane i przenikają się. Pomimo relatywnie dużej łatwości dostępu do informacji wybór właściwego kanału transferu jest trudny, a decyzja powinna być oparta na analizie różnych czynników.

Słowa kluczowe: wiedza ukryta i jawna, technologia, handel międzynarodowy, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, mobilność pracowników

Definicja pojęcia

Podstawowe pojęcia związane z przepływem wiedzy i technologii obejmują: wiedzę, informacje, wiedzę techniczną, technikę, technologię. W polskiej literaturze ekonomicznej zauważalna jest tendencja do używania zamiennie terminów „wiedza techniczna”, „technologia” i „technika”. Można jednak podjąć próbę ich rozdzielenia i osobnego zdefiniowania. W dalszej kolejności zdefiniowano pojęcie międzynarodowego przepływu (transferu) wiedzy.

Wiedza jest pojęciem abstrakcyjnym, niemającym odniesienia do świata namacalnego. Jej definicji poszukiwali już filozofowie greccy, począwszy od Platona i Arystotelesa. Ani ich, ani ich następców odpowiedzi na fundamentalne pytanie „czym jest wiedza?” nie zostały powszechnie zaakceptowane (Bolisani & Bratianu, 2018). Panuje za to zgodne przekonanie, że wiedza jest nieodłącznym niematerialnym składnikiem rzeczywistości, w której żyją ludzie, i który pozwala na racjonalne i skuteczne funkcjonowanie oraz organizowanie ich życia. Ekonomiści traktują wiedzę dwojako: wąsko – jako informację, albo szeroko – jako dobro niematerialne. Według *Nowej encyklopedii powszechnej PWN* wiedza jest zbiorem wiarygodnych informacji o rzeczywistości wraz z umiejętnością ich wykorzystania (wiedza naukowa), a w szerszym znaczeniu – wszelkim zbiorem informacji, poglądów, wierzeń itp., którym przypisuje się wartość poznawczą i/albo praktyczną, przy czym nie muszą one mieć z nauką nic wspólnego (*Nowa encyklopedia powszechna PWN*, 2023). Można więc przyjąć, że wiedza jest to pewien zasób informacji o otaczającym nas świecie i nas samych, uzupełniony kwalifikacjami ludzi (Kuźnar, 2017, s. 20). W pierwszym ujęciu wiedza jest to zbiór przetworzonych informacji, który służy do podejmowania racjonalnych decyzji. W drugim natomiast – jest traktowana jako dobro ekonomiczne, które może być własnością prywatną i przedmiotem obrotu rynkowego.

Wiedza może zatem być rozumiana jako zbiór informacji, czyli danych, które nabrały znaczenia w procesie interpretacji. Taki ustrukturalizowany zbiór informacji tworzy właśnie wiedzę, którą można następnie powiększać, restrukturyzować lub zmieniać.

Wiedza techniczna odnosi się do zorganizowanej informacji dotyczącej produktów jak również technicznych aspektów procesu

gospodarowania, a także pomysłów sprzyjających innowacjom technicznym. Jest to wiedza o tym, jak skutecznie wykorzystywać konkretne środki dla osiągnięcia określonych celów (Balcerowicz, 1987, s. 177).

Technika (ang. *technology*) to dziedzina działalności ludzkiej, która skupia się na praktycznym zastosowaniu wiedzy technicznej w celu wytwarzania produktów, wywoływania zjawisk niemożliwych do uzyskania naturalnie i przekształcania wytworów przyrody. R.W. Jones utożsamia wręcz technikę ze sposobem przekształcania zasobów w towary (Jones, 1970).

Technologia (ang. *technique*) w wąskim ujęciu obejmuje konkretną wiedzę techniczno-organizacyjną na temat metod przetwarzania surowców, produkcji komponentów i wyrobów gotowych, a jej celem jest poznanie procesów najbardziej ekonomicznych w danych warunkach (*Nowa encyklopedia powszechna PWN*, 2023). Szersze ujęcie technologii obejmuje ogólną wiedzę techniczno-organizacyjną w danej dziedzinie działalności gospodarczej bądź – jeszcze szerzej – całą wiedzę techniczno-organizacyjną, jaką dysponuje dany kraj (Gryczka, 2013, s. 39).

Technika zatem to innymi słowy wiedza techniczna dotycząca przebiegu procesu produkcyjnego. Technologia zaś obejmuje nie tylko zespół technik dostępnych w przedsiębiorstwie, ale również wiedzę z zakresu organizacji i zarządzania, dotyczącą kombinacji procesów technicznych. Jest to pewien wycinek wiedzy, obejmujący więcej składników niż tylko wiedza ściśle techniczna (Firszt, 2011).

Z uwagi na panujący w tej kwestii zwyczaj i rozpowszechnione w polskiej literaturze ekonomicznej tendencje, w niniejszym opracowaniu pojęcia wiedzy technicznej, technologii i techniki będą używane zamiennie jako synonimy tytułowej „technologii”. Będzie ona obejmować zarówno fizyczne artefakty, jak i wiedzę techniczną (zawartą w dokumentacji, publikacjach, ucieleśnioną w maszynach) oraz menedżerską (ucieleśnioną w ludziach) pozwalającą wytwarzać, rozwijać i doskonalić produkty działalności gospodarczej. Wszystkie te składniki są produktami „wiedzy”, która nie musi mieć charakteru technicznego.

Wiedzę i technologie można „transferować”, czyli przenosić z jednego miejsca na drugie. W wyniku tego procesu wiedza znana nadawcy staje się znana odbiorcy w sposób inny niż jako rezultat całkowicie niezależnych badań, poszukiwania czy gromadzenia doświadczenia

(Balcerowicz, 1987, s. 178). Kiedy dochodzi do przenoszenia wiedzy/ technologii między podmiotami zlokalizowanymi w różnych krajach, mówimy o międzynarodowych transferach (przepływach) wiedzy/ technologii.

W praktyce gospodarczej dochodzi zarówno do transferów wiedzy technicznej, jak i np. ekonomicznej, związanej z zarządzaniem produkcją, procesami organizacyjnymi i marketingiem, czy też wiedzy naukowej. Transfer wiedzy – ze względu na sposób definiowana terminów „wiedza” i „technologia” – zawiera w sobie transfer technologii. Ten ostatni dotyczy przekazywania wiedzy technicznej w celu jej komercyjnego wykorzystania (Musialik, 2014), podczas gdy transfer wiedzy odnosi się do innych rodzajów wiedzy, a rezultat niekoniecznie musi mieć komercyjne zastosowanie. Transfery wiedzy innej niż techniczna są stosunkowo słabo zbadane, przede wszystkim z uwagi na trudność w ich uchwyceniu w zbiorach danych statystycznych.

Analiza historyczna pojęcia

Wszechstronna filozoficzna i historyczna dyskusja nad istotą pojęcia wiedzy ogólnej i technologii, jak również ewolucji sposobów ich transferu w skali międzynarodowej wykracza poza ramy tego opracowania. Ograniczono się do zakresu desygnatów pojęć wiedzy i technologii w języku ekonomii oraz skrótowego – a w konsekwencji skoncentrowanego na uznanych za najistotniejsze – przedstawienia najważniejszych historycznych momentów wyznaczających zmiany sposobów transferu wiedzy ekonomicznej, będącej *de facto* rodzajem wiedzy ogólnej. Poza zakresem tego opracowania jest także analiza dorobku naukowego w zakresie teorii handlu międzynarodowego, odnoszącego się do roli technologii w określaniu przyczyn i kierunków handlu. Zagadnienia te są przedmiotem rozważań w osobnym rozdziale niniejszego opracowania, jak również wielu innych, powszechnie dostępnych podręczników i innych publikacji z zakresu ekonomii międzynarodowej. W szczególności roli wiedzy w nowych teoriach handlu międzynarodowego poświęcony jest rozdział w monografii pt. *Międzynarodowy handel produktami wiedzy* (Kuźnar, 2017). Monografia ta jest podstawą rozważań zawartych w różnych fragmentach także tego opracowania.

Znaczenie wiedzy w procesach gospodarczych stale rośnie. Dostęp do wiedzy i technologii jest jednym z czynników wpływających na poziom rozwoju gospodarczego poszczególnych państw, regionów i całego świata. Niezwykle istotne dla tempa tego rozwoju były te okresy w historii rozwoju ludzkości, które charakteryzowały się skokowymi zmianami technologicznymi, określanymi „rewolucjami”, zaczynając od rewolucji neolitycznej sprzed 10 tys. lat, przez rewolucję feudalną sięgającą końca XVII w., rewolucję przemysłową w XIX w., po rewolucję informacyjną i cyfrową (Jorgenson & Vu, 2016), której uczestnikami jesteśmy.

Rewolucja neolityczna zaowocowała zmianą organizacji życia społecznego: ludzie niezależnili się od łowiectwa i zbieractwa oraz zyskali łatwiejszy dostęp do żywności, a co za tym idzie – mogli zacząć specjalizować się w zajęciach niezwiązanych bezpośrednio z zapewnieniem przetrwania. W ten sposób życie społeczne mogło się profesjonalizować, powstawały większe grupy społeczne nieograniczone tylko do rodziny – rodu. Takie procesy sprzyjały powstawaniu wiedzy i jej wymianie. Przekazywano ją głównie ustnie, choć są też znane współcześnie przykłady zapisu informacji w postaci malowideł w jaskiniach (jak np. malowidło z jaskini Lascaux we Francji pochodzące prawdopodobnie sprzed 17 tys. lat). W podobnych celach posługiwano się piktogramami.

Kiedy wynaleziono pismo ok. 6 tys. lat temu, wiedza zaczęła być utrwalana i gromadzona łatwiej niż ustnie, jednak umiejętność czytania i pisanie była ograniczona do wąskiej grupy ludzi, co wpływało hamująco na przekazywanie wiedzy. W starożytności rozwijano m.in. matematykę, astronomię, medycynę, filozofię przyrody. Sokrates, Platon i Arystoteles wypowiadali się na temat wiedzy i jej tworzenia. Sokratesowi (469–399 p.n.e.) przypisuje się użycie tego terminu w refleksji intelektualnej.

W średniowieczu w Europie rozpowszechnił się ustrój społeczno-gospodarczo-polityczny zwany feudalizmem. Zastąpienie gospodarki opartej na pracy niewolników gospodarką feudalną radykalnie zmieniło stosunki społeczno-gospodarcze. Utrwaleniu uległy stosunki własnościowe, wykształcił się układ klasowy społeczeństwa, większe gospodarstwa rolne zostały przekształcone w przedsiębiorstwa produkcyjne zaopatrujące rozwijające się miasta. Jeszcze bardziej niż w przypadku rewolucji neolitycznej znaczny wzrost kontaktów między ludźmi umożliwił coraz szybsze rozprzestrzenianie się wiedzy. Migracje

rzemieślników (stanowiące warunek konieczny awansu zawodowego) sprzyjały wymianie wiedzy. Właściciele zakładów rzemieślniczych w miastach korzystali z możliwości zatrudniania nisko opłacalnych chłopów, co przynosiło im duże zyski. Dzięki temu mogli inwestować w nowe technologie, co bezpośrednio wywołało rewolucję przemysłową. Transferowi wiedzy sprzyjały również migracje kupców.

W średniowieczu szczególną rolę w tworzeniu i rozprzestrzenianiu wiedzy zyskał Kościół katolicki. Zaczęły powstawać uniwersytety, które odgrywały szczególną rolę w przekazywaniu wiedzy (Leja, 2006). Korzystały one z licznych przywilejów i opieki Kościoła lub władców, ustaliła się tradycja autonomii uniwersytetów. Stopniowo uniwersytety, badania w nich prowadzone wyzwalały spod dogmatów wiary. To uniwersytety były jednym z najważniejszych czynników, które zadecydowały o sukcesie Europy (otwartej na wiedzę) w rywalizacji z przestrzenią islamu (zamkniętą w myśleniu opartym na ortodoksji religijnej). Wynalezienie druku w późnym średniowieczu przyspieszyło i ułatwiło transfer wiedzy. Horyzont intelektualny Europejczyków znacznie poszerzył się dzięki wielkim odkryciom geograficznym.

W okresie renesansu nastąpił wzrost zainteresowania naukami ścisłymi, sztuką i filozofią niezależną od teologii. W okresie oświecenia silnie akcentowano rolę nauki, rozumu i edukacji jako narzędzi postępu społecznego. To także czas rozwoju ekonomii jako nauki – to wtedy Adam Smith i David Ricardo opublikowali prace tworzące fundament ekonomii.

Wynalazek maszyny parowej jest symbolem rewolucji przemysłowej. Był to pierwszy krok ku ustanowieniu systemów produkcji masowej. W rezultacie miejsce dominującego wcześniej rolnictwa w strukturach gospodarczych krajów zajął przemysł, umożliwiając nieznaną dotąd poziom specjalizacji międzynarodowej. Kolejne wynalazki, takie jak elektryczność, telegraf, telefon oraz środki transportu drogowego, morskiego i lotniczego, zrewolucjonizowały handel światowy, obniżając koszty jego prowadzenia (Budnikowski, 2021, s. 17 i nast.) i przyczyniły się do szybszego tempa rozprzestrzeniania się wiedzy technicznej między krajami.

W drugiej połowie XIX wieku doszło do kolejnego przełomu. Nastąpił rozwój wiedzy oparty na systematycznych badaniach naukowych, który przyczynił się do skokowego postępu technicznego. Nauka stała się

działalnością profesjonalną, zorganizowaną, wspieraną przez państwo i osoby prywatne. Najlepsze warunki do rozwoju wiedzy naukowej były w tym czasie w Europie Zachodniej. Przez około sto lat przed rewolucją przemysłową w tej części świata zachodziły fundamentalne zmiany klimatu intelektualnego, prowadząc do licznych wynalazków i nowych teorii naukowych wyjaśniających prawa natury. Dopiero na początku XX wieku światowym centrum innowacji stały się USA.

Wiek XX i XXI przyniósł rozwój elektroniki, środków transportu, technologii informacyjnych, komunikacyjnych, internetowych, nowych technik produkcji etc. Zaczęto używać pojęcia gospodarek opartych na wiedzy. Rewolucja informatyczna XX w. była wstępem do rewolucji cyfrowej XXI w., która przyniosła rozwój techniki i elektroniki cyfrowej. Jednym z jej osiągnięć jest możliwość błyskawicznego i praktycznie bezkosztowego przesyłania wiedzy za pomocą łączy internetowych. Dostępne współcześnie narzędzia umożliwiają nie tylko przesyłanie informacji, ale także interakcję oraz współpracę na skalę globalną.

Ujęcie problemowe pojęcia

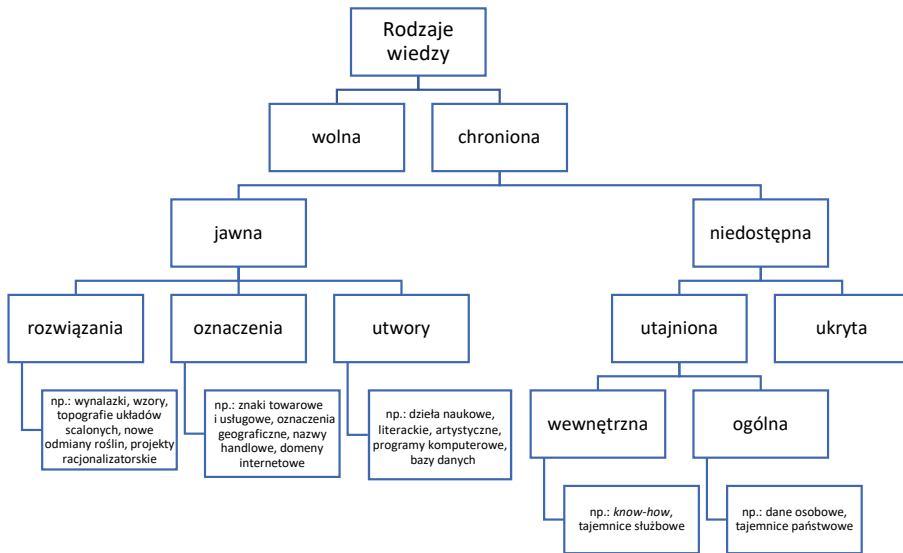
Cechy i rodzaje wiedzy

Z utożsamianiem wiedzy z informacją bądź rozumieniem jej jako dobra niematerialnego wiąże się podział wiedzy na dwa rodzaje – jawną i ukrytą. Ponieważ wiedzę o faktach (a więc w zasadzie ograniczającą się do informacji) można przekazać w sposób jawny w formie zapisów, obrazów, słów czy dźwięków, to wiedzę taką (zwaną jawną lub formalną) można utożsamiać z informacją. Inne elementy wiedzy – będące rezultatem talentu, zdolności, emocji oraz doświadczeń ludzi – są przekazywane w ramach kontaktu bezpośredniego i nauki przez obserwację, a także w procesie zdobywania doświadczenia. Ten rodzaj wiedzy nazywany jest wiedzą ukrytą lub niejawną.

Przedstawiony podział wiedzy na jawną i ukrytą jest elementem spotykanego w literaturze (i zaprezentowanego na rysunku 1) podziału wiedzy ze względu na jej dostępność. Biorąc pod uwagę kryterium możliwości poznania istoty wiedzy i korzystania z niej, wyróżnia się następujące kategorie wiedzy:

- wiedzę wolną (w pełni dostępną) – jawną;
- wiedzę chronioną (zawłaszczoną) – jawną;
- wiedzę chronioną (zawłaszczoną) niedostępną – utajnioną (poufną) i ukrytą (nieuświadamianą).

Rysunek 1. Rodzaje wiedzy ze względu na jej dostępność



Źródło: Kuźnar, 2017, s. 23.

Wiedza wolna może być wykorzystana w dowolny sposób (także komercyjny) w każdej organizacji bez zastrzeżeń ze strony innych podmiotów. Nośnikami wiedzy wolnej są: publikacje, podręczniki, prezentacje komputerowe, a także wygasłe patenty. Z wiedzą jawną chronioną można się zapoznać oraz korzystać z niej w zakresie tzw. dozwolonego użytku. Korzystanie z niej w celach komercyjnych wymaga natomiast zgody podmiotu, który korzysta z ochrony prawnej (w drodze praw własności intelektualnej) przedmiotu wiedzy. Przedmioty chronionej wiedzy jawnej dzielą się na rozwiązania, oznaczenia i utwory. Wiedza chroniona niedostępna może przyjmować postać wiedzy utajnionej lub ukrytej. Pierwsza jest celowo utajniana w organizacji, druga zaś wypływa z intuicji, przekonań i doświadczeń indywidualnych danej osoby. Wiedza utajniona może być chroniona wewnętrznie lub na zasadach ogólnych. W pierwszym przypadku organizacja

sama podjęła decyzję i wszczęła działania zapewniające poufność informacji. Komercyjne wykorzystanie takiej wiedzy jest możliwe za zgodą właściciela i na zasadach określonych przez niego określonych w ramach obowiązujących regulacji prawnych. Na zasadach ogólnych chroni się dane osobowe i tajemnice państwowe. Wiedza ukryta jest ściśle związana z ludźmi i jest rezultatem ich talentu, zdolności, emocji oraz doświadczeń. Składają się na nią subiektywne spostrzeżenia i intuicje, przez co jest trudna do sformalizowania i zmierzenia. Aby ją przekazać innym, konieczne są: bezpośredni (także online) kontakt i nauka przez obserwację oraz zdobywanie doświadczenia w praktyce (Kuźnar, 2017, s. 21–24).

Jedną z częściej stosowanych w literaturze ekonomicznej klasyfikacji wiedzy jest podział zaproponowany przez B. Lundvalla i B. Johnsona (Lundvall & Johnson, 1994) dzielących wiedzę mającą wartość gospodarczą na cztery kategorie, takie jak:

- *know-what* – wiedza faktograficzna (fakty);
- *know-why* – wiedza pomagająca zrozumieć reguły funkcjonujące w naturze, społeczeństwie (przyczyny);
- *know-how* – wiedza ekspercka, związana z posiadaniem umiejętności praktycznego zastosowania danego rozwiązania, najczęściej jako wynik doświadczenia;
- *know-who* – wiedza odnosząca się do kompetencji społecznych niezbędnych do komunikowania się i współpracy, pozwala ona na wykorzystanie wiedzy ekspertów (inteligencja emocjonalna) (Weresa, 2014, s. 43).

Wiedza ukryta przyjmuje zazwyczaj formę *know-how* albo *know-who*. Natomiast wiedzę typu *know-what* oraz *know-why* można skodyfikować, może więc przyjąć ona formę wiedzy jawnej.

Implikacje klasyfikacji wiedzy dla przepływów międzynarodowych

Przedstawione cechy wiedzy mają konsekwencje dla przepływów wiedzy zarówno w skali kraju, jak i między nimi, determinują bowiem nośniki, które mogą być użyte w celu transferu. Wiedzę jawną można stosunkowo łatwo powielać i przesyłać, w dodatku po niskim lub wręcz

zerowym koszcie krańcowym. Natomiast wiedza ukryta jest trudna do sformalizowania, zmierzenia, a jej transfer – drogi.

Jeśli ograniczy się wiedzę do strumieni informacji, to przepływ dotyczy właśnie tych informacji (przyjmujących postać wiedzy jawnej). Przekazuje się je w postaci symboli (pismo, rysunki, dane elektroniczne) lub w ucieleśnionej postaci materialnej (maszyny, urządzenia itp.). W tej grupie mieszczą się także przepływy wiedzy za pomocą patentów i innych praw własności intelektualnej. W ten sposób można transferować ogromne ilości danych, których nie daje się przekazać podczas kontaktu bezpośredniego lub wiązałoby się to z dużymi kosztami (np. podróży). Przekaz informacji może odbywać się w stosunkowo precyzyjny sposób, gdyż informacja może zostać zapisana i jest mniej narażona na subiektywną interpretację odbiorcy. Do takich informacji można też wielokrotnie wracać i przekazywać je dalej. Zaletą tego rodzaju transferów jest także to, że łatwiej w tym przypadku o wiarygodne dane na temat skali zjawiska.

Możliwy jest również, trudniejszy w praktyce, transfer wiedzy ukrytej, co zdecydowanie wykracza poza przesyłanie samych informacji. Wiedzę taką przekazuje się najczęściej w postaci nieucieleśnionej, w postaci idei, technologii, *know-how*, kultury organizacyjnej podczas przemieszczania się ludzi, np. personelu naukowego i technicznego lub menedżerów (Łacka & Siwek, 2014). Dzięki obserwacji ekspertów lub ich naśladowaniu możliwe jest szybsze wykorzystanie wiedzy w praktyce. Transfer tego rodzaju wiedzy odbywa się także dzięki uczestnictwu w szkoleniach, targach i wystawach, misjach handlowych czy wywiadzie przemysłowemu (Weresa, 2014, s. 44). Część z wymienionych aktywności można zakwalifikować jako międzynarodowy handel usługami opartymi na wiedzy. Taką wymianę, towarzyszącą bezpośrednim kontaktom ludzi, trudno jest skwantyfikować, w związku z czym rozmiary tego zjawiska są niełatwe do określenia.

Przedstawiony wcześniej podział wiedzy na *know-what*, *know-why*, *know-how* i *know-who* przekłada się także na różne możliwości jej transferu. Wiedza bywa bowiem zarówno „uprzedmiotowiona” w dobrze, jak i „upodmiotowiona” w jej wyłącznym nosicielu. Wiedzę „nieosobową” typu *know-what* oraz *know-why* stosunkowo łatwo jest transferować, np. w postaci patentu, wzoru użytkowego itp. Wiedza typu *know-how* jest przede wszystkim wynikiem doświadczenia, do którego dostęp można uzyskać przez zatrudnienie ekspertów lub zawarcie aliansu

strategicznego, w związku z czym możliwości transferu są ograniczone. Transferu wiedzy typu *know-who* nie można oddzielić od człowieka. Tego rodzaju wiedza „należy” do eksperta (jest jego wiedzą osobistą) i nie znajduje się w obrocie. Można, oczywiście, zatrudnić specjalistę, ale już praktycznie niemożliwe jest kupienie jego wiedzy.

Charakterystyka międzynarodowych przepływów wiedzy i technologii

Proces międzynarodowego przepływu wiedzy i technologii najogólniej oznacza przeniesienie jej z kraju dawcy do kraju biorcy i zastosowanie jej w tym ostatnim. Proces ten obejmuje najpierw przepływ informacji o stanie wiedzy w potencjalnym kraju dawcy, a następnie już właściwy transfer wiedzy do podmiotu, który dla jej pozyskania nie musi prowadzić własnych badań lub poszukiwań albo gromadzić doświadczeń. Niezbędnym elementem tego transferu jest wiedza o tym, jak rozwinąć i wykorzystać pozyskane informacje, z czego wynika często konieczność transferu umiejętności, czyli *know-how*. Transfer taki wymaga więc zarówno wiedzy jawnej w postaci informacji, jak i wiedzy ukrytej, w postaci praktycznych umiejętności jej przetwarzania. Dzięki tym procesom zwiększa się zasób wiedzy w jednostce ją pozyskującej.

Międzynarodowy przepływ wiedzy i technologii może odbywać się za pośrednictwem rynku lub poza nim. Znaczna część tego przepływu dokonuje się p o z a r y n k i e m, zazwyczaj bez formalnych umów i odpłatności. Wiedza może mieć bowiem charakter bardzo ogólny i być przekazywana za pomocą powszechnie dostępnych kanałów informacyjnych, jak np.: książek, czasopism, Internetu, które rzadko podlegają jakiegokolwiek kontroli ze strony właściciela wiedzy. Często do transferu wiedzy dochodzi za pomocą ludzi (np. zatrudniani zagraniczni profesjonalści lub pracownicy wysyłani na szkolenia czy konferencje). Tego rodzaju transfery trudno jest uchwycić statystycznie. Trzeci element pozarynkowego przepływu wiedzy i technologii obejmuje sytuacje, w których podmiotami transferu są rządy (lub dawcą dla rządu jest organizacja międzynarodowa), a transakcja dotyczy np. programu pomocy technicznej, który ma na celu raczej budowę infrastruktury społeczno-gospodarczej niż rozwój określonych zdolności produkcyjnych.

W ramach przepływów rynkowych, wiedza i technologie są transferowane: 1) dla celów wojskowych (lub są to przepływy „podwójnego zastosowania”), 2) w obrębie korporacji transnarodowych, 3) na wolnym rynku.

Transfery dla celów wojskowych rządzone są regulacjami szczególnymi, uwarunkowane są politycznie. Są one głównie dokonywane w ramach zamówień rządowych (nabywcami są rządy) i mają na celu zapewnienie bezpieczeństwa narodowego lub osiągnięcie standardów obowiązujących w sojuszach obronnych. W ramach tego segmentu transferów rynkowych mają miejsce również transfery nielegalne, jak np. pozyskiwanie zaawansowanych technologii wojskowych przez „państwa bandyckie” lub ugrupowania terrorystyczne (Gryczka, 2013, s. 54). Kontrola takich przepływów jest niezwykle trudna, a uchwycenie statystyczne – praktycznie niemożliwe.

Podstawową część rynku wiedzy i technologii stanowią obroty w ramach korporacji wielonarodowych. Także i te transfery rządzą się swoimi prawami i celami. Dążąc do maksymalizacji zysku w skali globalnej, korporacje wykorzystują różnice np. w politykach podatkowych różnych państw i stosują ceny transferowe zniekształcające rynek. Celem tego rodzaju transferów może być osiągnięcie lub utrwalenie przewagi konkurencyjnej, wyrażającej się w możliwości produkowania zaawansowanych technicznie dóbr i świadczenia wysokiej jakości usług. Korporacje wielonarodowe dokonują międzynarodowych transferów technologii na dwa sposoby: internalizując lub eksternalizując je. Pierwszy sposób sprowadza się przede wszystkim do transakcji w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych, kiedy to technologia jest przekazywana (odpłatnie albo nie) z jednego zakładu do drugiego, zlokalizowanego w innym kraju, ale w ramach tej samej korporacji. Inną formą internalizacji jest tworzenie sieci współpracy w celu prowadzenia wspólnych badań oraz wdrożeń produktów i procesów produkcyjnych. Eksternalizacja transferu technologii natomiast dokonuje się na rynku z udziałem podmiotów niezależnych od korporacji wielonarodowej (Świerkocki, 2004, s. 103). Może m.in. przyjąć formę *joint venture*, franchisingu, aliansu strategicznego, sprzedaży i kupna towarów pośrednich i finalnych, maszyn urządzeń, licencji, itp. Warto pamiętać, że firmy wielonarodowe nie ograniczają się do wyboru jednej formy transferu technologii, a zazwyczaj są aktywne na kilku różnych płaszczyznach (Sojka, 2018).

Na temat skali obrotu z udziałem korporacji wielonarodowych także brakuje dokładnych danych statystycznych.

I wreszcie na tzw. wolnym rynku są dokonywane pozostałe transakcje kupna-sprzedaży wiedzy. Odbywają się one między niezależnymi podmiotami (przedsiębiorstwami, instytucjami i osobami fizycznymi) i są regulowane przez działanie normalnych praw rynkowych.

Kanały międzynarodowego przepływu wiedzy i technologii

Kanały międzynarodowego transferu wiedzy i technologii można podzielić na handlowe i pozahandlowe. Do pierwszej grupy zalicza się międzynarodowy handel: zaawansowanymi technicznie dobrami, dobrami inwestycyjnymi, liniami technologicznymi, usługami opartymi na wiedzy oraz patentami i licencjami. Do drugiej grupy zaś: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, współpracę badawczo-rozwojową oraz różne nieformalne kanały transferu, w tym: wymianę personelu (wyjazdy studentów, naukowców, personelu technicznego na studia i staże w laboratoriach oraz na konferencje), publikacje, wywiad gospodarczy oraz misje handlowe.

Handlowe kanały międzynarodowego przepływu wiedzy i technologii

Handel międzynarodowy jest najszerszym dotychczas stosowanym kanałem transferu wiedzy, przede wszystkim technicznej. W ramach tego procesu wiedza przyjmuje postać materialną, gotową do natychmiastowego zastosowania przez nabywcę, bez względu na poziom jego zaawansowania technicznego. Jeśli nie dochodzi do nielegalnej imitacji, dostawca wiedzy otrzymuje wynagrodzenie za każdorazowy transfer. Jednocześnie istnieje ryzyko, że nabywca może nie rozwijać własnych zasobów badawczo-rozwojowych i produkcyjnych, a więc odnosić tylko krótkotrwałe korzyści ekonomiczne.

Tym kanałem przekazuje się wiedzę szczegółową. Może ona się różnić poziomem nowości. Firmy wielonarodowe często decydują

się nie oferować niepowiązanym z nimi kapitałowo przedsiębiorstwom dostępu do najnowszych osiągnięć technologicznych, aby zachować przewagę strategiczną. Na sprzedaż decydują się dopiero wówczas, gdy nabywcy nie stanowią dla nich zagrożenia konkurencyjnego.

Za pomocą handlu transferuje się dobra zaawansowane technicznie, maszyny i sprzęt inwestycyjny, linie technologiczne, usługi oparte na wiedzy oraz patenty i licencje. Specyficznymi odmianami tego kanału są import dóbr konsumpcyjnych w celu ich imitacji oraz handel gotowymi obiektami przemysłowymi. Te praktyki głównie występują w krajach rozwijających się, które starają się zmniejszyć dystans rozwojowy w stosunku do krajów zaawansowanych gospodarczo, podejmując próby replikacji osiągnięć technologicznych.

W handlu międzynarodowym istotną pozycję w przepływach wiedzy zajmują usługi, w szczególności tzw. usługi oparte na wiedzy. Są to zarówno usługi rynkowe, jak i nierynkowe, takie jak usługi finansowe, ubezpieczeniowe, telekomunikacyjne, informacyjne, informatyczne, badawczo-rozwojowe, księgowość oraz doradztwa prawnego, podatkowego, związanego z zarządzaniem. Usługi tego rodzaju wspierają działalność biznesową w różnych branżach gospodarki na wszystkich etapach – zaczynając od prac badawczo-rozwojowych, przez proces produkcji, w którego koordynacji odgrywają szczególną rolę, na obsłudze posprzedażowej kończąc. Są one świadczone przez wyspecjalizowane firmy zewnętrzne (np. konsultingowe) albo w ramach własnej działalności przedsiębiorstw (np. firmowe centrum B+R). Transfery usług w skali międzynarodowej przyjmują formy handlowe (w postaci handlu transgranicznego), jak i niehandlowe (w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych i mobilności specjalistów – patrz dalej). Handel transgraniczny dotyczy usług, które mogą być i są wytwarzane w jednym kraju, a następnie są dostarczane konsumentom w innych krajach (elektronicznie albo na fizycznym nośniku).

Kolejnym kanałem handlowych transferów wiedzy jest obrót patentami i licencjami. Właściciel patentu na wynalazek może przenieść swoje prawa do tego patentu lub umożliwić innemu podmiotowi korzystanie z opatentowanego rozwiązania technicznego poprzez udzielenie licencji. Przedmiotem licencjonowania mogą być także wzory użytkowe, znaki towarowe oraz prawa autorskie. Międzynarodowy obrót licencjami i patentami służy głównie do przekazywania szczegółowej

wiedzy technicznej. Często jest on związany z przepływem wyposażenia, a nawet budową obiektów „pod klucz” oraz usług doradczych i szkoleniowych (Firszt, 2011). Pomimo tego, że przekazywana wiedza nie zawsze jest najnowsza (ponieważ regulacje umowne są czasami niewystarczające do osiągnięcia pełnego zabezpieczenia interesów licencjodawcy, zdarza się, że decydują się oni na przekazywanie przestarzałych technologii), to kanał ten ma swoje zalety. Licencjobiorca bądź nabywca praw do patentu nie musi angażować się w cały proces rozwoju technologii, lecz może natychmiast przystąpić do jej wdrożenia, co przekłada się na obniżenie kosztów i ograniczenie niepewności związanej z rozwojem własnego działu B+R. Ponadto licencjodawca, jeżeli jego wynagrodzenie zależy od rentowności przedsięwzięcia, może być zainteresowany jak najlepszymi rezultatami wdrożenia. Licencjobiorca zazwyczaj uzyskuje dostęp do wiedzy gotowej do natychmiastowego zastosowania, chociaż musi jednocześnie uwzględnić konieczność dostosowania nabytych rozwiązań technicznych do lokalnych warunków społeczno-gospodarczych. Zakup licencji lub patentu pozwala także uniknąć odpowiedzialności za naruszenia praw własności intelektualnej. Jednak licencjobiorca musi się liczyć z ryzykiem niepowodzenia przedsięwzięcia i związanymi z tym kosztami. Z kolei licencjodawca odzyskuje część kosztów poniesionych na rozwój innowacji oraz może liczyć na przedłużenie cyklu życia produktu oraz ekspansję na małe i wymagające rynki.

Pozahandlowe kanały międzynarodowego transferu wiedzy i technologii

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są bardzo istotnym kanałem międzynarodowych transferów wiedzy i technologii. Wraz z przepływem kapitału następuje przepływ rozwiązań techniczno-organizacyjnych, a także usług opartych na wiedzy do filii w kraju goszczącym. Ta forma zaangażowania międzynarodowego przedsiębiorstw jest wybierana szczególnie chętnie wówczas, gdy przedmiotem transferu mają być aktywa niematerialne oparte na wiedzy, w których przedsiębiorstwo upatruje źródła przewagi konkurencyjnej. Przedsiębiorstwa decydują się często na wewnętrzny transfer wiedzy, internalizując rynkowe transakcje za pomocą bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w celu

uniknięcia ryzyka związanego z zawodnościami rynku, bardzo charakterystycznymi dla rynku aktywów niematerialnych (Buckley & Casson, 1976). Mogą one wynikać np.: z asymetrii informacji, potencjalnego oportunizmu kontrahentów, trudności wyceny aktywów objętych transferem, problemu oddzielenia wiedzy od firmy, która ją posiada. Ponadto ten sposób umożliwia także przekazywanie wiedzy ukrytej, która wymaga bezpośredniej interakcji między ludźmi oraz uczenia się przez doświadczenie, co staje się łatwiejsze i bardziej efektywne w ramach jednego przedsiębiorstwa. W transferze wiedzy i technologii poprzez ten kanał kluczową rolę odgrywają przedsiębiorstwa wielonarodowe.

Współpraca badawczo-rozwojowa jest kolejnym pozahandlowym kanałem transferów wiedzy i technologii. Ta forma współpracy może przybierać różne formy, począwszy od wymiany informacji, poprzez realizację wspólnych badań, aż po tworzenie zespołów i instytucji badawczych działających we wspólnym celu. Istotną postacią międzynarodowej współpracy w dziedzinie B+R są strategiczne alianse technologiczne. W ramach takich sojuszy niezależne przedsiębiorstwa nawiązują współpracę w celu osiągnięcia wspólnych celów, jednocześnie zawieszając rywalizację w określonym obszarze. Jeśli takie przedsiębiorstwa uznają, że przeprowadzenie badań jest zbyt ryzykowne lub kosztowne dla jednego podmiotu, a ewentualne korzyści odniosłaby cała branża, mogą zdecydować się na wspólne zlecenie instytucji badawczej wykonania prac badawczo-rozwojowych (tj. sprzed fazy konkurencji). Cechą charakterystyczną tego kanału transferu jest to, że przekazywana jest najnowsza wiedza. Jest to jednak stosunkowo trudny sposób współpracy, gdzie niezwykle istotnym czynnikiem jest zaufanie partnerów w sprawie sposobu i zakresu wykorzystywania wspólnych rozwiązań technicznych, a także umiejętności badawczych. Jest ono szczególnie potrzebne przy rozwiązywaniu problemów. Utrudnieniem mogą być także kwestie podziału kosztów i dochodów z przedsięwzięcia czy praw do dysponowania osiągnięciami współpracy.

Ostatnią analizowaną grupą niehandlowych kanałów transferu wiedzy są kanały nieformalne. Zalicza się do nich takie różne rodzaje współpracy, które nie wymagają podstawy w postaci umowy między stronami, natomiast często niezbędny jest bezpośredni kontakt stron (z wyjątkiem korzystania z publikacji). Obejmują one: mobilność personelu naukowego i technicznego oraz studentów w ramach praktyk

i staży badawczych, udział w konferencjach i szkoleniach, korzystanie z publikacji, uczestnictwo w targach i wystawach, misje handlowe oraz prowadzenie wywiadu gospodarczego. Część z tych działań realizowana jest w ramach międzynarodowego świadczenia usług opartych na wiedzy.

Mobilność personelu i wynikające z niej bezpośrednie interakcje między ludźmi są uznawane za szczególnie skuteczny sposób transferu wiedzy, zwłaszcza tej, która jest trudno dostępna, przekazywana w procesie obserwacji lub wymiany doświadczeń. W ten sposób można uzyskać dostęp do najnowszej wiedzy oraz do najświeższych wyników badań, często z tzw. pierwszej ręki, bez opóźnień związanych z procesem publikacyjnym. Międzynarodowa mobilność personelu stanowi wartościowy kanał przekazu wiedzy, szczególnie praktycznej. Dzięki bezpośrednim kontaktom łatwiej jest wyjaśnić ewentualne niejasności, przedstawić elementy wiedzy, które są trudne do opisanego w specyfikacjach urzędów. Osobiste spotkania znacznie zwiększają szanse na nawiązanie kontaktów z innymi pracownikami branży lub zainteresowanymi tymi samymi zagadnieniami. W efekcie, mimo powszechnej obecności dostępności internetowej publikacji o zasięgu światowym i możliwości przeprowadzania spotkań online, tradycyjne konferencje, staże i szkolenia utrzymują przydatność.

Korzystanie z publikacji, zarówno naukowych, jak i pozanaukowych, stanowi kolejny kanał nieformalnego transferu wiedzy. Użytkowanie tego kanału nie niesie za sobą wysokich kosztów dla odbiorcy – jedynym wymogiem jest zidentyfikowanie interesujących informacji, czasami wiążące się jedynie z opłatami za dostęp i korzystanie z treści. Jednak już praktyczne zastosowanie takiej wiedzy wiąże się zazwyczaj z wysokimi kosztami związanymi z jej adaptacją, zwłaszcza w przypadku wiedzy technicznej, gdzie studia często muszą być uzupełnione praktyką i doświadczeniem. Publikacje stanowią źródło względnie nowych informacji, ustępując jedynie współpracy badawczo-rozwojowej oraz przemieszczaniu pracowników.

Wśród nieformalnych kanałów transferu wiedzy, które nie wymagają znacznych nakładów finansowych od odbiorcy, znajdują się takie środki jak targi i wystawy przemysłowe, misje handlowe oraz wywiad gospodarczy (biały lub czarny). Podobnie jak publikacje, te formy umożliwiają zaznajomienie się z obecnym stanem wiedzy w danej dziedzinie,

nawiązanie kontaktów czy nawet zdobycie wiedzy w sposób tajny i nielegalny. Przedsiębiorstwa czasami podejmują działania, takie jak próby rozmów z pracownikami lub kontrahentami konkurencyjnej firmy, kradzież dokumentacji technicznej, szpiegostwo przemysłowe oraz inżynieria odwrotna, aby uzyskać dostęp do technologii konkurenta i rozpocząć produkcję na jej podstawie.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Szybki rozwój technologii i globalna konkurencyjność skłaniają przedsiębiorstwa do szukania optymalnych rozwiązań, jeśli chodzi o dostęp do wiedzy. Rozwój nowoczesnych technologii, szczególnie w dziedzinie Internetu i telekomunikacji, znacznie ułatwił transfer wiedzy i technologii. Spadek kosztów dostępu do informacji umożliwia bardziej złożoną koordynację działalności międzynarodowej i możliwość integracji zdolności innowacyjnych krajów wysoko rozwiniętych z relatywnie taną i obfitą siłą roboczą w krajach rozwijających się. Fragmentacja globalnych łańcuchów dostaw i wartości, a także zjawisko międzynarodowego outsourcingu *know-how*, przyczyniają się do umiędzynarodowienia procesów transferu wiedzy i technologii.

Wiedza i technologia rozprzestrzeniają się w skali międzynarodowej dzięki handlowi, przepływowi kapitału (BIZ) oraz przepływowi osób. Te kanały są wzajemnie powiązane i często przenikają się nawzajem. Szczególnie silne powiązania zachodzą między handlem dobrami, kapitałem inwestycyjnym, kontaktami biznesowymi, różnymi formami kształcenia, świadczeniem usług koordynujących rozproszone procesy produkcyjne oraz przepływami własności intelektualnej.

Pomimo relatywnie dużej łatwości dostępu do informacji wybór właściwego kanału transferu jest trudny dla obu stron procesu, wymaga głębokiej analizy uwzględniającej różnorodność czynników, m.in. potrzeb, a także oszacowania kosztów i identyfikacji potencjalnych ryzyk.

W tym kontekście istotne są również pewne wyzwania i dylematy, zarówno etyczne, jak i prawne, zwłaszcza w przypadku naruszeń własności intelektualnej czy działań nielegalnych. Efektywne zarządzanie międzynarodowym transferem wiedzy i technologii wymaga więc nie

tylko umiejętności identyfikacji i wyboru odpowiednich kanałów, lecz również zdolności do skutecznego rozwiązania powstałych problemów oraz adaptacji do szybko zmieniającego się otoczenia biznesowego i technologicznego. Ponadto długofalowy sukces opiera się na podejściu uwzględniającym interesy i korzyści wszystkich stron zaangażowanych w proces międzynarodowego transferu wiedzy i technologii.

BIBLIOGRAFIA

- Balcerowicz, L. (Red.) (1987). *Międzynarodowe przepływy gospodarcze. Nowe tendencje i próby regulacji: praca zbiorowa*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Bolisani, E., & Bratianu, C. (2018). The Elusive Definition of Knowledge. W: E. Bolisani & C. Bratianu (Red.), *Emergent Knowledge Strategies: Strategic Thinking in Knowledge Management* (s. 1–22). Cham: Springer. DOI: 10.1007/978-3-319-60657-6_1.
- Buckley, P.J., & Casson, M. (1976). *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Palgrave Macmillan UK. DOI: 10.1007/978-1-349-02899-3.
- Budnikowski, A. (2021). *Ekonomia międzynarodowa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Firszt, D. (2011). Międzynarodowy transfer technologii a modernizacja polskiej gospodarki. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 18, 195–207.
- Gryczka, M. (2013). *Znaczenie internetu jako otwartego środowiska wymiany wiedzy we współczesnej gospodarce światowej*. Szczecin: Volumina.pl Daniel Krzanowski.
- Jones, R. (1970). The Role of Technology in the Theory of International Trade. W: *The Technology Factor in International Trade* (s. 73–94). NBER. <https://www.nber.org/books-and-chapters/technology-factor-international-trade/role-technology-theory-international-trade>.
- Jorgenson, D.W., & Vu, K.M. (2016). The ICT revolution, world economic growth, and policy issues. *Telecommunications Policy*, 40(5), 383–397. DOI: 10.1016/j.telpol.2016.01.002.
- Kuźnar, A. (2017). *Międzynarodowy handel produktami wiedzy*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Leja, K. (2006). Uniwersytet: Tradycyjny – przedsiębiorczy – oparty na wiedzy. *Nauka i Szkolnictwo Wyższe*, 2(28), 7–26.
- Lundvall, B., & Johnson, B. (1994). The Learning Economy. *Journal of Industry Studies*, 1(2), 23–42. DOI: 10.1080/13662719400000002.

- Łączka, I., & Siwek, L. (2014). Wybrane formy transferu technologii i możliwości ich wykorzystania przez MŚP. *Przegląd Organizacji*, 7, 4–10. DOI: 10.33141/po.2014.07.01.
- Musialik, T. (2014). Aspekty międzynarodowe procesu transferu wiedzy (wybrane zagadnienia). *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie / Politechnika Śląska*, 76, 251–266.
- Nowa Encyklopedia Powszechna PWN (2023, 26 listopada). *Wiedza*. <https://encyklopedia.pwn.pl/encyklopedia/wiedza;1.html>.
- Sojka, O. (2018). Kanały transfery technologii – Przegląd głównych koncepcji. *Studia Ekonomiczne*, 354, 132–145.
- Świerkocki, J. (2004). *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Weresa, M. (2014). *Polityka innowacyjna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Jan Brzozowski
Uniwersytet Jagielloński w Krakowie
<https://orcid.org/0000-0001-8517-3485>
<https://doi.org/10.35765/slowniki.415>

Globalny rynek pracy, migracje i międzynarodowy przepływ zasobów pracy

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Większość migrantów przemieszcza się między krajami z powodów ekonomicznych, czyniąc migracje międzynarodowe istotnym elementem globalnego rynku pracy i przepływu zasobów pracy. W opracowaniu analizowane są czynniki wpływające na międzynarodowe migracje zarówno od strony podaży (migranci i ich kraje pochodzenia), jak i popytu (gospodarki krajów przyjmujących).

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Ludzie migrowali od zarania dziejów – początkowo na krótkie dystanse z powodu ograniczonych środków transportu. Rewolucja przemysłowa dzięki rozwojowi kolei i statków parowych obniżyła koszty i czas transportu, umożliwiając masową migrację. Współczesny transport lotniczy i komunikacja internetowa jeszcze bardziej zredukowały koszty migracji. Największą barierą pozostają jednak czynniki polityczne, w tym restrykcyjne polityki imigracyjne.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: W międzynarodowych przepływach pracy trzeba uwzględniać różnorodność migrantów i popyt na ich pracę w krajach docelowych. Obecnie mimo nieograniczonej podaży pracowników rzeczywiste przepływy pracy są ograniczone. Wynika to z selektywnych wymagań kwalifikacyjnych i ograniczonego popytu na pracę imigrantów.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI:

Współczesna gospodarka światowa zмага się z nierównowagą demograficzną: w biednych krajach Południa rośnie presja migracyjna, podczas gdy w bogatych krajach Północy społeczeństwa starzeją się i kurczą się zasoby pracy. Społeczne opory wobec integracji nowych imigrantów w krajach Północy są poważną barierą utrudniającą intensyfikację migracji. Potrzebna jest dyskusja na temat nowego ładu migracyjnego na poziomie międzynarodowym.

Słowa kluczowe: migracje międzynarodowe, przepływy pracowników, rynek pracy, polityka migracyjna

Definicja pojęcia

Biorąc pod uwagę obecny poziom rozwoju gospodarki światowej, ale też ewolucję regulacji kształtujących międzynarodową wymianę czynników produkcji, warto się zastanowić, w jakim stopniu możemy w ogóle dyskutować o globalnym rynku pracy. Niewątpliwie globalny rynek pracy istnieje w ograniczonej formie, choć stopień interwencji państwowej jest tutaj o wiele wyższy niż w przypadku handlu światowego. Jest to też rynek kształtowany przez proces globalizacji, rozumianej – w dużym uproszczeniu ze względu na ograniczenia objętościowe tego tekstu – jako proces, w wyniku którego dystans geograficzny między podmiotami gospodarczymi ulega skróceniu lub traci stopniowo na znaczeniu, a ponadto dzięki rozwojowi technologii teleinformatycznych następuje upowszechnienie wzorców kulturowych i standardów gospodarowania. Zgodnie z paradygmatem neoklasycznym w ekonomii zasoby pracy powinny przepływać w kierunku tych lokalizacji, w których są one lepiej wynagradzane. Jednak obecnie globalny rynek pracy działa w sposób następujący: przedsiębiorcy przenoszą miejsca pracy do miejsc, gdzie produkcja jest najbardziej opłacalna, w tym koszty pracy są niższe, zaś pracownicy przemieszczają się w kierunku odwrotnym – tam, gdzie ich kwalifikacje są najlepiej wynagradzane (Orłowska, 2010). Jak jednak zostanie wykazane w dalszej części opracowania, proces przemieszczania się pracowników nie charakteryzuje się pełną swobodą i jest silnie regulowany przez państwa.

Faktycznie, ostatnie dwie dekady XXI wieku charakteryzowały się dynamicznym rozwojem takich procesów jak *outsourcing* i *offshoring* w transnarodowych korporacjach, co skutkowało przeniesieniem wielu miejsc pracy z bogatej Północy do krajów biednego Południa, ale też do krajów rozwiniętych o niższym poziomie płac, jak np. do Polski. Proces ten był wspierany przez przejście przez wiele organizacji na pracę zdalną (*online*), w której fizyczny pobyt pracownika w biurze stał się zbędny lub był wymagany jedynie w ograniczonej formie (np. hybrydowej). Punktem przełomowym w myśleniu o globalnym rynku pracy była jednak pandemia Covid-19. Z jednej strony wzmocniła ona już obecne trendy na międzynarodowych rynkach pracy, w tym pracę zdalną, a także wykorzystanie automatyzacji produkcji oraz mechanizmów sztucznej inteligencji, zastępujących tradycyjne miejsca pracy (Ključnikov et al., 2023).

Z drugiej strony sama pandemia, ale i *lockdown* niektórych gospodarek wykazały, że pewnych zawodów – przynajmniej w ramach obecnie funkcjonujących technologii – zastąpić się nie da, a pracownicy będący imigrantami często stanowili kluczowy w warunkach pandemii zasób pracy. Dotyczyło to nie tylko takich zawodów jak dostawca, kurier, kierowca ale też – przede wszystkim – pielęgniarka czy opiekunka osób starszych i niesamodzielnych.

Dlatego też niniejsza analiza opiera się na założeniu, iż mimo procesów wpływających na delokalizację miejsc pracy i możliwość pracy zdalnej, we współczesnych krajach Globalnej Północy nadal występuje i w najbliższej przyszłości występować będzie strukturalny popyt na pracownika wykonującego swoją pracę nie zdalnie, a w fizycznym miejscu realizacji pracy lub usługi. W opracowaniu jako Globalne Południe definiuje się kraje Afryki, Ameryki Łacińskiej i region Karaibów, Azji (z wyłączeniem Izraela, Japonii, Korei południowej oraz Rosji) oraz Oceanii (z wyłączeniem Australii i Nowej Zelandii). Kraje Globalnego Południa charakteryzuje niski poziom rozwoju, dynamiczny rozwój demograficzny, niskie dochody i wysoki odsetek populacji żyjącej w ubóstwie. Z kolei Globalna Północ obejmuje kraje wysoko rozwinięte, o wysokim średnim poziomie życia.

Zmiany demograficzne w krajach wysokorozwiniętych pozwalają na postawienie tezy, iż popyt ten będzie zdecydowanie rósł w kolejnych dekadach. Co więcej, na stronę podażową, a więc potencjalny zasób migrantów gotowych do podjęcia pracy w krajach bogatej Północy, a pochodzących z biednego Południa, również wpływa wspomniany czynnik demograficzny – czyli dynamiczny przyrost liczby ludności w wieku produkcyjnym. Jednak najistotniejszym czynnikiem stojącym za rosnącą presją migracyjną z Południa na Północ są globalne nierówności dochodowe. Według badań Branka Milanovicia ponad 50% zróżnicowania dochodowego ludności w świecie zależy od zaledwie dwóch czynników: dystrybucji dochodowej w kraju zamieszkania oraz kraju zamieszkania danej osoby. W praktyce pierwszy czynnik związany jest ściśle ze statusem społecznym rodziców i bywa na ogół dziedziczony, a więc jednostka nie ma na niego wpływu. Natomiast kraj zamieszkania jest – przynajmniej w teorii – możliwy do zmienienia. W rezultacie to właśnie emigracja z kraju o niskim średnim poziomie dochodu do kraju o wysokich dochodach jest najprostszym i najskuteczniejszym

sposobem na poprawę warunków życia: przykładowo przeprowadzka z Demokratycznej Republiki Konga do Stanów Zjednoczonych pozwala na – oczywiście uśredniony statystycznie – wzrost dochodów jednostki aż o 350% (Milanovic, 2015).

Analiza historyczna pojęcia

Ludzie przemieszczali się od samego początku swojej historii. Z czasów starożytnych znamy historię wędrówek i podbojów żydowskich (XI–X w. p.n.e.), perskich (VI–V w. p.n.e.), greckich (IV w. p.n.e.) czy rzymskich (III–I w. p.n.e.). Okres średniowieczny zaczyna symbolicznie wielką wędrówką ludów (IV–VI w. n.e.) – przede wszystkim migracje Hunów i Germanów na terytoria Cesarstwa Rzymskiego. Następujące potem wyprawy Wikingów (VIII–X w.), podboje Mongołów (XIII w.), wyprawy chińskie (XV w.) czy próby konkwisty i kolonizacji Ameryk przez Hiszpanów i Portugalczyków (XV–XVII w.) stanowiły kolejne – czasem pokojowe, na ogół jednak wrogie – próby zawłaszczenia nowych terytoriów. W dużej mierze czynnikami wpływającymi na chęć ekspansji były rozwój demograficzny i kwestie gospodarcze: na przykład definitywne wyparcie Maurów z Półwyspu Iberyjskiego w XV wieku (tzw. rekonkwista) znacząco ograniczyło możliwość awansu społecznego poprzez działalność militarną i skłoniło przedstawicieli spauperyzowanej szlachty portugalskiej i hiszpańskiej do poszukiwania możliwości wzbogacenia się poza kontynentem europejskim. Należy jednak pamiętać, że wszystkie te przemieszczenia miały ograniczoną skalę i ograniczony czasowo charakter. Ze względu na wysoce niedoskonałe środki transportu i komunikacji utrzymanie kontroli nad podbitymi terytoriami było wówczas bardzo utrudnione. Przemieszczenia ludności dotyczyły więc jedynie wąskiej frakcji populacji. Wiązały się głównie z wyprawami wojskowymi, w ślad za którymi jedynie w niektórych przypadkach (np. takich ludów jak Żydzi, Grecy, Rzymianie, Germanie, Wikingowie) postępowały osadnictwo i integracja w ramach szerszego systemu politycznego i gospodarczego.

W zasadzie pierwszą w pełni masową migracją był dopiero tak zwany transatlantycki system migracji, a więc fala wychodźstwa z Europy do obu Ameryk, rozpoczęta w XIX wieku. Między 1870 a 1914 rokiem liczba ludności w Europie wzrosła o 50% – z 314 do 471 milionów, przy

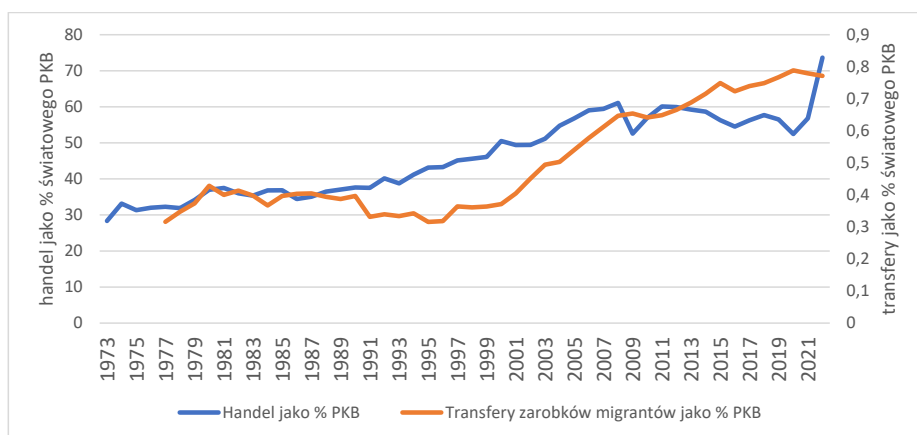
równoczesnym odpływie emigrantów ze Starego Kontynentu do Ameryki Południowej i Północnej w liczbie 36,7 miliona (Nugent, 1992). Było to możliwe w dużej mierze dzięki rewolucji przemysłowej, w tym postępowi w technologii transportowej (kolej, statki parowe): obniżeniu kosztów i przyspieszeniu czasu podróży, ale też dzięki stosunkowo liberalnym politykom migracyjnym krajów przyjmujących takich jak Kanada, Stany Zjednoczone, Argentyna czy Brazylia. Część z nich nawet (głównie kraje Ameryki Łacińskiej) podjęła aktywną próbę rekrutacji migrantów z Europy, oferując m.in. finansowanie kosztów transportu czy ziemię pod uprawę. Tym samym nastąpiła tu szczęśliwa koincydencja co najmniej trzech czynników wspierających ten relatywnie liberalny reżim migracyjny. Jak wykazane zostanie w dalszej części rozdziału, był to wyjątkowo rzadki splot korzystnych okoliczności.

Wiek XX był nazywany przez wielu „wiekiem migracji” (Castles & Miller, 2003), a to z powodu znacznego przyrostu przepływów ludnościowych między krajami, z których niestety wiele miało niedobrowolny charakter. Fale migrantów spowodowane były przez dwie wojny światowe i szereg konfliktów o charakterze regionalnym, a także rozpad wielkich imperiów (Imperium Brytyjskie, Austro-Węgry, Otomańska Turcja, Związek Radziecki; w mniejszym stopniu – zmierzch potęgi kolonialnej Portugalii). Ponadto dynamiczny rozwój poszczególnych regionów generował nowe fale imigrantów ekonomicznych – zarówno do Europy Zachodniej (system (post)kolonialny, polegający na rekrutacji pracowników z dawnych kolonii i pracowników kontraktowych – tzw. *guestworkers*, pozyskiwanych z regionu Europy Południowej oraz z Afryki Południowej i Bliskiego Wschodu), jak i do krajów-eksporterów ropy naftowej w Zatoce Perskiej. Oczywiście nadal głównym krajem docelowym dla imigrantów z całego świata były Stany Zjednoczone, choć w trakcie minionego stulecia zmienił się skład strumienia migracyjnego – z początkowej dominacji Europy do obecnie rosnącego znaczenia cudzoziemców pochodzących z krajów Ameryki Łacińskiej oraz z Azji.

Jednak biorąc pod uwagę globalne przemiany demograficzne, przyrost liczby imigrantów w wieku XX nie był już tak imponujący jak w pierwszej fali masowej migracji, a więc we wspomnianym wcześniej systemie transatlantyckim. W 1990 roku na świecie żyły 153 miliony imigrantów, co stanowiło zaledwie 2,8% światowej populacji. W ciągu następujących 30 lat liczba imigrantów w świecie niemal się podwoiła, osiągając

w 2020 roku niemal 281 milionów, co stanowiło już 3,6% populacji globu. Jest to niewątpliwy postęp. Można jednak na to popatrzeć w odwrotny sposób i zauważyć, że jednak 96,4% ludności nie przemieszcza się międzynarodowo. W tym kontekście, biorąc pod uwagę rozwój ekonomicznej globalizacji i współzależności gospodarczej w świecie, postęp przepływów migracyjnych w świecie wydaje się bardzo skromny. Świadczy o tym również ewolucja przepływów finansowych będących bezpośrednim efektem migracji międzynarodowych. Otóż transfery zarobków migrantów w całej gospodarce światowej wzrosły z 0,32% (1977) do 0,77% światowego PKB (2022), podczas gdy udział handlu międzynarodowego w światowej gospodarce zwiększył się odpowiednio z 28,3% (1973) do 73,6% (2022, zob. wykres 1).

Wykres 1. Handel międzynarodowy oraz transfery zarobków migrantów jako odsetek światowego PKB



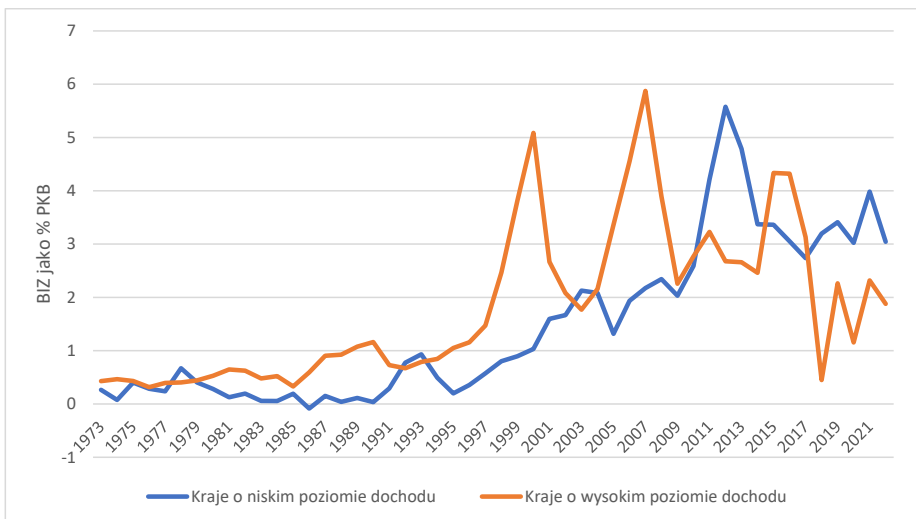
Źródło: World Development Indicators, World Bank (2023).

Należy więc stwierdzić, że korzyści z globalizacji, a przede wszystkim z przepływów czynników produkcji, dóbr i usług rozłożone są nierównomiernie: o ile bogate kraje Południa czerpią znaczące zyski z liberalizacji handlu, o tyle kraje Południa mają ograniczone możliwości dla emigracji swoich obywateli do krajów o wyższym poziomie płac (Hatton, 2007). Wyjaśnione zostanie to szerzej w kolejnej sekcji hasła.

Ujęcie problemowe pojęcia

Zgodnie z neoklasyczną teorią migracji migracje międzynarodowe są związane przede wszystkim z międzynarodowymi przepływami pracy. Te zaś powiązane są z istniejącymi nierównościami w dystrybucji czynników produkcji. W przypadku bogatych krajów Północy występuje duży zasób kapitału na zatrudnionego, co przekłada się na wyższą produktywność i wyższy poziom płac. Z kolei kraje biednego Południa charakteryzują się małymi nakładami kapitału na zatrudnionego, a więc nadpodażą pracowników i niedoborem kapitału, co przekłada się na niską wydajność i niski poziom płac. W warunkach swobodnego przepływu czynników produkcji zarówno kapitał, jak i praca powinny kierować tam, gdzie odpowiednio uzyskują wyższą stopę zwrotu z inwestycji i wyższe wynagrodzenie za pracę. Tym samym kapitał powinien kierować się do krajów biednego Południa, zaś pracownicy z krajów biednego Południa powinni przemieszczać się do gospodarek bogatej Północy. Z czasem powinno więc dochodzić do wyrównywania różnic w poziomie stóp procentowych i płac między tymi dwoma grupami krajów, zaś migracja międzynarodowa przyczyniać się powinna do konwergencji w gospodarce światowej (Wickramasinghe & Wimalaratana, 2016).

Wykres 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako odsetek PKB



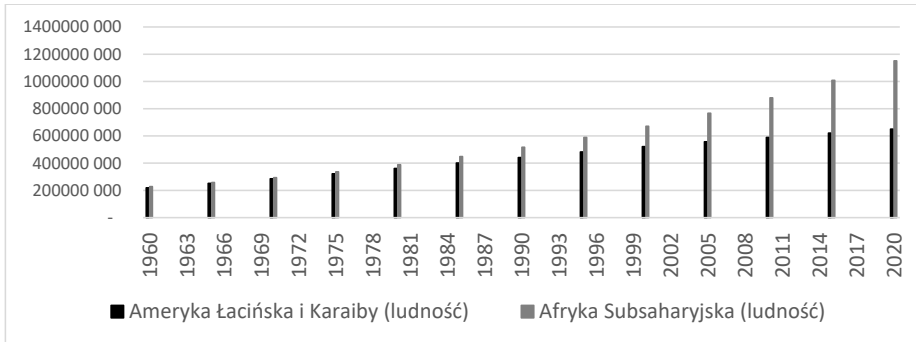
Źródło: World Development Indicators, World Bank (2023).

Jednak, jak łatwo się domyślić, predykcje modelu neoklasycznego nie realizują się w rzeczywistości międzynarodowej. Dane historyczne za ostatnie 50 lat niestety wyraźnie wskazują, że zagraniczny kapitał niechętnie napływa do krajów o najniższym poziomie dochodu: w ujęciu relatywnym przez większość tego okresu bezpośrednio inwestycje zagraniczne stanowiły większy odsetek PKB w krajach o wysokim poziomie dochodu niż w tych najbiedniejszych (wykres 2). Związane jest to zarówno z barierami instytucjonalnymi takimi jak bariery biurokratyczne w prowadzeniu biznesu czy korupcja, jak i ze zwykłą niechęcią inwestorów do podejmowania nadmiernego ryzyka mimo potencjalnie wysokiej stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału.

W przypadku międzynarodowych przepływów pracy sytuacja jest jednak jeszcze mniej optymistyczna i niespójna z predykcjami neoklasycznego paradygmatu. Otóż w ślad za znaczącym przyrostem liczby ludności w krajach biednego Południa nie miał miejsca równie intensywny przepływ migrantów. Dla ilustracji tego problemu wystarczy wziąć pod uwagę dwa regiony: Afrykę Subsaharyjską oraz Amerykę Łacińską i Karaiby. W roku 1960 populacja obu tych regionów była zbliżona: 219 milionów ludzi zamieszkiwało Amerykę Łacińską i Karaiby, zaś 228 milionów Afrykę Subsaharyjską. Jednak w ciągu następujących 60 lat na skutek dynamicznego przyrostu demograficznego (głównie za sprawą wysokiej dzietności w krajach afrykańskich i latynoamerykańskich, ale też dzięki spadającej śmiertelności u dzieci i niemowląt) populacja Ameryki Łacińskiej i Karaibów wzrosła niemal trzykrotnie, do poziomu 650 milionów osób w 2020 roku, zaś w przypadku Afryki Subsaharyjskiej – aż pięciokrotnie, do 1,51 miliarda osób w 2020 roku (wykres 3).

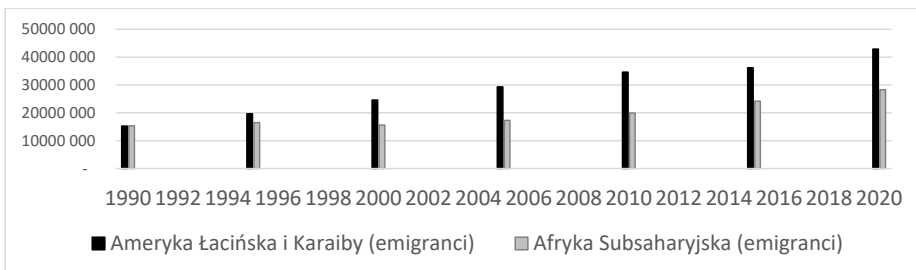
Zgodnie z modelem neoklasycznym można by oczekiwać, że znaczny wzrost ludności w tych krajach, szczególnie osób młodych, pociągnie za sobą – choć z pewnym opóźnieniem (wynikającym z okresu potrzebnego do wejścia pokolenia wyżu w wiek aktywności zawodowej) – znaczące przepływy międzynarodowe pracowników, szczególnie do krajów o najwyższym poziomie płac. Tak się jednak nie stało. W 1990 roku oba regiony odnotowały zasób migrantów międzynarodowych w świecie na poziomie 15 milionów osób, zaś 30 lat później liczba ta wzrosła do odpowiednio 42,9 miliona migrantów z Ameryki Łacińskiej i Karaibów oraz 28,3 miliona z Afryki Subsaharyjskiej, a więc odpowiednio wzrost niespełna trzy- i dwukrotny.

Wykres 3. Liczba ludności w Ameryce Łacińskiej i Karaibach oraz w Afryce Subsaharyjskiej



Źródło: World Development Indicators, World Bank (2023).

Wykres 4. Liczba emigrantów w świecie pochodzących odpowiednio: z regionu Ameryki Łacińskiej i Karaibów oraz z Afryki Subsaharyjskiej



Źródło: ONZ (2022).

Oczywiście są to dane zbiorcze dla poszczególnych regionów: pojedyncze kraje wykazują jeszcze większe dysproporcje w tej kwestii. Na przykład Zambia, uzyskując niepodległość w 1964 roku, miała 3,5 miliona obywateli. Obecnie (2022) w Zambii mieszka niemal sześć razy więcej osób – 20 milionów przy diasporze zambijskiej wynoszącej zaledwie 200 tysięcy. Oznacza to, że w ciągu blisko 60 lat niepodległości Zambia była w stanie „wyeksportować” w formie emigracji około 1,2% swojego skumulowanego przyrostu demograficznego; dla całej Afryki Subsaharyjskiej było to odpowiednio około 3%, zaś dla Ameryki Łacińskiej i Karaibów było to już 9%. Są to oczywiście wartości zbyt małe, by emigracja pomogła choćby częściowo w likwidacji presji demograficznej na krajowym rynku pracy. W tym kontekście warto przypomnieć, że w przypadku wspomnianego wcześniej transatlantyckiego

systemu migracji w latach 1870–1914 z Europy do obu Ameryk wyjechało 36,7 miliona emigrantów, co stanowiło aż 19,1% przyrostu demograficznego netto dla całego kontynentu w tym okresie. Tym samym relatywna skala odpływu była zdecydowanie wyższa niż we współczesnym świecie pomimo znacznie wyższych kosztów transportu pod koniec XIX i na początku XX wieku.

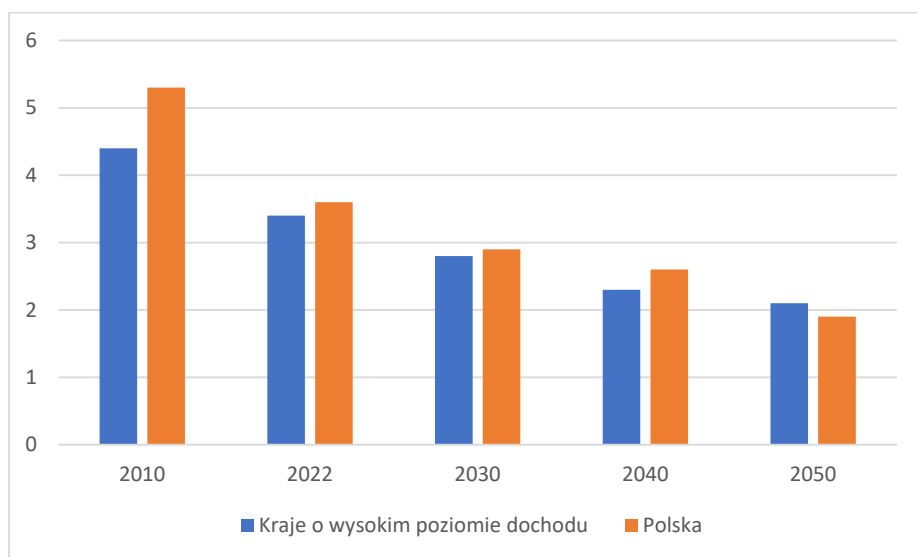
Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Wyjaśnienie tej niespójności między rosnącą podażą pracowników w krajach biednego Południa i rosnącym popytem na pracę w krajach bogatej Północy przy bardzo ograniczonych przepływach migracyjnych między nimi jest bardzo proste. Otóż zdecydowana większość krajów nie tylko zachowuje prawne, ale i faktyczne możliwości kontroli napływu imigrantów na swoje terytorium. Pokazał to bardzo dobitnie okres pandemii Covid-19, gdy dotąd zglobalizowany świat chwilowo zamarł, a poszczególne kraje zamknęły granicę i wprowadziły skrupulatne kontrole przepływu ludzi przez swoje granice. Ponadto nastroje społeczne wobec imigracji odgrywają ważną rolę w kształtowaniu bieżących polityk imigracyjnych. Krytyka, która spotkała w Niemczech i innych krajach UE kanclerz Angelę Merkel za słynne słowa „damy sobie z tym radę” (*Wir schaffen das*) i przyjęcie polityki otwartych drzwi dla syryjskich uchodźców w 2015 roku, nie jest niestety wyjątkowa. Według sondażu Pew Research Center z 2018 roku większość respondentów w 27 krajach uwzględnionych w badaniach była przeciwko (45%) zwiększaniu imigracji do swojego kraju, a zaledwie 14% chciało jej zwiększenia. Dla Polski wyniki przedstawiały się następująco: 49% respondentów chciało mniej imigrantów, 36% – utrzymania ich liczby na bieżącym poziomie, a zaledwie 9% – jej zwiększenia (Connor & Krogstad, 2018). Tym samym politycy krajów bogatej Północy są pod wyraźną presją swojego elektoratu, który w zdecydowanej większości nie życzy sobie zwiększonego napływu cudzoziemców.

Jednak rzeczywistość demograficzna jest nieubłagana: według prognoz ONZ, współczynnik potencjalnego wsparcia (*potential support ratio*), a więc liczba osób w wieku produkcyjnym (15–64 lata) do

osób w wieku poprodukcyjnym (65+ lat) w krajach bogatej Północy dramatycznie spadnie, zagrażając tym samym istnieniu systemów emerytalnych. O ile w 2010 roku w krajach o wysokim poziomie dochodu (w tym i dalszych fragmentach rozdziału używam klasyfikacji dochodowej krajów wykorzystywanych przez Bank Światowy) średnio na jedną osobę w wieku emerytalnym przypadało 4,4 potencjalnych pracowników, o tyle w 2022 było to już tylko 3,4, zaś w 2050 roku ma być ich tylko 2,1. Dla Polski perspektywy są jeszcze gorsze: w 2050 roku na jedną osobę w wieku poprodukcyjnym przypadać będzie średnio 1,9 osoby w wieku produkcyjnym (zob. wykres 5).

Wykres 5. Współczynnik potencjalnego wsparcia: prognoza w wariancie średnim (*potential support ratio, 15–64/65+*)

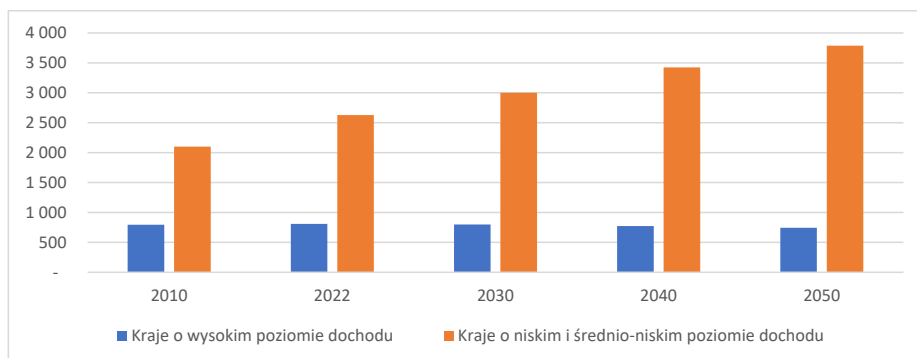


Źródło: ONZ (2022).

Niezależnie od postępu automatyzacji i sztucznej inteligencji (*artificial intelligence* - AI), która w niedalekiej przyszłości zastąpi człowieka w wielu zawodach, należy jednak przyjąć założenie, że pozostanie szereg miejsc pracy wymagających bezpośredniego zaangażowania człowieka. Dlatego za niepokojące należy uznać prognozy, według których w ciągu niecałych 30 lat, od 2022 do 2050, w krajach o wysokim poziomie dochodu liczba osób w wieku produkcyjnym spadnie o blisko

66 milionów, zaś w samej Polsce będzie to aż 6,4 miliona. Tymczasem w krajach o niskim i średnio-niskim poziomie dochodu oczekiwany jest przyrost ludności w wieku produkcyjnym o 1,160 miliarda osób (wykres 6).

Wykres 6. Liczba ludności w wieku 15–64, prognoza w wariancie średnim (w mln os.)



Źródło: ONZ (2022).

Według szacunków Lanta Pritchetta (2023), aby bogate kraje uprzemysłowione (kraje o wysokim poziomie dochodu z Europy, Ameryki Północnej oraz Australię, Nową Zelandię, Japonię oraz Koreę Południową) utrzymały współczynnik potencjalnego wsparcia na obecnym poziomie (3.08) aż do roku 2050, konieczne są jednak 454 miliony dodatkowych osób w wieku produkcyjnym, które można pozyskać tylko za pomocą imigracji. Nawet przy o wiele mniej ambitnym celu, a więc utrzymaniu współczynnika potencjalnego wsparcia na poziomie 2 w 2050, konieczne byłoby przyjęcie w latach 2021–2050 ponad 174 milionów migrantów przez bogate kraje uprzemysłowione, w tym po aż 37 milionów w Japonii i Wielkiej Brytanii, 28 milionów w Stanach Zjednoczonych i 22 milionów we Włoszech. W pierwszym, bardziej ambitnym wariancie te kraje powinny przyjmować już teraz po 13 milionów imigrantów w wieku produkcyjnym, zaś w 2050 roku imigranci stanowiliby już 42,1% siły roboczej. Biorąc pod uwagę, że statystycznie niewykwalifikowany migrant z krajów rozwijających się zyskuje na podjęciu pracy w bogatym kraju uprzemysłowionym około 15 tysięcy dolarów amerykańskich rocznie (Pritchett & Hani, 2020), taka skala przepływów oznaczałaby korzyści dla migrujących i ich rodzin (często zostających

w ojczyźnie i wspieranych przez migranta transferami) na poziomie dodatkowych minimum 195 miliardów dolarów amerykańskich, zaś skumulowany efekt przyniósłby 5,85 biliarda dolarów. W tym miejscu warto wspomnieć, że cała oficjalna pomoc rozwojowa (*official development assistance*) w roku 2022 wysłana do krajów biednego Południa wyniosła 204 miliardy dolarów, zaś transfery przekazów migrantów do krajów o niskim i średnio-niskim poziomie dochodu wyniosły 647 miliardów dolarów (World Bank, 2023). Choć oczywiście nie wolno sugerować, że pomoc rozwojowa ukierunkowana na głównie inwestycje infrastrukturalne i pomoc humanitarną może zastąpić prywatne transfery, z których korzystają poszczególne gospodarstwa domowe migrantów (Brzozowski & Szarucki, 2010), to jednak potencjał rozwojowy w liberalizacji migracji międzynarodowych jest znaczący. Co więcej, korzyści z niej są wyraźne nie tylko dla biednego Południa, ale także w pewnym sensie są koniecznością dla bogatej Północy.

Problemem jest jednak to, jak pogodzić znaczącą intensyfikację imigracji do krajów wysokorozwiniętych ze skuteczną ich integracją i przeciwdziałaniem ksenofobii, co grozi z kolei wzrostem postaw antyimigracyjnych i rosnącym poparciem dla skrajnie prawicowych oraz populistycznych ugrupowań politycznych (Gidron & Hall, 2020). Lant Pritchett przekonuje, że ruch w zasadzie globalnej liberalizacji migracji międzynarodowych jest możliwy, bo w istocie stanowi decyzję czysto polityczną. W rezultacie rozwiązaniem jest oddzielenie dwóch fundamentalnych dla demokracji bogatej Północy praw: prawa do obywatelstwa i współdecydowania o przyszłości kraju od prawa do czasowego przebywania na jego terytorium i podejmowania pracy. W takim przypadku możliwe jest rozwinięcie systemu rotacyjnych, reglamentowanych czasowo migracji pracowniczych, którym zarządzałyby prywatne podmioty (globalne firmy rekrutujące). Przedsiębiorstwa te miałyby w zakresie swojej odpowiedzialności dopilnowanie, by kontrakt był realizowany w sposób przewidziany prawem, a po jego zakończeniu pracownik zagraniczny opuszczałby terytorium kraju imigracji. Z drugiej strony rządy i trzeci sektor (organizacje pozarządowe) miałyby prawo do kontrolowania, czy prawa takich krótkookresowych migrantów są przestrzegane przez pracodawcę i firmy pośredniczące w ich migracji. Taki system mógłby być uzupełniony klasyczną polityką imigracyjną ukierunkowaną na rekrutację specjalistów, a także polityką humanitarną,

skierowaną na przyjmowanie uchodźców. W rezultacie proponowany system byłby zmodyfikowaną i bardziej „humanitarną” formą systemu rekrutacji pracowników w krajach Zatoki Perskiej (system kafala, zob. Brzozowski i Sikorska, 2022), w ramach którego kraje takie jak Arabia Saudyjska, Katar czy Zjednoczone Emiraty Arabskie rekrutują znaczącą liczbę pracowników cudzoziemskich na ograniczony czas, przy braku możliwości uzyskania prawa do stałej rezydencji czy obywatelstwa. Nie jest to oczywiście propozycja doskonała, ale w warunkach wyzwań, przed którymi stoją demokratyczne kraje bogatej Północy, może być to jedyna realna politycznie alternatywa dla realizowanej obecnie restrykcyjnej i selektywnej (tj. promującej imigrantów o wysokich kwalifikacjach) polityki imigracyjnej.

Niezależnie od tych propozycji warto pamiętać, iż ostatnie kilkanaście lat charakteryzuje się wzrostem migracji przymusowych. Najpierw wybuch wojny domowej w Syrii (2011) zainicjował eksodus ludności cywilnej do sąsiednich krajów, czego apogeum był europejski kryzys migracyjny w 2015 roku. Zdecydowana większość z 5 milionów syryjskich uchodźców uzyskała schronienie i ochronę międzynarodową w sąsiadujących krajach biednego Południa: Turcji, Libanie i Jordanii, zaledwie 1,3 miliona Syryjczyków i innych obywateli krajów Bliskiego Wschodu zostało przyjętych do krajów Unii Europejskiej. Podobnie wygląda sytuacja z migracjami przymusowymi Wenezuelczyków: od 2017 roku 7,7 miliona z nich opuściło swój kraj, uciekając przed rosnącą przestępczością i kryzysem gospodarczym. Z tego zdecydowana ich większość – bo aż 6,5 miliona – uzyskała schronienie w sąsiadujących krajach Ameryki Łacińskiej, w tym w stosunkowo mało zamożnych Kolumbii czy Peru. Wreszcie prześladowania rozpoczęte przez juntę wojskową w Myanmarze doprowadziły w 2017 roku do wypędzenia początkowo 700 tysięcy, a obecnie ponad miliona przedstawicieli grupy etnicznej Rohyngia, z których zdecydowana większość żyje obecnie w sąsiednim, przeludnionym i mającym niewielkie zasoby finansowe Bangladeszu (UNHCR, 2024). W tym kontekście warto więc pamiętać o aspekcie etnicznym w zarządzaniu międzynarodowymi przepływami ludzkimi. Kraje bogatej Północy nie mogą jedynie ograniczać się do rekrutacji pożądanых z ich punktu widzenia, określonych kategorii emigrantów ekonomicznych, ale mają także moralny obowiązek uczestniczyć w przyjmowaniu uchodźców i innych migrantów przymusowych.

Na razie główny ciężar w tym aspekcie ponoszą kraje biednego Południa, ale skala wyzwań – w tym rosnące zagrożenie przymusową migracją wywołane nagłymi zmianami klimatycznymi – może przerosnąć ich skromne możliwości absorpcyjne. Również i ta kategoria migrujących powinna być uwzględniana w tworzących się reżimach migracyjnych: przecież także i uchodźcy mogą pozytywnie oddziaływać na rynek pracy w krajach przyjmujących. To jednak temat na osobną, pogłębioną dyskusję.

BIBLIOGRAFIA

- Brzozowski, J., & Sikorska, J. (2022). COVID-19 a migranci we współczesnym świecie: analiza polityk migracyjnych wobec pandemii. *Horyzonty Polityki*, 13(44), 203–226.
- Brzozowski, J., & Szarucki, M. (2010). Ekonomiczne skutki transferowania zarobków przez emigrantów. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 238(3), 63–78.
- Castles, S., & Miller, M.J. (2003). *The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World*. New York: The Guilford Press.
- Connor, P., & Krogstad, J.M., (2018). Many worldwide oppose more migration – both into and out of their countries, PEW Research Center. Pobrano z: <https://www.pewresearch.org/short-reads/2018/12/10/many-worldwide-oppose-more-migration-both-into-and-out-of-their-countries/> (dostęp: 20 grudnia 2023).
- Gidron, N., & Hall, P.A. (2020). Populism as a problem of social integration. *Comparative Political Studies*, 53(7), 1027–1059.
- Hatton, T.J. (2007). Should we have a WTO for international migration?. *Economic Policy*, 22(50), 340–383.
- Ključnikov, A., Popkova, E.G., & Sergi, B.S. (2023). Global labour markets and workplaces in the age of intelligent machines. *Journal of Innovation & Knowledge*, 8(4), 100407, 1–9.
- Milanovic, B. (2015). Global inequality of opportunity: How much of our income is determined by where we live?. *Review of Economics and Statistics*, 97(2), 452–460.
- Nugent, W. (1992). *Crossings: the great transatlantic migrations, 1870–1914*. Bloomington: Indiana University Press.
- Orłowska, R. (2010). Wpływ migracji międzynarodowej na globalny rynek pracy. *Ekonomia*, 12(149), 256–266.

- Pritchett, L. (2023). The Political Acceptability of Time-Limited Labor Mobility: Five Levers Opening the Overton Window. *Public Affairs Quarterly*, 37(3), 284–306.
- Pritchett, L., & Hani, F. (2020). The economics of international wage differentials and migration. W: *Oxford Research Encyclopedia of Economics and Finance*. Oxford: OUP.
- ONZ (2022). World Population Prospects 2022, Pobrano z: <https://population.un.org/dataportal/> (dostęp 20 grudnia 2023).
- UNHCR (2024). Refugee Data Finder. Pobrano z: <https://www.unhcr.org/refugee-statistics/> (dostęp: 20 grudnia 2023).
- Wickramasinghe, A.A.I.N., & Wimalaratana, W. (2016). International migration and migration theories. *Social Affairs*, 1(5), 13–32.

Ewa Stawasz-Grabowska

Uniwersytet Łódzki

<https://orcid.org/0000-0002-2456-552X>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.406>

Kurs walutowy i międzynarodowy rynek walutowy

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Kurs walutowy to cena jednej waluty wyrażona w innej walucie. Jest on jedną z głównych kategorii makroekonomicznych, a także ceną strategiczną (o szerszym zakresie oddziaływania niż ceny poszczególnych dóbr i walorów finansowych). W haśle przedstawiono podstawowe pojęcia związane z kursem walutowym, a także zaprezentowano przykładową kalkulację nominalnego efektywnego kursu walutowego.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: W haśle omówiono teorie wykorzystywane do wyjaśniania kształtowania się kursu walutowego. W szczególności, przyjmując podejście chronologiczne, zaprezentowano: teorię parytetu siły nabywczej, model Balassy-Samuelsona, teorię nieubezpieczonego parytetu stóp procentowych, model CHEER i BEER.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: W tej części przedstawiono klasyfikację systemów kursowych Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Analizie poddano częstość występowania rozwiązań stosowanych przez kraje członkowskie Funduszu, a także zestawiono przyjęte systemy kursowe z realizowaną strategią polityki pieniężnej. W tym kontekście zaprezentowany został tzw. trójkąt niespójności Frankela. Dodatkowo omówiono zasadność, rodzaje i techniki prowadzenia interwencji walutowych.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: W ostatniej części scharakteryzowano globalny rynek walutowy,

w szczególności w zakresie dziennych obrotów i ich struktury walutowej. Odnosząc się do dominującej roli dolara amerykańskiego, wskazano, że waluta Stanów Zjednoczonych ma również kluczową pozycję w strukturze globalnych rezerw dewizowych. Niemniej jednak udział dolara od kilku dekad systematycznie się zmniejsza. Proces ten może przyspieszyć aktywna dywersyfikacja rezerw banków centralnych krajów rozwijających się.

Słowa kluczowe: kurs walutowy, systemy kursowe, teorie kursu walutowego, interwencje walutowe, międzynarodowy rynek walutowy

Definicja pojęcia

Kurs walutowy jest ceną jednej waluty wyrażoną w innej walucie. Informuje, ile jednostek waluty kraju A przypada na jedną jednostkę waluty kraju B. Dla przykładu kurs USD/PLN to cena dolara amerykańskiego w polskich złotych. W tej parze walutowej dolar jest walutą bazową, zaś polski złoty – walutą kwotowaną. Waluta bazowa to ta, której ilość w danym kursie jest stała (zazwyczaj 1 lub 100). Z kolei waluta kwotowana (zmienna) to ta, której ilość zmienia się w kolejnych kwotowaniach.

Na rynku Forex (ang. *Foreign Exchange Market, FX Market*), będącym międzynarodowym rynkiem wymiany walut, każde kwotowanie podawane jest w postaci dwóch cen. Pierwsza z nich – BID – to cena, po której kwotujący (np. bank, dealer) chce kupić jednostkę waluty bazowej. Druga – ASK – to cena, po której kwotujący jest gotowy sprzedać jednostkę waluty bazowej. Dla przykładu w kwotowaniu USD/PLN 3,9333-3,9368, 3,9333 jest kursem kupna (kursem BID) jednego dolara przez kwotującego, zaś 3,9368 – kursem sprzedaży (kursem ASK) jednego dolara przez kwotującego.

Uwzględniając kraj, w którym waluta jest kwotowana, wyróżnia się kursy bezpośrednie oraz pośrednie. Pierwszy z nich jest ceną jednej jednostki waluty obcej wyrażoną w walucie krajowej. Drugi zaś – ceną jednej jednostki waluty krajowej wyrażoną w walucie obcej. Omawiany podział ilustruje tabela 1.

Tabela 1. Notowania bezpośrednie i pośrednie

	Polska	Stany Zjednoczone
PLN/USD	pośrednie	bezpośrednie
USD/PLN	bezpośrednie	pośrednie

Źródło: opracowanie własne.

Ze względu na termin rozliczenia kursy można podzielić na natychmiastowe (spot) oraz terminowe. W przypadku pierwszego z nich data rozliczenia to standardowo dwa dni robocze po dniu zawarcia transakcji. Drugi z nich to uzgodniona cena, po której wymieniane są waluty w ustalonym terminie w przyszłości (np. po 30 czy 90 dniach od zawarcia transakcji).

W warunkach płynnego kursu walutowego aprecjacja waluty krajowej oznacza jej umocnienie się wobec waluty zagranicznej wskutek

działania sił rynkowych, zaś deprecjacja jej osłabienie się. Odpowiednikami tych pojęć w systemie kursu stałego są rewaluacja oraz dewaluacja, przy czym wartość waluty krajowej zmienia się pod wpływem decyzji administracyjnych władzy monetarnej lub rządu.

Nominalny efektywny kurs walutowy (ang. *nominal effective exchange rate* – NEER) definiowany jest jako miara siły nabywczej waluty danego kraju w stosunku do kilku innych walut jednocześnie. Indeks ten stanowi średnią ważoną indeksów odzwierciedlających zmiany kursu walutowego w stosunku do poszczególnych krajów. Brane są pod uwagę te kraje, z którymi utrzymywane są relacje handlowe. Wzór definiujący nominalny efektywny kurs walutowy dla kraju i w okresie t przyjmuje postać:

$$NEER_t^i = \sum_{j=1}^J w_{ij} ex_t^{ij}, \quad (1)$$

gdzie w_{ij} jest udziałem j -tego kraju w wymianie gospodarczej i -tego kraju, natomiast ex_t^{ij} jest jednopodstawowym indeksem bilateralnego kursu walutowego dla pary krajów (i, j) .

Dla zilustrowania tego założmy istnienie hipotetycznego kraju A, posiadającego walutę o symbolu AAA. Dalej przyjmijmy, że strefa euro ma 60% udziału w wymianie handlowej z krajem A, natomiast udziały wymiany handlowej ze Stanami Zjednoczonymi, Szwajcarią i Japonią stanowią odpowiednio 25%, 10% i 5%. Wówczas wartość NEER wykorzystuje wagi wynoszące odpowiednio 0,6; 0,25; 0,1 i 0,05 dla indeksów ilustrujących zmiany kursów walutowych AAA/EUR, AAA/USD, AAA/CHF oraz AAA/JPY. Tabela 2 przedstawia kalkulację NEER w 3-miesięcznym okresie.

Tabela 2. Przykładowa kalkulacja NEER

Miesiąc	Kursy bilateralne				Jednopodstawowe indeksy dla kursów bilateralnych (styczeń = 100)				NEER*
	AAA/EUR	AAA/USD	AAA/CHF	AAA/JPY	AAA/EUR	AAA/USD	AAA/CHF	AAA/JPY	
styczeń	1,15	1,27	1,07	179,29	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
luty	1,17	1,26	1,11	188,25	101,74	99,21	103,74	105,00	101,47
marzec	1,14	1,21	1,09	181,24	99,13	95,28	101,87	101,09	98,54

Źródło: opracowanie własne.

* Wzrost oznacza aprecjację.

Analiza historyczna pojęcia

W niniejszej części wymienione są teorie wykorzystywane do wyjaśniania kształtowania się kursu walutowego. Teorie te są przedstawione w porządku chronologicznym.

Prawo jednej ceny, teoria parytetu siły nabywczej, realny kurs walutowy

Punktem wyjścia do wyprowadzenia kursu walutowego zgodnie z teorią parytetu siły nabywczej (ang. *purchasing power parity* – PPP) jest prawo jednej ceny (ang. *law of one price* – LOP). Prawo to mówi, że ze względu na arbitraż na rynkach towarowych cena danego dobra w walucie krajowej jest równa jego cenie w walucie zagranicznej po przeliczeniu na jednostki waluty krajowej. Dlatego też równanie definiujące nominalny kurs walutowy wyrażający wartość jednostki waluty zagranicznej w jednostkach waluty krajowej w okresie t przyjmuje postać:

$$E_t = \frac{P_t}{P_t^*}, \quad (2)$$

gdzie P_t oraz P_t^* oznaczają poziom cen w kraju i za granicą.

Hipoteza parytetu siły nabywczej walut PPP jest formułowana przy założeniu, że prawo jednej ceny zachodzi na wszystkich rynkach towarowych. Wówczas kurs walutowy w okresie t dany jest następującym wzorem:

$$E_t = \frac{\prod_{j=1}^J (P_{jt})^{v_j}}{\prod_{j=1}^J (P_{jt}^*)^{v_j^*}}, \quad (3)$$

gdzie P_t oraz P_t^* oznaczają jednopodstawowe indeksy cen j -tego dobra w okresie t odpowiednio w kraju i za granicą, natomiast v_j oraz v_j^* oznaczają udziały j -tego dobra w koszyku w kraju i za granicą. Prawdziwe są następujące równości:

$$\forall j = 1, \dots, J \quad v_j = v_j^*, \quad (4)$$

$$\sum_{j=1}^J v_j = 1. \quad (5)$$

Zależność (2) nie zawsze zachodzi, ale przyjmuje się, że kurs nominalny powinien odpowiadać relacji cen między krajami. Oznacza to zatem, że jeśli na przykład ceny w kraju rosną szybciej niż za granicą, to z okresu na okres więcej jednostek waluty krajowej trzeba przeznaczyć, aby zakupić jednostkę waluty zagranicznej. Na podstawie wzoru (2) definiuje się realny kurs walutowy:

$$Q_t = \frac{E_t P_t^*}{P_t}. \quad (6)$$

Realny efektywny kurs walutowy

Teoria parytetu siły nabywczej jest punktem wyjścia do zdefiniowania realnego kursu walutowego. Zgodnie ze wzorem (6) realny bilateralny kurs walutowy oblicza się poprzez pomnożenie nominalnego bilateralnego kursu walutowego przez relację cen zagranicznych (w kraju, względem którego oblicza się kurs) do cen krajowych. Podobnie jak w przypadku kursu nominalnego, również dla kursu realnego możliwe jest obliczenie poziomu efektywnego na podstawie realnych kursów walutowych dla różnych par krajów. Realny efektywny kurs walutowy definiuje następujący wzór:

$$REER_t^i = \sum_{j=1}^J w_{ij} rex_t^{ij}, \quad (7)$$

gdzie w_{ij} jest udziałem j -tego kraju w wymianie gospodarczej i -tego kraju, natomiast rex_t^{ij} jest indeksem realnego bilateralnego kursu walutowego (czyli uwzględniającego iloraz relacji cen) dla pary krajów (i, j) .

Niedoskonałości związane z teorią PPP. Model Balassy-Samuelsona

Jak wskazuje Kelm (2013), założenia przyjmowane w teoriach LOP oraz PPP nie zawsze są spełnione. Brak prawdziwości hipotezy PPP może wynikać przede wszystkim z użycia agregatowych indeksów cen.

Sarno et al. (2003) zauważają, że nadmierne wahania realnego kursu walutowego mogą być spowodowane różnicami w poziomie rozwoju gospodarczego i konsumpcji między krajami, dla których ten kurs jest obliczany. Wydaje się to szczególnie istotne, gdy analizowany jest kurs kraju charakteryzującego się przyspieszoną transformacją gospodarczą. Wówczas konieczne jest uwzględnienie nie tylko różnic między strukturami koszyków dóbr, ale także trendów obecnych w agregatowych indeksach cen, będących konsekwencją różnic w dynamikach łącznych produktywności w różnych gałęziach gospodarki.

Odpowiedzią na analizowany problem jest model Balassy-Samuelsona (Balassa, 1964; Samuelson, 1964), w którym zakłada się, że koszyk konsumenta jest dekomponowany na towary i usługi wymienne (ang. *tradables*) i niewymienne (ang. *non-tradables*). Jeśli p_t^{NT} oraz p_t^T oznaczają odpowiednio logarytmy z poziomów cen towarów i usług niewymiennych oraz wymiennych w kraju, natomiast $p_t^{*,NT}$ oraz $p_t^{*,T}$ są logarytmami z poziomów cen towarów i usług niewymiennych i wymiennych za granicą, zaś e_t jest logarytmem z nominalnego kursu walutowego, to wówczas logarytm z realnego kursu walutowego (q_t) można zapisać

(8)

$$\begin{aligned} q_t &= e_t - p_t + p_t^* = e_t - p_t^T + p_t^{*,T} - v_T(p_t^{NT} - p_t^T) + v_T^*(p_t^{*,NT} - p_t^{*,T}) = \\ &= e_t - p_t^T + p_t^{*,T} + q_t^{T,NT}. \end{aligned}$$

Zgodnie z modelem (8) wykorzystanie ogólnych indeksów cen obejmujących towary i usługi wymienne oraz niewymienne implikuje konieczność uwzględnienia składnika $q_t^{T,NT}$ interpretowanego jako wyższa dynamika produktywności w krajach doganiających w porównaniu z krajami rozwiniętymi.

Teoria nieubezpieczonego parytetu stóp procentowych

Wyniki badań empirycznych bazujących na teorii parytetu siły nabywczej walut prowadzą do wniosku, że rozszerzenie tej koncepcji jest konieczne w celu lepszego wyjaśnienia kształtowania się kursu walutowego

w czasie. Konieczne jest uwzględnienie dodatkowych zmiennych wpływających na kształtowanie się kursu walutowego. Jedną z koncepcji polega na uwzględnieniu wpływu wahań stóp procentowych na kształtowanie się kursu walutowego.

Równanie pokrytego parytetu stóp procentowych (ang. *covered interest rate parity* – CIP) przyjmuje postać:

$$e_{t+1}^f - e_t = i_t^1 - i_t^{*1}, \quad (9)$$

gdzie:

e_{t+1}^f jest terminowym kursem walutowym. Wyznacza on oczekiwania kursowe na okres $t+1$. W równaniu (7) i_t^1 oraz i_t^{*1} oznaczają odpowiednio krajową i zagraniczną stopę oprocentowania aktywów o terminie zapadalności przypadającym w okresie $t+1$. Równanie (9) należy traktować jako arbitraż procentowy skutkujący zrównaniem wartości aktywów niezależnie od waluty, w której są one denominowane (Kelm, 2013).

Jeśli nie zachodzi pełna substytucyjność pomiędzy krajowymi i zagranicznymi aktywami, konieczne jest uchylenie założenia o braku awersji do ryzyka walutowego. Jeśli inwestorzy inaczej oceniają ryzyko dwóch aktywów denominowanych w różnych walutach, oczekiwania dotyczące kursu walutowego w następnym okresie powinny uwzględniać premię za utrzymywanie w portfelu inwestycyjnym aktywów w walucie, której kurs jest obciążony wyższym ryzykiem deprecjacji. Zgodnie z teorią niepokrytego parytetu stóp procentowych (ang. *uncovered interest rate parity* – UIP) równanie definiujące oczekiwania kursowe (kurs terminowy) w przyszłym okresie a aktualnym jego poziomem przyjmuje postać:

$$e_{t+1}^f - e_t = i_t^1 - i_t^{*1} + \lambda_{t+1}, \quad (10)$$

gdzie λ_{t+1} jest premią za ryzyko związane z wyborem waluty charakteryzującej się innym ryzykiem deprecjacji w porównaniu z walutą krajową.

Model nieubezpieczonego parytetu stóp procentowych jest wyprowadzany przy założeniu racjonalności oczekiwań (Kelm, 2013). Zakłada się zatem, że podmioty gospodarcze posiadają pełną informację o zależnościach determinujących kurs walutowy. Założenie dotyczące

racjonalności oczekiwań podlega jednak krytyce, ponieważ przyjęcie hipotezy racjonalnych oczekiwań jest równoważne akceptacji następujących założeń:

- dostosowania cen na rynkach finansowych muszą odpowiadać kształtowaniu się fundamentów makroekonomicznych,
- transmisja impulsów między rynkami finansowymi i realną sferą gospodarki jest jednokierunkowa (zaburzenia w sferze realnej oddziałują na dostosowania cen, a odwrotna zależność nie zachodzi).

Inne determinanty kursu walutowego. Modele CHEER i BEER

Wyniki badań empirycznych poświęconych identyfikacji determinant i prognozowaniu kursu walutowego wskazują, że omawiane powyżej modele oparte na teoriach PPP oraz UIP nie dostarczają satysfakcjonujących rezultatów. Jednym z podejść uwzględniających zarówno teorię PPP, jak i UIP jest model CHEER (ang. *capital enhanced equilibrium exchange rate*), w którym przyjmuje się, że nominalny bilateralny kurs walutowy dla par krajów zależy od relacji poziomów cen, a także dysparytetu krótkoterminowych i dysparytetu długoterminowych stóp procentowych. Ponieważ omawiane podejście CHEER uwzględnia dysparytety stóp procentowych zarówno długo-, jak i krótkoterminowych, kursy walutowe modelowane za pomocą tego podejścia są nazywane kursami walutowymi równowagi uwzględniającymi przepływy kapitałowe (por. np. Juselis i MacDonald, 2000).

Do popularnych modeli wyjaśniających kształtowanie się kursu walutowego należy model behawioralnego kursu walutowego równowagi (ang. *behavioral equilibrium exchange rate*, BEER). W modelu tym wahania zmiennych fundamentalnych prowadzą do zmian oczekiwań kursowych, które to następnie zgodnie z teorią nieubezpieczonego parytetu stóp procentowych mają wpływ na realny kurs walutowy. Zgodnie z omawianym modelem realny kurs walutowy zależy od dysparytetu stóp procentowych, a także zbioru kategorii ekonomicznych wpływających na oczekiwania kursowe. W badaniach empirycznych poświęconych determinantom oczekiwań kursowych najczęściej wymienia się (Kelm, 2013):

- aktywa zagraniczne netto,
- relatywne produktywności czynników produkcji w sektorze dóbr wymiennalnych,
- wahania popytu oraz cen w sektorze dóbr niewymiennych,
- kategorie aproksymujące szokowe zmiany podaży lub popytu na ogół związane ze zmianami *terms of trade* lub ze zmianami cen surowców.

Systemy kursowe

W literaturze można spotkać różne klasyfikacje kursów walutowych. W najbardziej ogólnym ujęciu stosuje się dychotomiczny podział na systemy kursów sztywnych i systemy kursów płynnych. Trudno jednak nie odnieść wrażenia, że podział ten nie oddaje różnorodności stosowanych w praktyce rozwiązań.

W niniejszym opracowaniu przedstawiona zostanie klasyfikacja systemów kursowych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW). Fundusz, będący międzynarodową instytucją finansową, ma wśród swoich celów m.in.: wspieranie międzynarodowej współpracy walutowej, przyczynianie się do stabilności kursów walutowych, udzielanie pomocy finansowej krajom doświadczającym trudności w zrównoważeniu bilansu płatniczego. Fundusz gromadzi także statystyki dotyczące przyjętych przez kraje reżimów kursowych. W szczególności każdy kraj członkowski, zgodnie ze statutem MFW, ma obowiązek powiadomienia Funduszu o stosowanym systemie kursu walutowego oraz wszystkich zmianach w tym zakresie (IMF, 2023).

Zgodnie z klasyfikacją z 2009 r. MFW wyróżnia cztery grupy systemów kursowych:

1. sztywne (ang. *hard pegs*),
2. pośrednie (ang. *soft pegs*),
3. płynne (ang. *floating regimes*),
4. pozostałe (ang. *residual*).

W ramach grup 1–3 MFW dokonuje dalszych podziałów. Łącznie Fundusz wyodrębnia 10 systemów kursowych (por. tabela 3). Poniżej omówiony zostanie każdy z nich.

Tabela 3. Systemy kursowe wg MWF

Lp.	System kursowy	Grupa
1.	System kursowy bez własnej waluty (ang. <i>no separate legal tender</i>)	szttywne
2.	Izba walutowa (ang. <i>currency board</i>)	szttywne
3.	Konwencjonalny kurs stały (ang. <i>conventional peg</i>)	pośrednie
4.	Stabilizowany kurs walutowy (ang. <i>stabilized arrangement</i>)	pośrednie
5.	Pełzający parytet (ang. <i>crawling peg</i>)	pośrednie
6.	Mechanizm zbliżony do pełzającego parytetu (ang. <i>crawl-like arrangement</i>)	pośrednie
7.	Kurs stały w przedziale wahań (ang. <i>pegged exchange rate within horizontal bands</i>)	pośrednie
8.	Kurs płynny (ang. <i>floating</i>)	płynne
9.	Kurs całkowicie płynny (ang. <i>free floating</i>)	płynne
10.	System kursu stałego bez jednoznacznej definicji (ang. <i>other managed arrangements</i>)	pozostałe

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF (2023).

System kursowy bez własnej waluty

W systemie bez własnej waluty waluta innego kraju funkcjonuje jako jedyny prawny środek płatniczy (formalna dolaryzacja). Władza monetarna nie ma żadnej kontroli nad krajową polityką pieniężną. Warto zauważyć, że systemy kursowe krajów należących do unii monetarnej lub walutowej, w której ten sam środek płatniczy jest używany przez wszystkich członków ugrupowania, są odnoszone do reguł funkcjonowania wspólnej waluty. Dla przykładu kraje Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej klasyfikowane są jako stosujące system kursu całkowicie płynnego.

Izba walutowa

W przypadku funkcjonowania izby walutowej władze monetarne są prawnie zobowiązane do wymiany waluty krajowej na określoną walutę obcą po stałym kursie walutowym. W analizowanym mechanizmie waluta krajowa jest zazwyczaj w pełni pokryta przez aktywa zagraniczne. Bank centralny nie pełni swoich tradycyjnych funkcji takich jak np. funkcja pożyczkodawcy ostatek instancji. Izba walutowa pozostawia mało miejsca na dyskrejonalną politykę pieniężną.

Konwencjonalny kurs stały

W systemie konwencjonalnego kursu stałego waluta krajowa jest powiązana z inną walutą lub koszykiem walut. Na ten koszyk składają się na ogół waluty głównych partnerów w wymianie handlowej lub kapitałowej, natomiast obowiązujące wagi dla poszczególnych walut odzwierciedlają strukturę przepływów handlowych, kapitałowych czy też usług. W warunkach konwencjonalnego kursu stałego krajowe władze monetarne są gotowe do przeprowadzania interwencji walutowych mających na celu utrzymywanie parytetu. Interwencje te mogą mieć charakter bezpośredni (np. poprzez kupno i sprzedaż walut obcych na rynku) lub pośredni (wówczas wykorzystywana jest np. polityka stopy procentowej, nakładane są regulacje związane z wymianą walut, podejmowane są interwencje przez inne publiczne instytucje). Kurs walutowy może się wahać w wąskim paśmie $\pm 1\%$ wokół ustalonego kursu centralnego bądź rozpiętość między maksymalną a minimalną wartością rynkowego kursu spot nie może przekraczać 2% przez co najmniej 6 miesięcy.

Stabilizowany kurs walutowy

W przypadku gdy w danym kraju obowiązuje stabilizowany kurs walutowy, wówczas kurs może być stabilizowany wobec jednej waluty albo koszyka walut. Rynkowy kurs spot powinien się utrzymywać wewnątrz 2% przedziału wahań przez 6 miesięcy lub więcej (z wyjątkiem określonej liczby wartości odstających). Fakt stabilizowania waluty musi być statystycznie potwierdzony.

Pełzający parytet

W przypadku pełzającego parytetu punktem wyjścia jest kurs centralny. Jest on stopniowo korygowany według stałej stopy albo w odpowiedzi na kształtowanie się określonych kategorii ekonomicznych. Tymi kategoriami mogą być różnice w inflacji względem głównych partnerów handlowych albo różnice między celem inflacyjnym a oczekiwaną inflacją u głównych partnerów handlowych. Jak zauważa Tymoczko (2013),

system pełzającego parytetu jest na ogół dobrym rozwiązaniem w przypadku krajów chcących ograniczyć inflację.

Mechanizm zbliżony do pełzającego parytetu

W przypadku mechanizmu zbliżonego do pełzającego parytetu, kurs walutowy musi pozostawać w wąskim, dwuprocentowym paśmie w stosunku do statystycznie zidentyfikowanego trendu przez okres nie krótszy niż 6 miesięcy. Liczba okresów, w których znajduje się on poza przedziałem, nie może przekraczać określonej wielkości. System zakłada monotoniczną i ciągłą aprecjację albo deprecjację, natomiast roczna stopa zmiany wynosi co najmniej 1%.

Kurs stały w przedziale wahań

Wartość waluty jest utrzymywana w paśmie wahań o szerokości przynajmniej $\pm 1\%$ wokół kursu centralnego bądź różnica między maksymalnym a minimalnym kursem walutowym jest większa niż 2%.

System kursu stałego bez jednoznacznej definicji

Jest to system kursowy, który stosuje się wówczas, gdy charakterystyki właściwe dla innych istniejących kategorii nie są spełnione, np. w sytuacji, gdy kraj łączy elementy różnych systemów kursowych. Było to widoczne np. w czasie globalnego kryzysu finansowego XXI w.

Kurs płynny

System zakłada kształtowanie się kursu walutowego w zależności od działania sił rynkowych. Dopuszcza przy tym interwencje walutowe, które mogą mieć charakter zarówno bezpośredni, jak i pośredni. Ich celem jest łagodzenie wahań kursowych, a także przeciwdziałanie nadmiernym zmianom kursu walutowego. Oznacza to zatem, że interwencje

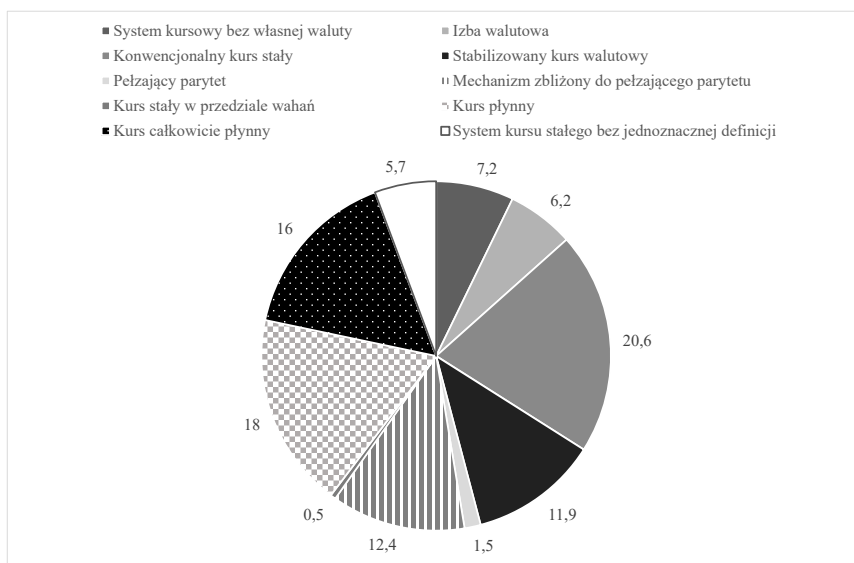
walutowe podejmowane są sporadycznie. Nadmierne wahania kursu walutowego utrudniają efektywne gospodarowanie oraz podejmowanie kluczowych decyzji podmiotom gospodarczym. Zbyt silna lub zbyt słaba wartość waluty może być problemem dla firm nastawionych na eksport, importerów dóbr i surowców lub też w przypadku nadmiernego zadłużenia krajowych podmiotów w walucie obcej. Niemniej jednak stabilizowanie kursu na określonym poziomie nie jest kompatybilne z omawianym systemem.

Kurs całkowicie płynny

W przypadku kursu całkowicie płynnego władze monetarne zakładają, że jego kształtowanie się powinno zależeć wyłącznie od czynników rynkowych. Oznacza to zatem, że wyżej wymienione determinanty kursu walutowego powinny być najważniejszymi wyznacznikami jego poziomu. Interwencje dopuszczone są tylko w wyjątkowych sytuacjach. Ich przeprowadzenie jest uzasadnione zaburzonymi warunkami rynkowymi. Dodatkowo krajowe władze monetarne mają obowiązek dostarczyć dane potwierdzające, że liczba dokonanych interwencji w ciągu ostatnich 6 miesięcy nie przekroczyła 3, zaś każda z nich nie mogła trwać dłużej niż 3 dni robocze.

Rysunek 1 przedstawia udział poszczególnych systemów kursowych stosowanych przez kraje należące do MFW (łącznie 190 krajów) w kwietniu 2022 r. Jak widać, dominuje grupa systemów pośrednich – prawie połowa krajów członkowskich stosowała to rozwiązanie. W jej ramach najczęściej wybierany był konwencjonalny kurs stały (20,6%). Istotne udziały miały także stabilizowany kurs walutowy (11,9%) oraz mechanizm zbliżony do pełzającego parytetu (12,4%). Ponad jedna trzecia krajów stosowała system płynnego (18%) bądź całkowicie płynnego (16%) kursu walutowego. Najrzadziej występującymi systemami były kurs stały w przedziale wahań (0,5%) oraz pełzający parytet (1,5%).

Rysunek 1. Stosowane systemy kursowe (% wszystkich członków MFW)



Źródło: opracowanie własne na podstawie (IMF, 2023, s. 7). Stan na 30.04.2022.

Tabela 4. System kursowy a strategia polityki pieniężnej

		Strategia polityki pieniężnej						
		Kontrola kursu walutowego				Kontrola podaży pieniądza	Bezpośredni cel inflacyjny	Inne
		USD	EUR	Koszyk walut	Inne			
System kursowy	System kursowy bez własnej waluty	7	4	–	3	–	–	–
	Izba walutowa	8	2	–	2	–	–	–
	Konwencjonalny kurs stały	14	18	2	5	1	–	–
	Stabilizowany kurs walutowy	6	2	1	–	5	2	7
	Pełzający parytet	2	–	1	–	–	–	–
	Mechanizm zbliżony do pełzającego parytetu	–	–	1	–	10	6	7
	Kurs stały w przedziale wahań	–	–	1	–	–	–	–
	System kursu stałego bez jednoznacznej definicji	–	–	2	–	4	–	5
	Kurs płynny	–	–	–	–	5	27	3
	Kurs całkowicie płynny	–	–	–	–	–	10	21

Źródło: opracowanie własne na podstawie (IMF, 2023, s. 12-14). Stan na 30.04.2022.

Tabela 4 zestawia przyjęty system kursowy z realizowaną strategią polityki pieniężnej. Kontrola kursu walutowego była najczęściej stosowaną strategią (ponad 40% członków MFV). W większości przypadków łączyła się ona z systemem konwencjonalnego kursu stałego przy mniejszych udziałach kursów klasyfikowanych jako *hard pegs*. Dominującą kotwicą nominalną pozostaje dolar amerykański, na drugim miejscu znajduje się euro – wybierane głównie przez kraje mające historyczne związki z państwami strefy euro (kraje strefy franka CFA), posiadające silne relacje handlowe z krajami wspólnego obszaru walutowego (np. jednostronna euroizacja w Czarnogórze) czy też członków UE pozostających poza strefą euro (np. Bułgaria stosująca izbę walutową).

Drugą najczęściej stosowaną strategią była strategia bezpośredniego celu inflacyjnego. W przeważającej części była ona realizowana w warunkach płynnego bądź całkowicie płynnego kursu walutowego. Takie połączenie odzwierciedla tzw. trójkąt niespójności Frankela, zgodnie z którym kraj nie może jednocześnie osiągnąć trzech celów: niezależności polityki pieniężnej, stabilności kursu walutowego, pełnej integracji finansowej z rynkiem światowym. Możliwa jest co najwyżej realizacja dwóch celów (Bilski, 2006). Chcąc czerpać korzyści z pełnej integracji finansowej, kraje opierające swoją politykę pieniężną na strategii bezpośredniego celu inflacyjnego musiały „poświęcić” cel stabilności kursów walutowych.

Interwencje walutowe

Władze monetarne mogą stwierdzić, iż kurs walutowy jest zbyt wysoki lub zbyt niski w porównaniu z jego optymalnym poziomem, wynikającym z założeń w ramach przyjętego systemu kursowego lub zależnym od wyników estymacji parametrów modelu ekonometrycznego. Banki centralne gromadzą rezerwy walutowe, których zwiększanie lub zmniejszanie może mieć na celu obniżenie lub zwiększenie wartości waluty, lub ograniczenie zmienności kursu walutowego. W przypadku gdy celem banku centralnego jest utrzymanie kursu walutowego na określonym poziomie lub wewnątrz pewnego pasma wahań, interwencje mają na celu niedopuszczenie do wzrostu lub spadku kursu walutowego powyżej/poniżej określonego pasma wahań.

Interwencje walutowe mogą być także przeprowadzane w sytuacji, gdy nie istnieje określony poziom lub przedział wahań, wewnątrz którego kurs walutowy powinien zostać utrzymany. W warunkach płynnego kursu walutowego waluta krajowa może się na tyle osłabić, że spłata długu denominowanego w obcej walucie staje się bardzo kosztowna, natomiast koszty importu utrudniają przedsiębiorcom prowadzenie działalności gospodarczej. Wówczas podejmowane są decyzje o przeprowadzeniu interwencji walutowej mającej na celu wzmocnienie wartości waluty krajowej względem walut zagranicznych. W odwrotnym przypadku wartość waluty może okazać się być wyższa od poziomu optymalnego z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki. W przypadku krajów zorientowanych na eksport zbyt wysoka wartość waluty może oznaczać trudności eksporterów i utrzymywanie się deficytów na rachunkach obrotów bieżących. Władze monetarne mogą wówczas zdecydować się na przeprowadzenie interwencji walutowej mającej na celu osłabienie waluty krajowej.

Interwencje walutowe zazwyczaj przeprowadza się na rynku spot poprzez bezpośredni kontakt z uczestnikami rynku albo poprzez aukcje na rynku walutowym. Niemniej jednak interwencje walutowe przeprowadza się także czasami na rynku forward lub na rynku opcji. Zdarza się także, że interwencje walutowe mają charakter werbalny.

Strategia *leaning against the wind*, podejmowana przeciwko trendowi, polega na takim zarządzaniu rezerwami walutowymi, aby zapobiec nadmiernej deprecjacji lub aprecjacji. W warunkach osłabiania się wartości waluty strategia *leaning against the wind* polega na wyprzedży rezerw i zwiększaniu popytu na walutę kraju dokonującego interwencji. Jeśli natomiast obserwowane jest nadmierne (w stosunku do oczekiwań władz monetarnych) wzmacnianie się wartości waluty, to wówczas stosowanie omawianej strategii polega na próbie osłabienia wartości waluty poprzez zakup rezerw walutowych i sprzedaż (zwiększanie podaży) waluty krajowej.

Rzadziej stosowana jest natomiast strategia *leaning with the wind*. Jeśli bank centralny danego kraju decyduje się działać w kierunku dalszej deprecjacji (zakup rezerw walutowych i sprzedaż waluty krajowej) waluty w sytuacji, gdy obserwowana jest deprecjacja, mówimy wówczas o takiej strategii. Strategia *leaning with the wind* polega także na działaniu powodującym aprecjację, jeśli obserwowany jest trend wzrostowy dla

wartości waluty. Celem tej strategii może być podtrzymanie i utrwalenie trendu zmiany wartości waluty krajowej względem walut zagranicznych.

Generalnie interwencje walutowe polegają na zwiększaniu lub obniżaniu poziomu rezerw walutowych. Często argumentuje się, że gromadzenie rezerw walutowych jest przedsięwzięciem kosztownym (Levy et al., 2019). Dotyczy to zwłaszcza gospodarek znajdujących się w fazie doganiania. Okazuje się jednak, że koszty te zależą od typu interwencji walutowej. Jak wskazują Sosa-Padilla i Sturzenegger (2021), jeśli celem interwencji jest budowa bufora zabezpieczającego, takie działania mogą być kosztowne. Jednak wybór strategii *leaning against the wind*, mającej na celu złagodzenie negatywnego wpływu szoków na gospodarkę, wcale nie musi być kosztowny.

Ocena skuteczności interwencji walutowej zależy od celu jej dokonania. Jeśli w warunkach deprecjonowania się waluty krajowej względem walut zagranicznych władze monetarne podejmują interwencję mającą na celu wzmocnienie wartości waluty, o skuteczności interwencji mówimy wówczas, gdy wystąpiło jedno z dwóch zdarzeń:

- a. tempo osłabiania się waluty uległo zmniejszeniu,
- b. nastąpiło odwrócenie trendu i zamiast osłabiania się waluty po interwencji obserwowane jest jej wzmocnienie.

Jeśli zaszło zdarzenie a), natomiast nie zaszło zdarzenie b), mówimy o ograniczonej (słabej) efektywności interwencji walutowej. Jeśli na skutek interwencji walutowej nastąpiło istotne odwrócenie niekorzystnego trendu, to wówczas można mówić o wysokiej efektywności interwencji.

W przypadku aprecjonowania się waluty krajowej względem walut zagranicznych władze monetarne na ogół podejmują interwencję polegającą na zakupie rezerw walutowych. Ma to na celu zwiększenie podaży waluty krajowej i zmniejszenie jej wartości. Wówczas przez analogię o skuteczności interwencji mówimy wówczas, gdy wystąpiło jedno z dwóch zdarzeń:

- a. tempo wzmocniania się waluty uległo zmniejszeniu,
- b. nastąpiło odwrócenie trendu i zamiast wzmocniania się waluty po interwencji obserwowane jest jej osłabianie.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Tabela 5 przedstawia wyniki cyklicznego badania rozwoju globalnego rynku walutowego *Triennial Central Bank Survey*, realizowanego przez Bank Rozrachunków Międzynarodowych (BRM). Jak można zauważyć, na przestrzeni analizowanego okresu (2010–2022) średnie dzienne obroty na rynku walutowym prawie się podwoiły. W 2022 r. obrót przekroczył 7,5 bln USD, co jest najwyższym poziomem w historii. Pod względem rodzaju transakcji dominujący udział nieprzerwanie stanowią swapy walutowe oraz kasowe transakcje walutowe przy systematycznie rosnącej roli transakcji *outright forward*.

Struktura walutowa obrotów na globalnym rynku dewizowym pokazuje, które waluty są wykorzystywane jako środek płatniczy w sferze prywatnej i oficjalnej (Bilski, 2006). Od dziesięcioleci dolar amerykański odgrywa kluczową rolę w obrotach światowego rynku walutowego. Jego pozycji nie osłabiło utworzenie Unii Gospodarczej i Walutowej i wprowadzenie euro. Wręcz przeciwnie, kolejne edycje badania BRM wskazują na wzrost (choć niewielki) udziału dolara przy jednoczesnym (niewielkim) spadku udziału euro. Świadczą o tym dane zaprezentowane w tabeli 6. Na dalszych miejscach znalazły się jen japoński i funt brytyjski. USD, EUR, JPY i GBP (w tej kolejności) są również najczęściej wykorzystywanymi walutami na międzynarodowym rynku długu (tabela 7 i tabela 8).

Tabela 5. Średnie dzienne obroty na rynku walutowym (w mld USD) (średnie obroty z kwietnia)

	2010	2013	2016	2019	2022
Rynek walutowy	3973	5357	5066	6581	7506
Kasowe transakcje walutowe	1489	2047	1652	1979	2104
Transakcje <i>outright forward</i>	475	679	700	998	1163
Swapy walutowe	1759	2240	2378	3198	3810
Transakcje CIRS	43	54	82	108	124
Opcje walutowe i inne	207	337	254	298	304

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.bis.org/statistics/rpfx22.htm>

Kasowa transakcja walutowa polega na wymianie określonej kwoty waluty na inną walutę po kursie, który jest ustalany w momencie zawarcia transakcji. Rozrachunek tej transakcji następuje do dwóch dni roboczych. Transakcja *outright forward* polega na wymianie określonej kwoty waluty po kursie ustalonym w momencie zawarcia transakcji, przy czym rozliczenie następuje po upływie przynajmniej dwóch dni roboczych. Swap walutowy to transakcja wymiany jednej waluty na drugą, połączona z transakcją odwrotnej wymiany w przyszłości. CIRS (*Currency Interest Rate Swap*) to umowa między dwiema stronami, w ramach której zobowiązują się one do okresowej wymiany płatności odsetkowych wyrażonych w różnych walutach, które są naliczane dla ustalonej kwoty nominalnej i dla określonego okresu. Opcja walutowa to umowa dająca nabywcy prawo, lecz niestwarzająca obowiązku, nabycia lub sprzedaży określonej ilości waluty w zamian za inną walutę po ustalonym z góry kursie, w określonym terminie w przyszłości (opcja europejska) lub w dowolnym momencie od daty zakupu do daty wygaśnięcia (opcja amerykańska).

Tabela 6. Udział procentowy walut w obrotach rynku walutowego

	2010	2013	2016	2019	2022
USD	84,9	87,0	87,6	88,3	88,4
EUR	39,0	33,4	31,4	32,3	30,5
JPY	19,0	23,0	21,6	16,8	16,7
GBP	12,9	11,8	12,8	12,8	12,9
RMB	0,9	2,2	4,0	4,3	7,0
Pozostałe	43,4	42,5	42,6	45,4	44,4
Wszystkie waluty	200,0	200,0	200,0	200,0	200,0

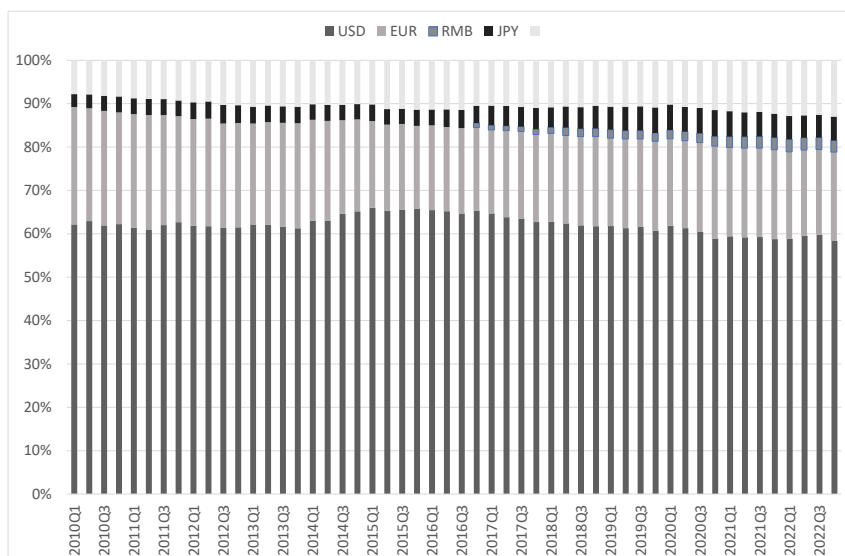
Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.bis.org/statistics/rpfx22.htm>
 Łączny obrót wynosi 200%, ponieważ w każdej transakcji biorą udział dwie waluty.

Waluty zaliczane do tzw. wielkiej czwórki dominują również w globalnej strukturze rezerw walutowych z odpowiednimi udziałami procentowymi: USD 58,4%, EUR 20,5%, JPY 5,5%, GBP 4,9% (dane MFW za IV kwartał 2022 r.). W roli waluty rezerwowej nadal widoczna jest supremacja USD, choć jego udział systematycznie się obniża na przestrzeni ostatnich dekad. O ile bowiem udział ten pod koniec lat 70. XX w. wynosił 75%, a na początku XXI w. 70%, to od 2021 r. utrzymuje się poniżej 60% (por. Bogołębska et al., 2022; rysunek 2).

Analizując strukturę globalnych rezerw walutowych, w ostatnich latach można także zauważyć wzrost znaczenia walut nietradycyjnych, definiowanych jako nienależące do „wielkiej czwórki”. Ich udział zwiększył się od znikomych poziomów na początku XXI w. do ponad 10% w IV kw. 2022 r. Za ok. jedną czwartą tego wzrostu odpowiada juan chiński.

W kierunku dalszego zmniejszania roli dolara w strukturze globalnych oficjalnych aktywów rezerwowych może oddziaływać aktywna dywersyfikacja ze strony banków centralnych gospodarek wschodzących, w tym w szczególności krajów BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, Republika Południowej Afryki). Kontekstem dla tego procesu są geopolityczne konsekwencje wojny na Ukrainie. Ważnym jego przejawem były zaś rekordowe zakupy złota banków centralnych w 2022 r., zwiększające ich zasoby łącznie o 1136 ton (wzrost rzędu 152% w stosunku do 2021 r.). Najwięcej złota kupiły Turcja, Chiny, kraje Bliskiego Wschodu.

Rysunek 2. Struktura globalnych oficjalnych aktywów rezerwowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IMF COFER.

Tabela 7. Międzynarodowy rynek długu wg waluty denominowania (% całości)

	USD	EUR	JPY	GBP	RMB	Pozostałe
2010	53,7	24,3	4,2	6,0	0,1	11,6
2011	55,5	23,1	3,9	5,8	0,3	11,4
2012	57,2	22,1	3,5	5,6	0,4	11,2
2013	60,0	21,0	3,0	5,5	0,6	9,9
2014	61,2	21,2	2,8	5,4	0,7	8,8
2015	61,7	22,2	2,6	5,4	0,8	7,3
2016	63,2	21,9	2,3	5,1	0,6	6,8
2017	64,2	21,4	2,2	5,0	0,6	6,6
2018	65,0	21,3	2,1	4,9	0,6	6,0
2019	65,6	21,0	2,0	4,9	0,5	6,0
2020	66,2	20,8	1,9	4,6	0,6	6,0
2021	66,7	20,8	1,7	4,5	0,6	5,6
2022q4	65,5	22,0	1,8	4,5	0,8	5,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie EBC (2023).

Tabela 8. Międzynarodowe pożyczki wg waluty denominowania (% całości)

	USD	EUR	JPY	GBP	Pozostałe
2010	56,3	24,5	2,6	4,4	12,3
2011	55,3	24,9	3,1	4,6	12,2
2012	54,7	25,2	3,1	4,9	12,2
2013	55,7	23,0	4,3	4,9	12,1
2014	56,3	23,6	3,9	4,8	11,4
2015	58,7	22,0	3,4	4,7	11,2
2016	59,2	22,1	3,5	5,3	9,8
2017	58,1	21,9	3,3	5,5	11,2
2018	56,4	24,3	3,2	5,7	10,4
2019	55,8	24,2	3,1	5,8	11,0
2020	55,1	23,6	3,8	5,8	11,6
2021	55,7	24,8	3,3	5,3	10,9
2022q4	52,0	27,6	4,7	5,7	10,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie EBC (2023).

BIBLIOGRAFIA

- Balassa, B. (1964). The Purchasing-Power Parity Doctrine: a reappraisal. *Journal of Political Economy*, 72(6), 584–596. DOI: 10.1086/258965.
- Bilski, J. (2006). *Międzynarodowy system walutowy: Kierunki ewolucji*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- BIS (2022). *Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and Over-the-counter (OTC) derivatives markets in 2022*. Bank for International Settlements. 2022. <https://www.bis.org/> (dostęp: 30.12.2023).
- Bogołębska, J., Feder-Sempach, E., & Stawasz-Grabowska, E. (2022). *Safe assets w międzynarodowym systemie finansowym: problemy kreacji i perspektywy*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- ECB (2023). *The international role of the euro, June 2023*. European Central Bank. <https://www.ecb.europa.eu/pub/ire/html/ecb.ire202306~d334007ede.en.html> (dostęp: 30.12.2023).
- IMF (2023). *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2022*. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/Annual-Report-on-Exchange-Arrangements-and-Exchange-Restrictions/Issues/2023/07/26/Annual-Report-on-Exchange-Arrangements-and-Exchange-Restrictions-2022-530144> (dostęp: 30.12.2023).
- Jusélius, K., & MacDonald, R. (2000). Interest Rate and Price Linkages between the USA and Japan: Evidence from the Post-Bretton Woods Period. *RePEc: Research Papers in Economics*. <https://econpapers.repec.org/paper/kudkuiedp/0013.htm> (dostęp: 15.12.2023).
- Kelm, R. (2013). *Kurs złoty/euro: teoria i empiria*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Tymoczko, I.D. (2013). Analiza porównawcza systemów kursu walutowego. *Materiały i Studia NBP*, 287. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Levy-Yeyati, E., & Gómez, J.F. (2022). Leaning-against-the-wind intervention and the “carry-trade” view of the cost of reserves. *Open Economies Review*, 33(5), 853–877. DOI: 10.1007/s11079-022-09689-z.
- Sarno, L., Taylor, M.P., & Frankel, J.A. (2003). *The economics of exchange rates*. DOI: 10.1017/cbo9780511754159.
- Samuelson, P.A. (1964). Theoretical notes on trade problems. *The Review of Economics and Statistics*, 46(2), 145. DOI: 10.2307/1928178.
- Sosa-Padilla, C., & Sturzenegger, F. (2023). Does it matter how central banks accumulate reserves? Evidence from sovereign spreads. *Journal of International Economics*, 140, 103711. DOI: 10.1016/j.jinteco.2022.103711.

Marek Maciejewski
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
<https://orcid.org/0000-0003-1343-3764>
<https://doi.org/10.35765/slowniki.434>

Międzynarodowy system walutowy

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Międzynarodowy system walutowy stanowi układ zasad oraz instytucji, które określają metody i uwarunkowania funkcjonowania pieniądza i realizowania płatności w stosunkach międzynarodowych.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Pierwszym w pełni ukształtowanym międzynarodowym systemem walutowym był system waluty złotej, który z czasem ulegał modyfikacjom. Po II wojnie światowej, w ramach systemu z Bretton Woods, funkcjonował system dolarowo-złoty, a obecne rozwiązanie określa się systemem wielodewizowym.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: We współczesnym międzynarodowym systemie walutowym państwa mają prawo do samodzielnego wyboru rodzaju polityki kursowej. Kształt polityki kursowej poszczególnych państw jest zatem uwarunkowany przede wszystkim realizacją celów wewnętrznej polityki gospodarczej. Skutkuje to zmiennością kursów walutowych i wymaga utrzymywania rezerw dewizowych, których głównym elementem składowym jest dolar amerykański.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: Możliwość utraty zaufania do dolara oznaczałaby upadek współczesnego międzynarodowego systemu walutowego, stąd pojawiają się propozycje alternatywnych form pieniądza międzynarodowego, które nawiązują do stabilnych rozwiązań postulowanych w poprzednich systemach walutowych.

Słowa kluczowe: Bretton Woods, dolar, kurs walutowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, międzynarodowy system walutowy

Definicja pojęcia

Międzynarodowy system walutowy stanowi układ zasad oraz instytucji, które określają metody i uwarunkowania funkcjonowania pieniądza i realizowania płatności w stosunkach międzynarodowych (Zabielski, 2002). Zasady te obejmują zarówno reguły i zwyczaje, które wykształciły się w toku praktycznej działalności uczestników międzynarodowego obrotu gospodarczego, jak i normy ustalone w wyniku zawartych układów wielostronnych. Istotny składnik międzynarodowego systemu walutowego stanowią również narodowe i międzynarodowe instytucje. Ich zadaniem jest realizacja przedstawionych zasad, nadzór nad ich przestrzeganiem oraz dostosowywanie ich do nowych wyzwań i uwarunkowań międzynarodowych stosunków finansowych.

Celem istnienia międzynarodowego systemu walutowego jest wspieranie wymiany dóbr i usług oraz przepływów kapitałowych w warunkach stabilności zewnętrznej gospodarek biorących udział w tej wymianie (Bogołębska, 2020). Potrzeba realizacji tego celu wynika przede wszystkim z występowania w poszczególnych państwach i grupach państw odrębnych systemów pieniężnych i walutowych. W tej sytuacji niezbędne jest zapewnienie swobody dokonywania płatności międzynarodowych, metod wyrównywania bilansu płatniczego oraz określenie zasad wymiennalności walut. Międzynarodowy system walutowy daje podstawy dla mechanizmu tworzenia jednej lub wielu walut międzynarodowych. Może on zostać oparty na koncepcji stałych kursów walut państw należących do systemu. Można również zdecydować, że wzajemne relacje walut kształtowane będą przez czynniki rynkowe, a zatem podaż i popyt na rynku walutowym. Pierwsze rozwiązanie wymaga współpracy walutowej uczestników systemu i polega na przyjęciu wspólnego miernika wartości, który jest zarówno środkiem płatniczym w transakcjach międzynarodowych, jak i punktem odniesienia w ustalaniu kursów walut państw należących do systemu. Rolę miernika wartości i międzynarodowego środka płatniczego pierwotnie w międzynarodowych systemach walutowych pełniło złoto. Z czasem złoto zachowało funkcję miernika wartości, natomiast rola międzynarodowego środka płatniczego przypadła walucie najsilniejszego państwa międzynarodowego systemu walutowego. Drugie rozwiązanie, oparte na kursach płynnych, nie wymaga współpracy walutowej państw, a o pełnienie funkcji miernika wartości

i międzynarodowego środka płatniczego mogą konkurować waluty najsilniejszych na świecie państw i integrujących się grup państw (Jurek, 2011).

Analiza historyczna pojęcia

Do XIX wieku nie istniał międzynarodowy system walutowy, obejmujący swoim zasięgiem szeroką grupę państw. Brakowało zatem jednolitego standardu pieniądza, który ułatwiałby rozliczenia międzynarodowe. Nie podejmowano prób międzynarodowej koordynacji określania wartości krajowych jednostek pieniężnych, a poszczególne kraje samodzielnie przyjmowały odpowiadające im w tym zakresie rozwiązania. Tworzono systemy monetarne oparte zwykle na złocie lub srebrze, które odgrywały rolę prawnego środka płatniczego i miernika wartości. W rezultacie jeszcze na początku XIX wieku można było wyróżnić trzy systemy pieniężne: monometalizm srebrny, monometalizm złoty oraz bimetalizm. W krajach, w których obowiązywał monometalizm srebrny, za podstawę kruszcową pieniądza emitowanego przez bank centralny przyjmowano srebro. W monometalizmie złotym podstawę systemu pieniężnego stanowiło złoto. W krajach, gdzie obowiązywał bimetalizm, prawnie określano relację srebra do złota, a oba kruszce na równi stanowiły zabezpieczenie obiegu pieniężnego (Jeziński & Leszczyńska, 2003).

Pierwszym w pełni ukształtowanym międzynarodowym systemem walutowym był system waluty złotej. Opierał się on na współpracy monetarnej, nie był jednak wynikiem umowy międzynarodowej, ale stanowił rezultat stosowanej praktyki bankowej i handlowej. Wprowadzenie i funkcjonowanie systemu sankcjonowane było aktami prawnymi władz państwowych, przyjmowanymi w różnych latach (Bilski, 2006). Podstawy systemu waluty złotej jako pierwsza wprowadziła Wielka Brytania w latach 1816–1821, ustanawiając gwarantowaną przepisami prawa wymienialność banknotów na złoto. W późniejszym okresie podobne akty prawne, określające parytet złota i gwarantujące wymienialność banknotów na złoto, przyjmowały także inne kraje, w tym Niemcy w 1871 r., Francja w 1874 r. i Stany Zjednoczone w 1879 r. (Twarowska-Mól, 2021).

W systemie waluty złotej jednostki pieniężne każdego kraju miały ściśle określony parytet złota, który określał ich wartość w jednostkach

wagowych czystego kruszcu. Banknoty stanowiły substytut złota, a na banki nakładano obowiązek wymiany banknotów na złoto według określonego parytetu. Banki centralne zobowiązane były zatem do utrzymywania rezerw złota i odpowiedniego regulowania rozmiarów obiegu pieniądza w ustalonej proporcji do posiadanych zasobów kruszczowych.

Wzajemne relacje poszczególnych walut narodowych wynikały z porównania parytetów złota ich jednostek pieniężnych. Tak określony system kursów walutowych nazywano systemem *par values*, czyli systemem stałych kursów parytetowych (Jurek, 2008). Kursy rynkowe mogły się odchylić od parytetu do 1% w górę lub w dół, w granicach tzw. punktów złota. Punkty te odpowiadały kosztom przewozu złota, związanego z płatnościami zagranicznymi. Swoboda przepływu złota między krajami dawała gwarancję utrzymania kursów w tym przedziale, ponieważ nierównowaga wymiany handlowej nie skutkowała wzrostem wartości waluty kraju z nadwyżką, ale bardziej opłacalną (wliczając w to transport) płatnością złotem.

Przepływy złota pomiędzy krajami prowadziły do osiągnięcia równowagi zewnętrznej poprzez mechanizm cenowy, wspomagany przepływami kapitału. Proces dostosowawczy dokonywał się automatycznie, przy ograniczonej roli krajowej polityki monetarnej, i symetrycznie, zarówno w krajach dłużniczych, jak i wierzycielskich (Bogołębska, 2013). Spadek rezerw złota, spowodowany finansowaniem deficytu bilansu płatniczego, prowadził do wzrostu stopy dyskontowej i redukcji podaży pieniądza krajowego, która determinowana była wielkością rezerw złota. Skutkowało to dwukanałową redukcją deficytu. Po pierwsze, wyższe stopy procentowe prowadziły do napływu kapitału zagranicznego. Po drugie, ograniczenie emisji pieniądza krajowego oddziaływało na spadek dochodów, popytu i cen. Niższe ceny krajowe wpływały na wzrost konkurencyjności eksportu, a niższy popyt skutkowało redukcją zapotrzebowania na import. Analogicznie, nadwyżka w bilansie płatniczym, poprzez wzrost rezerw złota, zwiększoną emisję pieniądza krajowego, spadek stóp procentowych oraz wzrost popytu i cen, prowadziła do odpływu kapitału, wzrostu importu i ograniczenia eksportu.

Z czasem postępował proces ekonomizacji złota, czyli wycofywania go z obiegu i zastępowania walutami, które złoto reprezentowały. Miało to uzasadnienie techniczne i ekonomiczne, a związane było z łatwością i niższymi kosztami posługiwania się walutami zamiast kruszczem.

Waluty te przejmowały rolę środka cyrkulacji, złoto natomiast zachowywało funkcję głównego środka gromadzenia rezerw (Zabielski, 2002). Z uwagi na to, iż Wielka Brytania była wówczas głównym centrum finansowym świata, wiodącą rolę w tym zakresie odgrywał funt szterling, który w systemie waluty złotej zaczął pełnić funkcję pieniądza światowego. W walucie tej finansowano część handlu światowego oraz przechowywano część rezerw walutowych.

System waluty złotej bardzo dobrze sprawdził się w roli stabilizatora równowagi zewnętrznej państw, a stałe kursy walutowe sprzyjały rozwojowi handlu i płynności rozliczeń międzynarodowych. Wiązał się on jednak z kosztami uzależnienia wewnętrznej polityki gospodarczej od stanu równowagi zewnętrznej państw. Wymóg utrzymania stałego kursu walutowego wykluczał możliwość interwencjonizmu państwowego, a okresowa deflacja hamowała tempo wzrostu gospodarczego i sprzyjała wzrostowi bezrobocia.

Wybuch I wojny światowej w 1914 roku spowodował, że system waluty złotej przestał funkcjonować, ponieważ większość krajów (z wyjątkiem Stanów Zjednoczonych) zawiesiła wymienialność banknotów na złoto w związku z wydatkami ponoszonymi na prowadzenie wojny, których nie można było pogodzić z zasadą powiązania emisji pieniądza ze stanem rezerw złota. Stopniowo wprowadzano również zakaz eksportu złota.

Po wojnie funkcjonował system płynnych kursów walutowych, w warunkach protekcjonizmu handlowego i dużych wahań kursowych, związanych z wysokim i zróżnicowanym poziomem inflacji. Destabilizacja rynku walutowego skłaniała do przekonania o potrzebie reformy systemu walutowego. Nie było jednak możliwe przywrócenie pełnej wymienialności walut na złoto z uwagi na zbyt niskie zasoby kruszcu, zwłaszcza w państwach europejskich. Związane to było z niską produkcją złota oraz jego odpływem, głównie do Stanów Zjednoczonych, z tytułu realizacji płatności importowych.

Na mocy uchwały podjętej na Międzynarodowej Konferencji Gospodarczej w Genewie w 1922 roku powstały dwa systemy ograniczonej waluty złotej: system waluty sztabowo-złotej i system dewizowo-złoty. Stanowiły one modyfikację klasycznego systemu waluty złotej. Przywrócono stałe kursy parytetowe wyznaczone w stosunku do złota, umożliwiono swobodny przepływ złota w obiegu międzynarodowym, rezerwy

utrzymywano głównie w złocie, a rolę środka płatniczego odgrywały funt szterling i dolar amerykański. System ten nie zapewniał jednak swobodnej wymienialności walut na złoto. W systemie sztabowo-złotym waluty wymieniane były wyłącznie na wielokilogramowe sztaby złota, jedynie dla celów płatności zagranicznych. System ten został przyjęty przez Wielką Brytanię, Francję, Belgię, Włochy i Czechosłowację (Twarowska-Mól, 2021). Inne kraje, które nie posiadały wystarczających zasobów kruszcu, by gwarantować wymienialność swoich walut na złoto, przyjmowały system dewizowo-złoty, w którym pieniądz krajowy wymienialny był na waluty sztabowo-złote. W tych walutach utrzymywano również część rezerw.

W czasie wielkiego kryzysu gospodarczego (1929–1933) poszczególne państwa zaczęły podporządkowywać waluty narodowe celom polityki antykryzysowej, co znajdowało wyraz w konkurencyjnych dewaluacjach. Wiązało się to z rezygnacją z utrzymywania stałego parytetu walut, co w konsekwencji doprowadziło do odejścia od systemu waluty złotej. Za początek rozpadu systemu uznaje się zawieszenie wymienialności na złoto funta w 1931 roku, jego dewaluację i wprowadzenie przez Wielką Brytanię systemu kursu płynnego.

Dezorganizacja rynku walutowego w latach 30. XX wieku powodowała międzynarodowe trudności płatnicze i załamanie handlu międzynarodowego. Skłaniało to państwa do podjęcia współpracy w celu unormowania zmienności kursów walutowych. W 1936 roku Stany Zjednoczone, Wielka Brytania i Francja zawarły Walutowy Układ Trzech Mocarstw, tzw. Trójstronne Porozumienie, w którym zobowiązały się do powstrzymania od jednostronnych i niezgodzonych dewaluacji walut. Zakres uzgodnień i współpracy był bardzo ograniczony, porozumienie stanowiło jednak pierwsze podstawy dla odrzucenia wiązania kursów ze złotem na rzecz wymienialności walut na dolara (Jurek, 2011). Druga wojna światowa przerwała działania na rzecz rozszerzenia tej współpracy.

Jeszcze w czasie trwania drugiej wojny światowej podjęto prace nad uporządkowaniem stosunków walutowych na świecie i stworzeniem nowego międzynarodowego systemu walutowego. Kluczowe znaczenie dla określenia zasad powojennych stosunków walutowych miała konferencja międzynarodowa, która odbyła się w lipcu 1944 roku w Bretton Woods. Jej efektem było utworzenie Międzynarodowego Funduszu

Walutowego (MFW), w którego statucie ustalono obowiązki państw członkowskich Funduszu w zakresie polityki kursu walutowego. System z Bretton Woods stał się zatem pierwszym systemem walutowym wprowadzonym na drodze formalnego porozumienia międzynarodowego.

W myśl zasad systemu z Bretton Woods jedyną walutą wymienną na złoto pozostał dolar amerykański, przy ustalonej i niezmiennej, wynikającej z autonomicznych postanowień rządu USA, rządowej cenie złota równej 35 USD za uncję. Stałe parytety walut pozostałych państw członkowskich Funduszu ustalone zostały w złocie lub dolarach amerykańskich. Waluty te nie były jednak wymienne na złoto, ale tylko na waluty pozostałych państw systemu po stałych kursach parytetowych, z możliwością odchylenia od parytetu w górę lub w dół w granicach 1%. System Rezerwy Federalnej zobowiązany był do wymiany na złoto dolarów na każde żądanie banków centralnych państw członkowskich. Opierając się na tych zasadach, wprowadzono zatem system stałych kursów walutowych. W odróżnieniu jednak od rozwiązań funkcjonujących w systemie waluty złotej dopuszczono możliwość zmian parytetu walut poprzez dewaluację lub rewaluację własnej waluty. Stanowiło to próbę połączenia realizacji potrzeb rozwojowych gospodarek wewnętrznych z utrzymaniem równowagi zewnętrznej. Zmiany parytetu były jednak możliwe tylko w przypadku występowania trwałego deficytu bilansu płatniczego, a nie w celu doraźnej poprawy konkurencyjności gospodarki (Lutkowski, 2007). Zmiany te, bez zgody Międzynarodowego Funduszu Walutowego, dopuszczalne były jedynie do wysokości 10% ustalonego parytetu. Jeżeli nierównowaga wymagała głębszych interwencji na rynku walutowym, konieczna była konsultacja z MFW. Innym rozwiązaniem w ramach zasad przyjętych w systemie z Bretton Woods była możliwość finansowania deficytu z kredytów udzielonych przez MFW.

W okresie funkcjonowania systemu z Bretton Woods w strukturze rezerw banków centralnych znajdowały się złoto oraz dolary, które według założeń systemu stanowiły odpowiednik złota. Z czasem dolar, zajmując centralne miejsce w układzie kursów, stał się walutą rezerwową, transakcyjną, interwencyjną oraz miernikiem wartości. W efekcie rosło zapotrzebowanie na dolara oraz jego udział w strukturze rezerw. Wzrost obrotów handlu międzynarodowego powodował wzrost zapotrzebowania świata na rezerwy. Ograniczona produkcja złota oraz jego

przemysłowe zastosowanie, skutkowało tym, iż zaspokajanie popytu na rezerwy w postaci dolarów wymagałoby stałego utrzymywania deficytu bilansu płatniczego przez Stany Zjednoczone (Bąk, 2022). Generowało to problem niedoboru płynności międzynarodowej, który próbowano rozwiązać poprzez wprowadzenie kreowanego przez MFW pieniądza pod nazwą specjalne prawa ciągnięcia (SDR), przyznawanego krajom członkowskim Funduszu. Stanowiło to istotną modyfikację systemu z Bretton Woods, ponieważ SDR, obok złota i dolarów, stał się nowym składnikiem aktywów rezerwowych państw.

Podstawą sprawnego funkcjonowania systemu z Bretton Woods było zaufanie do dolara i jego wymienialność na złoto. Utrzymujący się jednak deficyt bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych i towarzyszące mu zjawisko nadmiaru dolarów amerykańskich na rynku światowym utrudniały utrzymanie stałej relacji dolara do złota. Wymagało to bowiem interwencji USA poprzez sprzedaż złota na rynku londyńskim oraz wymiany dolarów na złoto na żądanie państw, które w swych rezerwach posiadały dolary. W tej sytuacji Stany Zjednoczone, nie chcąc pozwolić na dalszy spadek swoich zasobów złota, zawiesiły wymienialność dolarów na złoto 15 sierpnia 1971 roku. Spowodowało to rezygnację większości państw z utrzymywania stałego kursu w stosunku do dolara, wprowadzenie kursów płynnych i destabilizację rynku walutowego. Jeszcze w grudniu tego samego roku podjęto próbę przywrócenia systemu kursów stałych. W ramach zawartego w Waszyngtonie Porozumienia smithsoniańskiego przywrócono kursy centralne do dolara, przy czym rozszerzono oficjalną marżę wahań kursów rynkowych z $\pm 1\%$ do $\pm 2,25\%$. Jednocześnie podniesiono oficjalną cenę złota z 35 do 38 dolarów za uncję (Matkowska, 2006). Nowego rozwiązania nie udało się długo utrzymać. Rosnąca inflacja i ataki spekulacyjne na funta szterlinga i dolara wymusiły na władzach Wielkiej Brytanii upłynnienie kursu w połowie 1972 roku, a USA zmuszone zostały do kolejnej dewaluacji do poziomu 42,2 dolara za uncję złota w dniu 12 lutego 1973 roku. Napięcia na rynku walutowym oraz wybuch wojny na Bliskim Wschodzie i kryzys naftowy spowodowały, że w 1973 roku Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Japonia, Włochy, Kanada i Szwajcaria podjęły decyzję o definitywnym odejściu od kursów stałych i zniesieniu wymienialności dolara na złoto, co oznaczało upadek systemu z Bretton Woods i wprowadzanie kursów płynnych.

Od tego czasu na forum MFW trwały prace nad reformą międzynarodowego systemu walutowego. Ustaleń w tym zakresie dokonano w styczniu 1976 roku w Kingston na Jamajce, natomiast odpowiednie przepisy do Umowy MFW weszły w życie 1 kwietnia 1978 roku. Zgodnie z nimi wprowadzono zakaz ustalania parytetu złota dla walut narodowych i ustalania urzędowych cen złota. Oznaczało to, że waluty nie są wymienne na złoto, lecz wyłącznie na inne waluty. Zreformowany system oparty został zatem na pieniądzu fiducyjnym, niemającym oparcia w złocie, i prawie banków centralnych do jego nieograniczonej emisji. Kraje członkowskie mogły ustalać wartość swoich walut w stosunku do SDR lub walut innych krajów. Zniesiono również zasadę stałych kursów walut, a kraje członkowskie uzyskały swobodę wyboru systemu kursowego, nałożono jednak na nie obowiązek zgłaszania do MFW swoich decyzji o wyborze reguł kursowych (Jurek, 2011). Złoto zostało wyparte ze zreformowanego międzynarodowego systemu walutowego, a jego rola ograniczona została do składnika oficjalnych aktywów rezerwowych. W pierwotnym zamyśle pieniądzem międzynarodowym i głównym składnikiem rezerw walutowych miał być SDR. Pozostaje on jednak marginalną jednostką monetarną świata i funkcjonując wyłącznie w postaci zapisów księgowych, służy tylko do regulowania zobowiązań płatniczych między krajami członkowskimi MFW i ich rozliczeń z Funduszem. W roli pieniądza międzynarodowego wysoko rozwinięte kraje chętniej widzą własne waluty narodowe (Matkowska, 2006). W rezultacie w zreformowanym międzynarodowym systemie walutowym rolę pieniądza światowego odgrywał dolar, co wynikało z dominującej pozycji Stanów Zjednoczonych w gospodarce światowej. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że w znowelizowanym statucie MFW wprowadzono pojęcie walut swobodnie używanych. Przyjmuje się, że waluty te są powszechnie używane do dokonywania płatności w transakcjach międzynarodowych i stanowią przedmiot powszechnego obrotu na głównych rynkach walutowych. W 1978 roku do tej grupy walut zaliczono, oprócz dolara, także jena japońskiego, funta szterlinga, franka francuskiego i markę niemiecką. Od 1981 roku waluty swobodnie używane tworzą koszyk SDR. Od 1999 roku status takiej waluty, w miejsce marki i franka, uzyskało euro, a od 2016 roku także juan chiński.

W ramach międzynarodowego systemu walutowego funkcjonuje wiele regionalnych oraz narodowych systemów walutowych. Przykładem

systemu regionalnego był powołany do życia w 1979 roku Europejski System Walutowy i utworzona w jego miejsce w 1999 roku strefa euro.

Zreformowany w 1978 roku międzynarodowy system walutowy określa się jako system wielodewizowy, czyli taki, który składa się z różnych rodzajów pieniądza międzynarodowego (Zabielski, 2002). Z założenia ma on zapewniać wielość źródeł płynności międzynarodowej, a zatem rozluźnienie związku między wzrostem podaży waluty międzynarodowej a deficytem bilansu płatniczego jej emitenta, jak to było w systemie walutowym z Bretton Woods. Współczesny system walutowy powinien również umożliwiać elastyczność i swobodę poszczególnych krajów w doborze środków przywracania równowagi zewnętrznej (Matkowska, 2006). Założenia systemu opierają się jednak na wielości walut pełniących funkcję pieniądza międzynarodowego. Tymczasem w praktyce w stosunkach międzynarodowych powszechnie akceptowanych jest tylko kilka walut w charakterze środka rozliczeniowego, płatniczego i przechowywania wartości. Na tle innych walut utrzymuje się przy tym wyraźna przewaga dolara amerykańskiego we wszystkich tych funkcjach pieniądza międzynarodowego (Twarowska-Mól, 2021). Skutkuje to niedostatkami płynności międzynarodowej i globalną nierównowagą płatniczą, a w uprzywilejowanej pozycji stawia gospodarkę Stanów Zjednoczonych, które mogą utrzymywać deficyt tak długo, dopóki występuje popyt na ich walutę. Nierównowagom płatniczym sprzyja również brak skutecznego nadzoru nad polityką kursową poszczególnych państw, które mogą wykorzystywać ją jako instrument wsparcia konkurencyjności gospodarki krajowej.

Kryzysy walutowe lat 90. XX w. doprowadziły do reformy międzynarodowego systemu walutowego, która polegała głównie na zapewnieniu krajom dotkniętym kryzysem możliwości korzystania z linii kredytowych MFW, pod warunkiem przedstawienia i realizacji odpowiednich programów naprawczych.

Ujęcie problemowe pojęcia

Współczesny międzynarodowy system walutowy określany jest mianem systemu z Kingston lub systemu wielodewizowego. Jedną z jego zasad mówi o swobodzie wyboru mechanizmu kursowego przez państwa MFW.

Mechanizm ten określa zasady ustalania kursu walutowego oraz interwencji walutowych, mających wpływ na stabilizację kursu. W 1975 roku wprowadzono na forum MFW zwyczaj corocznego publikowania klasyfikacji systemów kursowych deklarowanych przez kraje członkowskie. Od 1976 roku wyróżniano tylko cztery grupy systemów kursowych: kurs sztywny względem jednej waluty, kurs sztywny w stosunku do koszyka walut, kurs pośredni modyfikowany w zależności od kształtowania się wybranych wskaźników oraz wąż walutowy, polegający na usztywnieniu kilku walut względem siebie z dopuszczalnym korytarzem wahań. W 1982 i 1999 roku wprowadzono modyfikacje tej klasyfikacji. Ostatnie zmiany w tym zakresie obowiązują od 2009 roku, a klasyfikacja obejmuje dziesięć kategorii systemów kursowych (Tymoczko, 2013). Można je ująć w grupy kursów sztywnych, pośrednich, płynnych i pozostałych.

Kursy sztywne nie dopuszczają możliwości zmian kursu walutowego. Zalicza się do nich:

- System kursowy bez krajowej jednostki pieniężnej, który polega na przyjęciu waluty innego kraju za jedyny prawny środek płatniczy. Z uwagi na to, iż najwcześniej i najczęściej walutą tą był dolar, rozwiązanie takie, niezależnie od faktycznie przyjętej w danym kraju waluty, określa się mianem dolaryzacji. Wybór tej formy systemu kursowego oznacza całkowitą rezygnację władz monetarnych z kontroli nad krajową polityką pieniężną, a sytuacja gospodarcza kraju kształtuje się pod wpływem polityki pieniężnej prowadzonej przez kraj będący emitentem przyjętej waluty.
- Izba walutowa, która polega na zobowiązaniu do wymiany waluty krajowej na określoną walutę obcą po sztywnym kursie, a emisja pieniądza następuje wyłącznie poprzez wymianę waluty obcej na krajową i jest w pełni zabezpieczona aktywami zagranicznymi. W tych warunkach bank centralny nie pełni swoich tradycyjnych funkcji i ma bardzo ograniczone pole prowadzenia swobodnej polityki pieniężnej.

Do pośrednich rozwiązań w kształtowaniu reguł systemu kursowego zalicza się grupę tzw. kursów miękkich, które dopuszczają pewien zakres wahań oraz zmian relacji kursowych. Można tu wymienić:

- Konwencyonalny kurs stały, który polega na powiązaniu własnej waluty z inną walutą lub koszykiem walut na zasadach kursu stałego. Władze monetarne są zobowiązane do utrzymania tego

kursu poprzez interwencje walutowe bezpośrednie (sprzedaż lub zakup waluty obcej) i pośrednie (stosowanie odpowiedniej polityki stóp procentowych), przez okres przynajmniej sześciu miesięcy. Kurs wymiany może wahać się w wąskich granicach mniejszych niż $\pm 1\%$ wokół kursu centralnego lub maksymalna i minimalna wartość rynkowego kursu wymiany musi mieścić się w wąskim marginesie 2%.

- System stabilizowanego kursu walutowego, który polega na utrzymaniu kursu stałego w stosunku do jednej waluty lub koszyka walut, w przedziale wahań $\pm 2\%$ przez okres przynajmniej sześć miesięcy.
- Kurs stały pełzający, który polega na ustaleniu stałego kursu na zasadach podobnych jak w systemie konwencjonalnego kursu stałego. Tak określony kurs jest jednak stopniowo korygowany o określoną stałą stawkę, uzależnioną na przykład od różnic w poziomie inflacji w stosunku do głównych partnerów handlowych.
- System kursu zbliżony do pełzającego, który polega na utrzymaniu kursu w wąskim przedziale wahań $\pm 2\%$ w relacji do trendu z sześciu (lub więcej) miesięcy. W systemie tym zakładana jest ciągła i monotoniczna zmiana kursu (deprecjacja lub aprecjacja) na poziomie co najmniej 1% w skali roku.
- Kurs stały w przedziale wahań, który polega na ustaleniu stałego kursu na zasadach podobnych jak w systemie konwencjonalnego kursu stałego. Zakłada się jednak, że wartość waluty utrzymuje się w określonych marginesach wahań przekraczających $\pm 1\%$ wokół stałego kursu centralnego. Interwencji na rynku walutowym wymaga zbliżenie się kursu rynkowego do jednej z granic założonego przedziału wahań.

W systemie kursów płynnych czynnikiem decydującym o cenie waluty jest podaż i popyt na tę walutę, co oznacza, że władze monetarne nie realizują celu stabilizacji waluty krajowej. Do tej grupy kursów zalicza się:

- Kurs płynny, który w dużej mierze jest ustalany przez czynniki rynkowe. Dopuszczalne są jednak bezpośrednie i pośrednie interwencje walutowe, służące łagodzeniu tempa zmian i zapobieganiu nadmiernym wahaniom kursu walutowego.
- Kurs całkowicie płynny, który co do zasady kształtowany jest wyłącznie przez czynniki rynkowe. Interwencje walutowe mogą

być podejmowane jedynie w wyjątkowych przypadkach w celu przeciwdziałania zakłóceniom na rynku. Liczba takich interwencji musi się jednak ograniczyć do trzech przypadków w ciągu sześciu miesięcy, a każda z nich nie może trwać dłużej niż trzy dni robocze.

Funkcjonujące w praktyce gospodarczej systemy kursowe, które nie spełniają kryteriów żadnej z powyższych kategorii, MFW klasyfikuje w grupie pozostałych systemów. Charakteryzują się one zwykle częstymi zmianami polityki lub łączeniem elementów różnych systemów.

Deklarowane przez państwa corocznie do MFW systemy kursowe (systemy *de iure*) mogą się różnić od systemów faktycznie stosowanych (systemy *de facto*), co często ma związek z doraźnym dostosowywaniem polityki kursowej do bieżących potrzeb gospodarki. Dostosowania te mogą wykraczać poza dopuszczalne ramy deklarowanych systemów kursowych. W tabeli 1 dokonano zestawienia udziałów państw stosujących *de facto* poszczególne grupy systemów kursowych według obowiązującej klasyfikacji za lata 2010–2022.

Tabela 1. Systemy kursowe *de facto* w latach 2010–2022 (w %)

Systemy kursowe	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Sztywne	13,2	13,1	12,6	13,0	12,5	12,5	12,5	12,5	13,0	13,4
Pośrednie	39,7	43,5	47,1	39,6	42,2	46,4	46,4	46,9	47,7	46,9
Płynne	36,0	34,0	35,1	37,0	35,9	34,4	34,4	32,8	33,2	34,0
Pozostałe	11,1	9,4	5,2	10,4	9,4	6,7	6,7	7,8	6,1	5,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF.

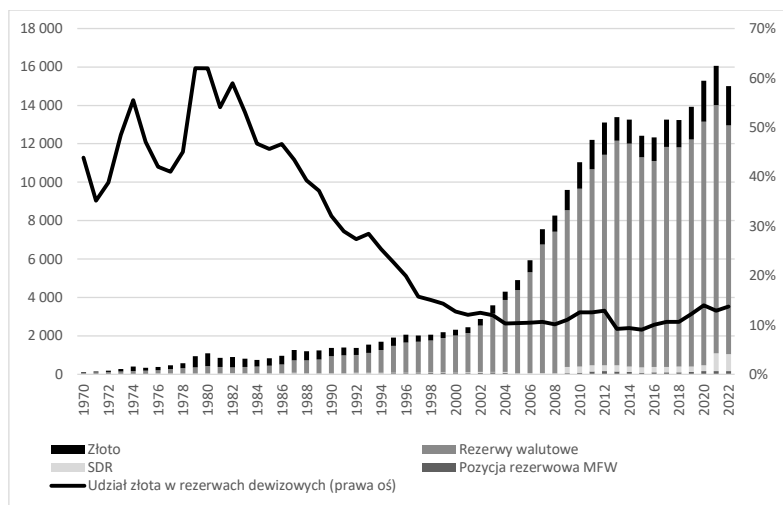
Z tabeli wynika, że od 2010 roku dominującą grupę państw stanowią te, które stosują systemy kursowe z grupy pośrednich. W tej grupie wiodące rozwiązanie stanowi konwencjonalny kurs stały. W 2022 roku grupa ta liczyła 40 państw, spośród których 18, w tym państwa Unii Gospodarczej i Walutowej Afryki Zachodniej i Wspólnoty Gospodarczej i Walutowej Afryki Środkowej, powiązały swoją walutę z euro. 14 państw powiązało w ten sposób swoje waluty z dolarem amerykańskim.

System kursów płynnych stanowi wybór blisko 1/3 ogółu państw. W 2022 roku kurs całkowicie płynny stosowany był przez 31 państw, do których zaliczono państwa strefy euro oraz np. Polskę. Kurs płynny stosowany był natomiast przez 35 państw, w tym między innymi przez Czechy, Węgry czy Turcję.

Kursy sztywne stosowane były w ostatnich latach przez 12–14% państw. W 2022 roku 14 państw funkcjonowało bez krajowej jednostki pieniężnej, a 12 oparło swój system kursowy na izbie walutowej. W systemie kursów sztywnych najczęściej sięgano do powiązania z dolarem amerykańskim (15 krajów) i euro (6 krajów). Natomiast w przekroju wszystkich rodzajów systemów kursowych w 2022 roku dolar amerykański w roli waluty zaczepu wykorzystany był przez 37 krajów, a euro przez 26 krajów.

Zmianie i ewolucji systemów kursowych po upadku systemu z Bretton Woods, towarzyszyły przekształcenia struktury rezerw dewizowych. Jak pokazano na rysunku 1, jeszcze do drugiej połowy lat 80. XX w. złoto stanowiło ponad 40% światowych rezerw dewizowych. Oprócz złota, zgodnie z wytycznymi MFW, w strukturze rezerw dewizowych wyróżnia się jeszcze rezerwy walutowe (głównie w formie papierów wartościowych, lokat i gotówki), SDR oraz pozycję rezerwową w MFW, która stanowi różnicę pomiędzy wartością wpłacanej przez kraj do MFW kwoty udziałowej i wartości waluty krajowej pozostającej w zasobach MFW. Od lat 80. XX w. udział złota w światowych rezerwach dewizowych ulegał systematycznemu zmniejszaniu. Związane to było z dynamicznym wzrostem światowych rezerw, które, w warunkach płynnych kursów walutowych, zaczęto postrzegać przede wszystkim jako formę zabezpieczenia przed nagłym odpływem kapitału i spadkiem wartości waluty krajowej. Banki centralne tworzyły swoje rezerwy dewizowe, opierając się na walutach wymiennalnych, i jednocześnie sprzedawały swoje zasoby złota, w związku m.in. z presją na zwiększenie dochodowości rezerw dewizowych (Skopiec, 2022). W rezultacie udział złota w światowych rezerwach dewizowych spadł do poziomu około 10% w 2004 roku. Zmiana polityki banków centralnych w stosunku do złota była przede wszystkim odpowiedzią na kryzys finansowy 2007–2009, który spowodował spadek zaufania do rządowych papierów dłużnych. Od tego czasu, mimo kontynuacji wzrostu wartości światowych aktywów rezerwowych, udział w nich złota utrzymuje się na stałym poziomie, a nawet rośnie, do poziomu 13,7% w 2022 roku. W ostatnich latach banki centralne wielu krajów zwiększają swoje zasoby złota. W okresie 2019–2023 największych zakupów złota dokonały banki centralne Chin (373,9 ton), Turcji (269 ton) i Polski (230,1 ton).

Rysunek 1. Struktura światowych rezerw dewizowych w latach 1970–2022 (mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF.

Światowe aktywa rezerwowe zdominowane są jednak przez rezerwy walutowe (papiery wartościowe, lokaty, gotówka denominowane w walutach obcych), które w 2022 roku stanowiły blisko 80% ogółu rezerw dewizowych. Jak pokazano w tabeli 2, wiodącą rolę w strukturze rezerw walutowych odgrywa dolar amerykański, jednak jego udział w okresie 1999–2023 zmniejszył się z 71% do 59,2%.

Tabela 2. Struktura światowych rezerw walutowych w latach 1999–2023

Waluta	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2019	2021	2023*
USD	71,0	71,5	65,4	66,5	63,9	62,1	62,7	61,3	65,7	62,7	60,7	58,8	59,2
EUR	17,9	19,2	25,0	23,9	26,1	27,7	24,4	24,2	19,1	20,2	20,6	20,6	19,6
CNY	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1,2	1,9	2,8	2,4
JPY	6,4	5,0	4,4	4,0	3,2	2,9	3,6	3,8	3,8	4,9	5,9	5,6	5,5
GBP	2,9	2,7	2,9	3,7	4,8	4,3	3,8	4,0	4,7	4,5	4,6	4,8	4,8
AUD	–	–	–	–	–	–	–	1,8	1,8	1,8	1,7	1,8	2,0
CAD	–	–	–	–	–	–	–	1,8	1,8	2,0	1,9	2,4	2,5
CHF	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,3	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2
Inne	1,6	1,3	2,0	1,7	1,8	2,9	5,3	2,8	2,8	2,4	2,5	3,0	3,9

* Trzeci kwartał 2023 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF.

Znacząca rola dolara wynika z jego płynności oraz szerokiego zastosowania w roli waluty zaczepu, ale także wykorzystania w emisji międzynarodowych instrumentów dłużnych, kredytach międzynarodowych, depozytach międzynarodowych oraz w obrotach na rynku walutowym.

Spadek udziału dolara w strukturze rezerw walutowych ma swoje uwarunkowania polityczne i gospodarcze. Z jednej strony, jest to efekt przeprowadzanych interwencji walutowych z wykorzystaniem dolara z zasobów rezerwowych. Z drugiej strony, chodzi o dążenie do zmniejszenia wpływu dolara w transgranicznej wymianie ugrupowań integracyjnych na rzecz wzmacniania roli walut lokalnych, jak ma to miejsce np. w przypadku państw Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej czy krajów BRICS, które również poszukują alternatywy dla dolara w dwustronnych rozliczeniach handlowych.

Udział dwóch pozostałych elementów (pozycja rezerwowa MFW i SDR) w strukturze światowych rezerw dewizowych jest nieznaczący. Dotyczy to zwłaszcza pozycji rezerwowej MFW, której udział w rezerwach od 2005 roku nie przekracza 1,2%. Z kolei największa w historii alokacja SDR, która dokonana się w 2021 roku (na kwotę 456,5 mld SDR) sprawiła, że udział SDR w światowych rezerwach dewizowych wzrósł do blisko 6%.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Rozwój gospodarczy oraz współpraca na arenie międzynarodowej w zakresie obrotu towarowego i przepływów finansowych wymagają przyjęcia i przestrzegania zasad, określających wzajemną relację walut państw uczestniczących w wymianie. Usprawnia to proces dokonania wyceny wartości oraz umożliwia swobodę realizacji płatności międzynarodowych. Wypracowane zwyczaje, ale też formalnie wprowadzane rozwiązania i instytucje pozwalały na tworzenie ram współpracy międzynarodowej. Pierwszym w pełni ukształtowanym międzynarodowym systemem walutowym był system waluty złotej, który z czasem ulegał modyfikacjom. Po II wojnie światowej, w ramach systemu z Bretton Woods, funkcjonował system dolarowo-złoty, a obecne rozwiązanie określa się systemem wielodewizowym.

Upadek systemu z Bretton Woods spowodował porzucenie polityki stosowania jednolitego systemu kursowego przez państwa członkowskie MFW. Uzyskały one prawo do samodzielnego wyboru rodzaju polityki kursowej. Jest ono wprawdzie konsultowane z MFW, jednak te pojedyncze decyzje mają wpływ na funkcjonowanie i stabilność całego międzynarodowego systemu walutowego. Kształt polityki kursowej poszczególnych państw uwarunkowany jest przede wszystkim realizacją celów wewnętrznej polityki gospodarczej. Oznacza to, że kierunek polityki gospodarczej i nadane mu priorytety na poziomie pojedynczych państw oddziałują na międzynarodowy system walutowy. Stanowi to zatem odwrócenie modelu systemu waluty złotej, gdzie wewnętrzna polityka gospodarcza uzależniona była od stanu równowagi zewnętrznej.

Obecnie część krajów posługuje się walutami innych państw (dolaryzacja), inne utrzymują kurs sztywny lub płynny, a jeszcze inne – i tych jest obecnie najwięcej – przyjmują rozwiązania pośrednie, które w bardziej elastyczny sposób umożliwiają dostosowywanie kursu do bieżących potrzeb gospodarki wewnętrznej.

Aktualnie przyjęte rozwiązania, poprzez wspomnianą dowolność i brak ścisłych reguł międzynarodowego systemu walutowego, prowadzą do niestabilności, która wyraża się zmiennością kursów walutowych i nierównowagą bilansów płatniczych. Skutkuje to wzrostem zapotrzebowania na utrzymywanie wysokiego poziomu rezerw dewizowych, których głównym składnikiem, mimo założenia wielodewizowości systemu, pozostaje dolar amerykański. Należy jednak pamiętać o tym, że wartość dolara, po zerwaniu jego związku ze złotem, opiera się wyłącznie na zaufaniu do stabilności i siły gospodarki USA. Dolar w roli waluty światowej umożliwia Stanom Zjednoczonym spłacanie zobowiązań zagranicznych emisją własnej waluty, co skutkuje wzrostem zadłużenia USA i potencjalną utratą zaufania do tej waluty.

Nagła rezygnacja z dolara w roli pieniądza światowego doprowadziłaby do upadku międzynarodowego systemu walutowego. Dlatego postuluje się reformy systemu i poszukiwanie alternatywy dla dolara.

Jedną z koncepcji opiera się na rzeczywistym egzekwowaniu założeń systemu wielodewizowego, z wieloma równorzędnymi walutami pełniącymi funkcję waluty międzynarodowej, co zwiększyłoby substytucyjność aktywów rezerwowych. To rozwiązanie wymagałoby wzrostu znaczenia w systemie także walut innych, poza USA, wiodących gospodarek, jak

strefa euro i Chiny. Postulat ten nie jest możliwy do zrealizowania bez reform chińskiego systemu finansowego i rynkowego uwolnienia juana.

Inna koncepcja odwołuje się do proponowanego już na etapie konstrukcji systemu z Bretton Woods wykorzystania SDR w roli pieniądza międzynarodowego i głównego składnika rezerw dewizowych. Wartość SDR mogłaby być oparta na złocie (jak w pierwotnych założeniach systemu z Bretton Woods) lub na koszyku walut (jak obecnie). Stopniowo zwiększana emisja SDR zastępowałaby waluty narodowe w zasobach rezerwowych państw.

Pojawiają się również propozycje wprowadzenia standardu złota, co z kolei stanowi postulat powrotu do koncepcji systemu waluty złotej. Jak wcześniej wspomniano, w dyspozycji banków centralnych znajdują się stosunkowo duże zasoby złota, które mogłoby stać się podstawą systemu.

Wszystkie te koncepcje nie są jednak nowymi rozwiązaniami, ale próbą przywrócenia w czystej postaci założeń poprzednich systemów. Uwarunkowania rynkowe powodowały, że założeń tych nie udawało się wypełnić, dlatego propozycje te należy traktować z odpowiednim dystansem. Należy też pamiętać o tym, że reforma międzynarodowego systemu walutowego wymagałaby porozumienia na szczeblu globalnym, co wydaje się trudne w spolaryzowanym gospodarczo i politycznie świecie.

BIBLIOGRAFIA

- Bąk, H. (2022). Funkcjonowanie mechanizmu walutowego z Bretton Woods w wybranych krajach europejskich. W: R. Bartkowiak, J. Ostaszewski, & Z. Polański (Red.), *System z Bretton Woods i jego dziedzictwo. Od pieniądza złotego do cyfrowego* (s. 55–87). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Bilski, J. (2006). *Międzynarodowy system walutowy*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Bogołębska, J. (2013). *Nierównowagi globalne a stabilność międzynarodowego systemu walutowego. Analiza na przykładzie akumulacji rezerw walutowych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Bogołębska, J. (2020). *Stabilność międzynarodowego systemu walutowego. Problemy i kierunki reformy*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

- Jeziński, A., & Leszczyńska, C. (2003). *Historia gospodarcza Polski*. Warszawa: Key Text.
- Jurek, M. (2008). System waluty złotej jako klasyczny system pieniądza towarowego. W: Z. Knakiewicz (Red.), *Współczesny pieniądz w teorii i praktyce* (s. 197–216). Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Jurek, M. (2011). *Międzynarodowy system walutowy i systemy kursowe w warunkach integracji finansowej*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Matkowska, M. (2006). Międzynarodowe systemy walutowe. W: J. Dudziński, & H. Nakonieczna-Kisiel (Red.), *Międzynarodowe stosunki finansowe* (s. 95–116). Szczecin: Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie.
- Lutkowski, K. (2007). *Finanse międzynarodowe. Zarys problematyki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skopiec, D.A. (2022). Rola złota we współczesnym międzynarodowym systemie walutowym i perspektywy jej zwiększania. W: R. Bartkowiak, J. Ostaszewski, & Z. Polański (Red.), *System z Bretton Woods i jego dziedzictwo. Od pieniądza złotego do cyfrowego* (s. 253–289). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Twarowska-Mól, K. (2021). *Międzynarodowy system walutowy. Od złota do waluty cyfrowej*. Warszawa: CeDeWu.
- Tymoczko, I.D. (2013). Analiza porównawcza systemów kursu walutowego. *Materiały i Studia*, 287. Warszawa: NBP.
- Zabielski, K. (2002). *Finanse międzynarodowe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Małgorzata Janicka

Uniwersytet Łódzki

<https://orcid.org/0000-0003-2199-0093>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.410>

Międzynarodowy rynek finansowy

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Międzynarodowy rynek finansowy to miejsce zawierania transakcji finansowych wraz z jego uczestnikami, instrumentami i regulacjami prawnymi.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Geneza powstania rynków finansowych zbiega się z rozpoczęciem wymiany produktów i usług między podmiotami. Za pierwszy międzynarodowy rynek finansowy uważa się rynek dłużny w Wenecji, zaś pierwsza międzynarodowa giełda papierów wartościowych powstała w Antwerpii.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Badania w tym obszarze są wielowątkowe – poczynając od analizy zaawansowania globalizacji rynków finansowych poprzez badanie zachodzących w skali międzynarodowej procesów konsolidacji i koncentracji, które sprzyjają peryferyzacji krajowych rynków finansowych.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: Międzynarodowe rynki finansowe funkcjonują od kryzysu do kryzysu, cechuje je asymetria informacji, nie są nadzorowane i kontrolowane w skali ponadnarodowej, a ich eksterytorialne segmenty mogą generować zagrożenia systemowe. Trudne do przewidzenia są konsekwencje postępu technologicznego, który zwykle bywa postrzegany jako akcelerator rozwoju tych rynków.

Słowa kluczowe: międzynarodowe rynki finansowe, międzynarodowy system finansowy, międzynarodowe centra finansowe, globalizacja rynków finansowych, gospodarka światowa

Definicja pojęcia

Precyzyjne zdefiniowanie pojęcia „międzynarodowy rynek finansowy” nie jest rzeczą prostą. Pierwszym problemem jest ustalenie zależności pomiędzy pojęciami „międzynarodowy system finansowy” a „międzynarodowy rynek finansowy”. Drugim – podjęcie decyzji, czy należy go używać w liczbie pojedynczej – „międzynarodowy rynek finansowy”, czy też w mnogiej – „międzynarodowe rynki finansowe”.

Odnosnie do kwestii pierwszej należy zwrócić uwagę, że międzynarodowy rynek finansowy utożsamiany jest często z międzynarodowym systemem finansowym z uwagi na podobieństwo definicji określających te dwa pojęcia. Według Z. Polańskiego (1995) system finansowy w gospodarce rynkowej to mechanizm współtworzenia i przepływu siły nabywczej między podmiotami gospodarczymi (niefinansowymi). Składają się nań: instrumenty, rynki, instytucje finansowe oraz zasady, na podstawie których wszystkie te elementy działają. Rynek finansowy stanowi zatem część systemu finansowego, który realizuje w gospodarce dwie główne funkcje: (1) pośredniczy w przepływie środków finansowych w ramach płatności za dobra i usługi między stronami transakcji oraz (2) umożliwia transfer środków finansowych od podmiotów mających ich nadwyżki do tych wykazujących ich niedobór. W niniejszym opracowaniu kluczowa jest druga z wymienionych funkcji – w ramach systemu finansowego, a poprzez rynek finansowy, dokonywana jest alokacja środków finansowych w gospodarce, w przypadku systemu/ryнку międzynarodowego alokacja ta dokonywana jest w skali gospodarki światowej. Rynek finansowy może być więc postrzegany zarówno jako system (z jego uczestnikami, regulacjami, itp.), jak i sam rynek (obejmujący jedynie całokształt zawieranych na nim transakcji). Podobnie jak Polański postrzega rynek finansowy Blake (1990), który definiuje system finansowy jako układ będący efektem współdziałania następujących elementów: uczestników, instrumentów, rynków, transakcji i regulacji prawnych. Zgodnie z tą definicją rynek finansowy to miejsce, gdzie kreowane i transferowane są instrumenty finansowe – lub system, poprzez który się to dzieje (Blake 1990). Jeśli jednak założyć, że rynek finansowy nie zawiera w swojej strukturze uczestników, instrumentów czy regulacji prawnych, to trudno zdefiniować, czym on w swej istocie ostatecznie jest. Aby zatem wyodrębnić międzynarodowy rynek finansowy z międzynarodowego systemu

finansowego, można przyjąć, że międzynarodowy rynek finansowy składa się z tych elementów, które bezpośrednio dotyczą zawieranych transakcji finansowych – jest to miejsce zawierania takich transakcji wraz z jego uczestnikami, instrumentami i regulacjami prawnymi. Pojęcie to jest węższe w stosunku do międzynarodowego systemu finansowego, w skład którego wchodzi międzynarodowe rynki finansowe, bez uwzględnienia międzynarodowej architektury finansowej, w tym międzynarodowych instytucji finansowych.

W nawiązaniu do drugiej z wymienionych wątpliwości Bukowski (2011) wskazuje, że w literaturze przedmiotu występują dwa pojęcia: rynku finansowego, jako jednego z wielu rynków funkcjonujących w gospodarce, oraz rynków finansowych złożonych z subrynków, na których zawierane są transakcje z wykorzystaniem poszczególnych instrumentów finansowych (rynek papierów wartościowych, rynek kredytowy, rynek walutowy etc.). Tym samym, jeśli międzynarodowy rynek finansowy postrzegać przez pryzmat zawieranych na nim transakcji, a nie jako segment szeroko pojętej gospodarki globalnej, należy używać liczby mnogiej. Rozróżnienie to wydaje się zasadne, zatem w opracowaniu będzie wykorzystywane pojęcie „międzynarodowe rynki finansowe”, które koresponduje z wcześniej sformułowaną definicją wyodrębniającą rynek z systemu. Jednocześnie należy podkreślić, że w zdecydowanej większości publikacji również wykorzystywana jest liczba mnoga (np. Lewis, 1995; Mosley, 2000; Płókarz, 2013).

Rynek finansowy nie jest pojęciem jednorodnym. Jak wskazuje Polański (2003), rynek ten można podzielić zgodnie z różnymi kryteriami. Wyróżniane są rynki:

1. pierwotne i wtórne;
2. powszechnych transakcji finansowych (otwarte) i zindywidualizowanych transakcji finansowych (depozytowych, kredytowych i ubezpieczeniowych);
3. pieniężne (międzybankowy i pozabankowy, obejmujący pozostałe segmenty rynku pieniężnego) i kapitałowe (giełdowe i pozagiełdowe);
4. hurtowe i detaliczne;
5. krajowe (w tym walutowe) i międzynarodowe (w tym walutowe i eurorynki);
6. kasowe i terminowe.

Trzeba podkreślić, że powyższa klasyfikacja nie jest rozłączna, a poszczególne podziały przenikają się między sobą. Jeśli zatem założyć, że przedmiotem analiz są międzynarodowe rynki finansowe, to mogą one przyjąć wszystkie obecne w niej formy, np. międzynarodowy rynek kapitałowy może być jednocześnie rynkiem wtórnym, powszechnych transakcji finansowych, giełdowym, detalicznym oraz kasowym. Kluczowym elementem, wokół którego koncentrują się rozważania, jest międzynarodowy charakter rynku finansowego wyznaczany przez kraje pochodzenia stron transakcji (muszą być różne) i walutę transakcji (może to być waluta jednej ze stron transakcji lub waluta kraju trzeciego, czyli jedna ze stron transakcji zawsze będzie posługiwała się walutą zagraniczną). Szczególnym segmentem międzynarodowych rynków finansowych jest wspomniany eurorynek, którym, zgodnie z przyjętą definicją, może być każdy rodzaj rynku finansowego, jeśli transakcje dokonywane są za pomocą instrumentów denominowanych w innej walucie niż waluta emitowana przez państwo, na terenie którego dokonywana jest transakcja (Polański, 2003). Z uwagi na złożoność pojęcia „międzynarodowe rynki finansowe”, badania w tym obszarze dotyczą zwykle konkretnego segmentu rynkowego i prowadzone są w odniesieniu do grupy krajów.

Analiza historyczna pojęcia

Geneza powstania rynków finansowych sięga odległych czasów w historii gospodarczej świata, kiedy rozpoczął się proces wymiany produktów i usług między podmiotami. W pierwszej fazie rozwoju rynki finansowe miały głównie charakter krajowy, nie międzynarodowy. Jak wskazuje Mosteanu (2019), jako pierwszy segment rynku finansowego rozwinął się rynek kredytowy, na którym udzielane były pożyczki na zboże rolnikom i handlarzom, co miało miejsce ok. 2000 r. p.n.e. w Indiach. Kolejnymi krajami, w których rozwinął się ten segment rynku finansowego, były Grecja i Cesarstwo Rzymskie. Cesarstwo Rzymskie odegrało tu szczególną rolę, gdyż to w nim powstały podstawy działania zorganizowanego rynku bankowego. Za pierwszy rynek finansowy działający w wymiarze międzynarodowym uważa się rynek dłużny we Włoszech, dokładnie w Wenecji, na którym handlowano m.in. rządowymi papierami

wierzytelnościowymi (Beattie, 2023). Jednocześnie, jak wskazuje Beattie (2023), pierwszą działającą międzynarodową giełdą papierów wartościowych była założona w 1531 r. giełda w Antwerpii (Belgia). Giełda ta często pomijana jest w literaturze przedmiotu z uwagi na fakt, że handlowano na niej wyłącznie weksłami i obligacjami – w XV w. nie funkcjonowały jeszcze spółki akcyjne, zatem nie było emisji akcji postrzeganych jako kluczowe papiery wartościowe będące przedmiotem transakcji giełdowych. Pierwszą giełdą papierów wartościowych, na której handlowano akcjami, była giełda w Amsterdamie, która została założona w 1611 r., aby pośredniczyć w obrocie akcjami pierwszych na świecie spółek akcyjnych – Holenderskiej Kompanii Wschodnioindyjskiej i Holenderskiej Kompanii Zachodnioindyjskiej. Największa współcześnie giełda świata, czyli giełda papierów wartościowych w Nowym Jorku, powstała w Stanach Zjednoczonych i rozpoczęła działalność w 1792 r. (Łagowski, 2013).

Na przestrzeni wieków rozwój rynków finansowych postępował nie tylko w Europie, ale także na innych kontynentach, w tym w krajach azjatyckich. Odległość geograficzna między państwami powodowała jednak, że początkowo rynki finansowe w krajach europejskich i azjatyckich w dużej mierze rozwijały się niezależnie od siebie. Warto podkreślić, że obok wspomnianej wcześniej „kolebki” rynku finansowego, czyli Indii, rynek finansowy rozwijał się prężnie w Cesarstwie Chińskim, czyli we współczesnych Chinach. Jak wskazują Calomiris i Neal (2013), rozwój ten istotnie przyspieszył w okresie panowania dynastii Sung (960–1276), kiedy to do użycia weszły pierwsze papierowe banknoty, stworzony został progresywny system podatkowy czy też pojawiły się pierwsze rządowe instrumenty kredytowe. Rozwój rynku finansowego w Chinach obejmował przede wszystkim rynek bankowy i został przerwany dopiero przez wprowadzenie w tym kraju w 1948 r. systemu komunistycznego. Nowe władze dokonały pełnej przebudowy gospodarki i podjęły decyzję o jej zamknięciu na otoczenie zewnętrzne, co zaczęło ulegać stopniowej zmianie dopiero w 1978 r. Choć zatem powstanie współczesnych rynków finansowych kojarzone jest przede wszystkim z rozwojem gospodarczym europejskiego „świata zachodniego” (w tym szczególnie państw-miast włoskich: Wenecji i Genui), nie należy zapominać, że przyczyniły się do tego także zmiany zachodzące w sektorach finansowych Cesarstwa Otomańskiego i Cesarstwa Chińskiego.

Z perspektywy globalnej istotne zmiany na rynkach finansowych zaszły w XIX w., wraz rozpoczęciem procesu globalizacji gospodarki światowej, w tym globalizacji rynków finansowych. Zdaniem Eichen-greena i Jamesa (2001) jedną z najważniejszych przyczyn kluczowych zmian funkcjonowania międzynarodowego systemu finansowego w tym czasie stał się dynamiczny rozwój światowego handlu. W konsekwencji wzrostu wolumenu międzynarodowych obrotów towarowych cesarz Napoleon III zorganizował w 1867 r. w Paryżu konferencję międzynarodową, której uczestnicy uznali, że trwałe relacje handlowych między krajami wymaga wypracowania i zaakceptowania przez kraje wspólnych standardów walutowych. Takie standardy nie tylko miały sprzyjać wzrostowi wymiany handlowej, ale także gospodarczemu zbliżeniu krajów. Ich brak został wskazany jako jedna z głównych przeszkód zbliżenia gospodarczego krajów. Powstanie pierwszego międzynarodowego systemu walutowego, czyli systemu waluty złotej (umowny początek to rok 1870), i przyjęcie złota jako pieniądza międzynarodowego można zatem uznać za przełomowy moment w historii rozwoju międzynarodowych rynków finansowych. Wypracowanie przez kraje wspólnych reguł funkcjonowania w obszarze finansów międzynarodowych stało się punktem wyjścia nie tylko do zdynamizowania międzynarodowej wymiany handlowej, ale także znaczącego wzrostu wolumenu międzynarodowych przepływów inwestycji. Nie można pominąć jeszcze jednej determinanty rozwoju międzynarodowego rynku finansowego, której rola nadal pozostaje szalenie ważna – postępu technologicznego, który wówczas umożliwił przede wszystkim szybką wymianę informacji, tak ważną w przypadku rynków finansowych. W latach 60. XIX w. pomiędzy Europą i Ameryką Północną położone zostało łącze transatlantyczne, które zostało uruchomione w 1866 r. Moment ten wyznaczył zupełnie nową jakość w zakresie transmisji informacji na linii Londyn–Nowy Jork, co potwierdziły badania prowadzone przez Garbade'a i Silbera (1987).

Ważnym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi międzynarodowego rynku finansowego był także rozwój infrastruktury organizacyjnej rynku finansowego w poszczególnych krajach, tj. systemów bankowych i giełd papierów wartościowych, pojawienie się szerokiego zakresu instrumentów finansowych – własnościowych, wierzycielskich i pochodnych, a także powstanie właściwych regulacji prawnych. Najwcześniej

rozwinięty system finansowy powstał w Holandii (początek XVII w.), która mimo relatywnie niewielkich rozmiarów, zarówno pod względem obszaru, jak i populacji, stała się wiodącą siłą polityczną i gospodarczą aż do początków XVIII w. Także w tym kraju powstał w 1609 r. Bank of Amsterdam (*Wisselbank*) – bank wymiany walut dla kupców i dla rządu, którego pieniądze (*bank money*) były „lepsze niż złoto”, oraz wcześniej wspomniana giełda papierów wartościowych (por. Rousseau i Sylla, 2001). Kolejnym krajem, który zbudował silny i nowoczesny (wówczas) system finansowy, była Wielka Brytania (dynamiczny rozwój systemu finansowego w tym kraju przypada na przełom wieków XVII i XVIII). Skorzystała ona z rozwiązań wypracowanych wcześniej w Holandii. Koniec XVIII w. to okres rozwoju rynku finansowego w Stanach Zjednoczonych, które w okresie późniejszym (XX w.) stały się liderem nie tylko światowej gospodarki, ale także światowych finansów. W drugiej połowie XIX w. wysoki poziom zarówno rozwoju gospodarczego jako takiego, jak i rozwoju systemu finansowego osiągnęły jeszcze dwa kraje europejskie – Francja i Niemcy. Jak wskazują Rousseau i Sylla (2001), w 1914 r., który wyznacza koniec pierwszej ery globalizacji rynków finansowych, Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Holandia i Stany Zjednoczone generowały ok. 90% światowego eksportu kapitału. Proces rozwoju międzynarodowych rynków finansowych został przerwany przez wybuch pierwszej i drugiej wojny światowej. Kolejna ważna zmiana w tym obszarze miała miejsce na przełomie lat 70. i 80. XX w., po upadku systemu z Bretton Woods, kiedy to nastąpiło odejście od wcześniej powszechnie obowiązującego systemu kursów stałych, a także pozbawienie złota funkcji monetarnych (demonetaryzacja złota). W następstwie tych zmian rozpoczął się okres działania systemu wielodewizowego, a wraz z nim początek drugiej fali globalizacji rynków finansowych. Wraz z powrotem do swobody transgranicznych przepływów kapitałowych kraje powróciły także do formalnego (nasilenie działań integracyjnych w skali globalnej) i nieformalnego (wzrost wolumenu transgranicznych przepływów inwestycyjnych) pogłębiania i poszerzania współpracy w obszarze finansowym. Obok czynników stymulujących rozwój pierwszej fali globalizacji rynków finansowych, w przypadku drugiej fali należy jeszcze dodać rozwój korporacji transnarodowych oraz proces integracji rynków finansowych, szczególnie zaawansowany wśród krajów członkowskich Unii Europejskiej (Janicka, 2022a).

Ujęcie problemowe pojęcia

Dyskusja w obszarze problematyki dotyczącej międzynarodowych rynków finansowych jest wielowątkowa. W ostatnich latach rośnie liczba badań poświęconych analizie zaawansowania procesu globalizacji rynków finansowych, którego status jest obecnie niejasny. Wynika to m.in. z faktu, że bieżąca sytuacja geopolityczna skłania do postawienia hipotezy, że być może właśnie rozpoczyna się proces deglobalizacji, którego zwieńczeniem stanie się podział gospodarki globalnej na dwa bloki, skupione wokół odmiennych idei społecznych, gospodarczych i politycznych, co znajdzie swoje odzwierciedlenie także w funkcjonowaniu międzynarodowych rynków finansowych. Pierwsze istotne zatrzymanie postępu drugiej fali globalizacji rynków finansowych nastąpiło podczas światowego kryzysu finansowego 2008+, zapoczątkowanego na rynku Stanów Zjednoczonych – kraju, który nadal odgrywa rolę lidera w obszarze szeroko pojętych finansów międzynarodowych. Na skutek kryzysu istotnie zmniejszył się wolumen międzynarodowych przepływów finansowych, które są jednym z głównych wyznaczników procesu globalizacji, nastąpiło także załamanie przepływów finansowych na międzynarodowym rynku pieniężnym (międzybankowym) i kredytowym. Po okresie względnej stabilności w 2020 r. wybuchł kryzys pandemii, a następnie, w 2022 r. – kryzys energetyczny związany z wojną w Ukrainie. Wydarzenia te wywarły ogromny wpływ na gospodarkę światową, choć był on zróżnicowany w zależności od kraju. Kryzys pandemii przerwał międzynarodowe łańcuchy produkcyjne i transportowe, kryzys związany z wojną wpłynął, szczególnie w krajach europejskich, na ciągłość zaopatrzenia oraz ceny kluczowych surowców energetycznych. Jednocześnie w międzynarodowej przestrzeni geopolitycznej zaczęły się coraz mocniej zaznaczać granice podziału między grupami państw mających sprzeczne interesy polityczne lub/i gospodarcze. Choć niekiedy spotyka się w przestrzeni publicznej (dyskusyjnie moim zdaniem) stwierdzenie, że „kapitał nie ma narodowości”, pojawienie się relatywnie zamkniętych bloków współpracy regionalnej/międzynarodowej z pewnością znajdzie swoje odzwierciedlenie w funkcjonowaniu międzynarodowych rynków finansowych we wszystkich kluczowych aspektach: uczestnikach, pośrednikach, ilości przepływających środków finansowych, swobodzie przepływu środków finansowych i świadczenia usług finansowych w wymiarze międzynarodowym etc.

Bardzo ważnym czynnikiem zmian są także zachodzące na międzynarodowych rynkach finansowych procesy konsolidacji i koncentracji, w efekcie których pojawiły się m.in. wiodące centra finansowe skupiające nie tylko gros przepływu środków finansowych w skali globalnej, ale także istotną część działalności w zakresie oferowanych usług finansowych. Tworzenie się takich centrów rodzi niebezpieczeństwo marginalizacji i peryferyzacji części rynków finansowych, których potencjał jest znacznie mniejszy i które nie mają szans na rozwój z uwagi na odpływ zarówno kapitałodawców, jak i kapitałobiorców. Podmioty działające w skali ponadnarodowej szukają łatwego dostępu do kapitału oraz obsługi umożliwiającej im bezproblemowe działanie w skali międzynarodowej, preferują zatem często korzystanie z usług dużych centrów finansowych i rezygnują z korzystania z możliwości stwarzanych przez krajowy rynek finansowy. Choć przyczyny tego stanu rzeczy są zrozumiałe, nasilenie takich procesów może pogłębić asymetrię w rozwoju międzynarodowych rynków finansowych i doprowadzić do wspomnianej peryferyzacji części z nich. Zgodnie z wnioskami z ostatniego raportu nt. globalnych centrów finansowych współcześnie za kluczowe centra finansowe w gospodarce globalnej można uznać: Nowy Jork, Londyn, Singapur, Hongkong, San Francisco, Los Angeles, Szanghaj, Waszyngton, Chicago i Genewę (Wardle & Mainelli, 2023). Warto podkreślić, że na przestrzeni lat Nowy Jork i Londyn trwają niezmiennie na miejscach 1. i 2., co najwyżej się nimi zamieniając, podobna sytuacja odnosi się do Singapuru i Hongkongu zajmujących obecnie miejsca 3. i 4. Jeśli jednak spojrzeć na obszary konkurencyjności poszczególnych centrów (por. tabela 1), to klasyfikacja ulega pewnej zmianie, choć jedno centrum pozostaje liderem we wszystkich obszarach – mowa o Nowym Jorku (por. tabela 2).

Tabela 1. Obszary konkurencyjności globalnych centrów finansowych wg raportu GFCI 34

Otoczenie biznesowe	Kapitał ludzki	Infrastruktura	Rozwój sektora finansowego	Reputacja
Stabilność polityczna i regulacje prawne	Dostępność wykwalifikowanych kadr	Infrastruktura budowlana	Głębokość i szerokość skupisk klastrów przemysłowych	Marka i atrakcyjność miasta
Środowisko instytucjonalne i regulacyjne	Elastyczny rynek pracy	Infrastruktura w obszarze technologii informatycznych	Dostępność kapitału	Poziom innowacyjności
Otoczenie makroekonomiczne	Edukacja i rozwój	Infrastruktura transportowa	Płynność rynku	Atrakcyjność i zróżnicowanie kulturowe
Konkurencyjność podatkowa i kosztowa	Jakość życia	Rozwój zrównoważony	Wyniki ekonomiczne	Pozycja w odniesieniu do innych centrów

Źródło: Wardle & Mainelli, 2023, s. 9.

Tabela 2. Konkurencyjność globalnych centrów finansowych wg raportu GFCI 34

Poz.	Otoczenie biznesowe	Kapitał ludzki	Infrastruktura	Rozwój sektora finansowego	Reputacja
1	Nowy Jork	Nowy Jork	Nowy Jork	Nowy Jork	Nowy Jork
2	Singapur	Londyn	Singapur	Singapur	Londyn
3	Londyn	Singapur	Londyn	Londyn	Singapur
4	Hongkong	Hongkong	Waszyngton	Hongkong	Hongkong
5	Pekin	San Francisco	Luksemburg	Shenzhen	San Francisco
6	Szanghaj	Waszyngton	Shenzhen	Szanghaj	Waszyngton
7	Waszyngton	Szanghaj	Hongkong	Frankfurt	Szanghaj
8	Amsterdam	Seul	Seul	Pekin	Seul
9	San Francisco	Pekin	Pekin	Los Angeles	Pekin
10	Los Angeles	Los Angeles	Szanghaj	Luksemburg	Los Angeles

Źródło: Wardle & Mainelli, 2023, s. 10.

Warto jednocześnie dodać, że to w Nowym Jorku usytuowane są największe (pod względem kapitalizacji) na międzynarodowych rynkach finansowych giełdy papierów wartościowych: New York Stock Exchange (kapitalizacja rynku akcji w styczniu 2023 r. wyniosła 25,56 bln USD) oraz NASDAQ US (23,41 bln USD odpowiednio). Kolejna pod względem

wartości kapitalizacji jest giełda chińska – Shanghai Stock Exchange (6,52 bln USD), jednak różnica pomiędzy kapitalizacją tej giełdy i giełd nowojorskich jest ogromna (WFE, 2023). Warto także zwrócić uwagę na fakt, że tradycyjnie istotne z punktu widzenia międzynarodowych rynków finansowych europejskie giełdy papierów wartościowych, jeśli uwzględnić kryterium kapitalizacji, stopniowo tracą na znaczeniu (por. Tabela 3).

Tabela 3. Kapitalizacja rynków akcji największych giełd papierów wartościowych na międzynarodowych rynkach finansowych, 2016–2022 (grudzień każdego roku, mld USD)

Pozycja	Giełda papierów wartościowych	2022	2020	2018	2016
1	NYSE	24 060,4	26 232,7	20 679,5	19 573,1
2	Nasdaq US	16 237,6	19 060,4	9 756,9	7 779,1
3	Shanghai Stock Exchange	6 724,5	6 976,0	3 919,4	4 104,0
4	Euronext	6 064,5	5 444,0	3 730,4	3 463,9
5	Japan Exchange Group	5 380,5	6 718,2	5 296,8	5 061,5
6	Shenzhen Stock Exchange	4 700,9	5 238,5	2 405,5	3 216,8
7	Hong Kong Exchanges and Clearing	4 566,8	6 130,4	3 819,2	3 193,2
8	National Stock Exchange of India	3 387,4	2 552,5	2 056,3	1 534,3
9	LSE Group London Stock Exchange	3 096,0	4 045,6	3 638,0	3 467,4
10	TMX Group	2 744,8	2 608,4	1 937,9	2 041,5
–	Saudi Exchange (Tadawul)	2 638,6	2 429,1	496,4	448,9
–	Deutsche Boerse AG	1 889,7	2 284,1	1 755,1	1 718,0

Źródło: WFE (2023).

Zgodnie z danymi na koniec 2022 r. (ostatnie dostępne dla wszystkich giełd) na 10 największych pod względem kapitalizacji giełd papierów wartościowych świata tylko 2 pochodzą z Europy – sojusz giełd europejskich Euronext (składający się z rynków giełdowych 7 krajów: Belgii, Francji, Irlandii, Włoch, Norwegii, Portugalii i Niderlandów) oraz giełda londyńska. Choć dominacja na międzynarodowych rynkach finansowych giełd amerykańskich jest bezsprzeczna, warto zauważyć istotny wzrost znaczenia giełd azjatyckich. Dla porównania zamieszczono w tabeli 3 zmianę wartości kapitalizacji w odniesieniu do lat 2020,

2018 i 2016. Ponieważ na wartość kapitalizacji wyrażoną w USD ma wpływ nie tylko wycena walorów przez inwestorów, ale także zmiana kursu waluty krajowej wobec USD, należy z ostrożnością interpretować coroczne zestawienia, które mogą nie oddawać rzeczywistego pozycjonowania danej giełdy, jeśli uwzględnić zmiany kursu walutowego w okresie badawczym. Warto zauważyć, że w pierwszej „dziesiątce” nie zmieściła się giełda niemiecka, kapitalizacja na koniec 2022 r. Deutsche Boerse AG wyniosła ok. 1,9 bln USD. Choć gospodarka Republiki Federalnej Niemiec jest największa na rynku europejskim, w kraju tym nadal dominuje sektor bankowy jako główny kanał pośredniczący w przepływie środków finansowych. Znajduje to swoje odzwierciedlenie w relatywnie niskiej pozycji ośrodków niemieckich w zestawieniu wiodących centrów finansowych w gospodarce globalnej – Frankfurt znajduje się w nim dopiero na 14. pozycji, a Berlin jest na 23. (Wardle & Mainelli, 2023).

Międzynarodowe centra finansowe bywają utożsamiane z centrami finansowymi *offshore* i postrzegane głównie przez pryzmat wartości przepływających przez nie kapitałów oraz udogodnień typowo kosztowych, głównie podatkowych. Takie podejście prezentują Lund et al. (2017), którzy definiują międzynarodowe centra finansowe jako kraje posiadające aktywa i pasywa zagraniczne przekraczające dziesięciokrotność ich PKB. Zaliczane są do nich kraje, które odgrywają taką rolę na międzynarodowych rynkach finansowych od lat, czyli np. Hongkong, Irlandia, Luksemburg, Niderlandy, Singapur i Szwajcaria, ale także nowe w tym gronie, np. Bahrajn czy Mauritius. Każdy z krajów oferuje własne udogodnienia przyciągające inwestycje, jednak w większości przypadków dominuje połączenie niskich stawek podatkowych, korzystnych regulacji i dobrze rozwiniętego międzynarodowego sektora bankowego. Niektóre z nich oferują głównie usługi zarządzania majątkiem, inne skupiają się na bankowości, a jeszcze inne przyciągają biznes korporacyjny. Ich wspólną cechą jest to, że oferowane przez nie usługi i udogodnienia przyciągają kapitał zagraniczny, który następnie inwestują za granicą. Postępująca centralizacja pośrednictwa międzynarodowych przepływów finansowych może być z jednej strony postrzegana jako korzystna zarówno dla kapitałodawców, jak i kapitałobiorców, z drugiej jednak strony pojawia się obawa, że stopniowo mogą tracić na znaczeniu rynki finansowe tych krajów, które nie są w stanie sprostać

np. podatkowej konkurencji. Kraje te wyrażają liczne obawy dotyczące przede wszystkim zmniejszenia ich bazy podatkowej, a przez to mniejszych wpływów podatkowych do budżetów krajowych.

Międzynarodowe centra finansowe, które stopniowo zmieniają sposób funkcjonowania międzynarodowych rynków finansowych, choć różne, mają kilka cech wspólnych: koncentrują przepływy środków finansowych w gospodarce światowej, oferują korzystne opodatkowanie i regulacje prawne, a także środowisko sprzyjające zawieraniu transakcji. Obserwując procesy konsolidacji i koncentracji, należy zakładać, że wpływ tych zmian na wszystkie aspekty działania rynków będzie bardzo istotny i może przesunąć punkt ciężkości w znaczeniu głównych podmiotów tych rynków z krajowych rynków finansowych na międzynarodowe centra finansowe, dzięki czemu zyskają charakter ponadnarodowy.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Pośredniczące w przepływach środków inwestycyjnych w skali globalnej rynki finansowe działają od wieków, dostosowując się do zmieniającego się otoczenia zewnętrznego, a niekiedy wyprzedzając te zmiany. Jeśli spojrzeć na rozwój tych rynków właśnie przez pryzmat zmian, głównie przeszłych i obecnych, to pojawiają się następujące wnioski, skłaniające do refleksji nad ich przyszłością i stabilnością:

1. Upadek systemu z Bretton Woods i rozpoczęcie działalności przez system wielodewizowy przyniosły liberalizację przepływów inwestycyjnych w krajach rozwiniętych i części krajów rozwijających się, co przyczyniło się do znacznego wzrostu wolumenu globalnych przepływów finansowych. Rozpoczął się także proces liberalizacji w sektorze usług finansowych, jednak w tym przypadku kraje okazały się dużo bardziej ostrożne, otwierając dostęp do swoich rynków finansowych podmiotom zagranicznym w ograniczonym zakresie.
2. Przyspieszenie rozwoju inżynierii finansowej doprowadziło do pojawienia się licznych, nowych instrumentów finansowych, które umożliwiają transferowanie wszelkiego rodzaju ryzyka i to na znacznie większą skalę niż niegdyś klasyczne instrumenty

pochodne. Pierwotnie pozytywna ocena rozwoju takich instrumentów uległa pewnej zmianie po wybuchu kryzysu finansowego w gospodarce Stanów Zjednoczonych w 2007 r., który w kolejnym roku przeniósł się do większości krajów gospodarki globalnej. Część nowych instrumentów okazała się na tyle skomplikowana, że finalnie wiele podmiotów gospodarczych nie było w stanie właściwie ocenić ryzyka, które wiązało się z korzystaniem z nich.

3. Zmieniły się kanały pośrednictwa finansowego w gospodarce – niegdyś wiodącą rolę odgrywały banki (via rynek kredytowy) i klasyczni inwestorzy instytucjonalni (via rynek kapitałowy). Obecnie rośnie rola mniej formalnych i, co ważne, niepodlegających nadzorowi i regulacjom odnoszącym się do rynków finansowych inwestorów (takich jak fundusze hedgingowe czy też nieformalne porozumienia inwestorów dysponujących znaczącymi kapitałami).
4. Zmieniła się rola krajowych giełd papierów wartościowych, które do niedawna uznawane były za kluczowe podmioty krajowych rynków finansowych. Postępujące procesy koncentracji i konsolidacji prowadzą do wykształcania się wiodących rynków giełdowych, które powstają nie tylko poprzez rozwój rynków krajowych (jak w USA), ale także w następstwie procesów fuzji i przejęć (np. powstanie sojuszu Euronext).
5. Na międzynarodowych rynkach finansowych rośnie dominacja relatywnie małej liczby wielkich instytucji finansowych. Sytuacja ta, korzystna dla tych instytucji, może być jednak niekorzystna dla ich klientów (konkurencja na rynku zostaje ograniczona), a także prowadzi do zjawiska „za duże, aby upaść” (ang. *too big to fail*) i pojawienia się tzw. instytucji finansowych systemowo ważnych. Upadek tych podmiotów mógłby zagrozić stabilności międzynarodowych rynków finansowych, zatem z ich strony rośnie pokusa podejmowania nadmiernego ryzyka w przekonaniu, że będą wspomagane finansowo w razie potrzeby (upadek banku inwestycyjnego Lehman Brothers w 2008 r. jest uznawany za początek globalnego kryzysu finansowego, konsekwencje tego upadku okazały się dla międzynarodowych rynków finansowych tragiczne nie tylko z powodu

ogromnych strat finansowych, ale także utraty, kluczowego dla nich, zaufania).

6. Rośnie znaczenie wcześniej wspomnianych międzynarodowych centrów finansowych, które zaczynają przejmować coraz większą liczbę dokonywanych transakcji finansowych i zarządzać coraz większym wolumenem przepływających środków finansowych. Ponieważ ich działalność ma często charakter eksterytorialny, powstają obawy odnośnie do skutków znaczących przepływów finansowych, nad którymi brak kontroli, szczególnie dla relatywnie małych i płytkich rynków finansowych krajów rozwijających się.
7. Pojawili się nowi dostawcy usług finansowych – Fintechy. Są to podmioty, które oferują usługi i instrumenty finansowe, korzystając z nowych technologii w sektorze finansowym, głównie możliwości stwarzanych przez internet, i stwarzają realne zagrożenie dla pozycji dotychczasowych klasycznych dostawców takich usług (np. banków). Ważna jest tu także kwestia bezpieczeństwa i nadzoru nad sektorem Fintechów, bo choć działają one wirtualnie, pieniądze, którymi obracają, są jak najbardziej realne.
8. Międzynarodowe rynki finansowe funkcjonują bez kontroli i nadzoru na poziomie ponadnarodowym, nadzór i kontrola pozostają na poziomie narodowym. W sytuacji narastającej współzależności pomiędzy krajowymi rynkami finansowymi problemy na jednym z rynków mogą przenosić się na pozostałe, brakuje mechanizmów nadzoru systemowego, który czuwałby nad stabilnością międzynarodowych rynków finansowych i był w stanie nie tylko identyfikować ryzyka powstające w skali międzynarodowej, ale także podejmować działania zapobiegawcze.
9. Od lat mówi się o narastającej alienacji świata finansów, czyli oderwania sektora finansowego od gospodarki realnej. Wiąże się z tym pojęcie finansjalizacji gospodarki, postrzeganej przez pryzmat wzrostu znaczenia roli sektora finansowego w tworzeniu PKB i przesunięciu aktywności gospodarczej podmiotów z wytwarzającego towary i usługi sektora realnego w stronę sektora finansowego. Tym samym sektor finansowy w coraz

mniejszym stopniu realizuje tradycyjne funkcje związane z obsługą gospodarki realnej, a w coraz większym działa na rzecz własnego rozwoju. Sprzyjają temu wspomniane wcześniej procesy – powstanie instytucji systemowo ważnych, rozwój międzynarodowych centrów finansowych, zmiana pozycji giełd papierów wartościowych na rynkach krajowych, a także procesy, które już znacząco wpływają na funkcjonowanie rynków finansowych, jak np. rozwój handlu wysokich częstotliwości eliminujący czynnik ludzki w procesie zawierania transakcji na rynkach finansowych, czy też zmiany na tych rynkach, które może przynieść rozwój sztucznej inteligencji (por. Janicka, 2022b).

Przyszłość międzynarodowych rynków finansowych jest trudna do przewidzenia. Tym, czego można być pewnym, jest fakt, że będą działały tak długo, jak długo będzie działała gospodarka światowa, która potrzebuje wsparcia w zakresie obsługi wszelkich przepływów finansowych. Rynki finansowe funkcjonują jednak od kryzysu do kryzysu, choć w wymiarze międzynarodowym kryzysy takie występują znacznie rzadziej niż w wymiarze krajowym. Uczestnicy rynków finansowych nie wyciągają wniosków płynących z doświadczeń ich poprzedników, choć mechanizmy działania rynków finansowych są znane, kolejne pokolenia popełniają te same błędy, wierząc, że w ich przypadku złe scenariusze rozwoju wydarzeń się nie ziszczą (klasycznym przykładem jest narastanie baniek spekulacyjnych na rynkach papierów wartościowych). Rynki finansowe cechuje asymetria informacji, strony transakcji często nie mają tych samych informacji o jej przedmiocie, co prowadzi do ponoszenia strat przez jedną ze stron bądź nawet do destabilizacji rynku, jeśli takie transakcje dokonywane są na znaczną skalę (przykładem są instrumenty strukturyzowane na amerykańskim rynku finansowym, które stały się jedną z przyczyn kryzysu na tym rynku w 2007 r.). Międzynarodowe rynki finansowe nie są nadzorowane i kontrolowane, a ich uczestnicy funkcjonujący eksterytorialnie (np. w międzynarodowych centrach finansowych) mogą generować zagrożenia systemowe dla stabilności tych rynków. Trudne do przewidzenia konsekwencje niesie ze sobą postęp technologiczny, który zwykle oceniany jest pozytywnie, jako akcelerator rozwoju rynków finansowych. Patrząc przez pryzmat

historii, z całą pewnością umożliwienie szybkiego dostępu do informacji, która jest kluczowa na rynku finansowym, było wydarzeniem wielkiej wagi. Kolejne zmiany, czyli dostęp do informacji w czasie rzeczywistym czy też możliwość zawierania transakcji na odległość, które przyczyniły się do powstania globalnego rynku finansowego, z pewnością należy ocenić pozytywnie. Jednak rozwój technologii wypierającej człowieka z procesu zawierania transakcji czy podejmowania decyzji (handel wysokich częstotliwości, sztuczna inteligencja) skłaniają do refleksji, czy zastąpienie nas przez technologię będzie sprzyjało stabilizowaniu międzynarodowych finansów, czy też wręcz przeciwnie – doprowadzi do pojawienia się większej liczby zagrożeń, niż obecnie generuje człowiek z wszystkimi swoimi niedoskonałościami. To pytanie fundamentalne dla przyszłości międzynarodowych rynków finansowych, na które trudno obecnie udzielić jednoznacznej odpowiedzi.

BIBLIOGRAFIA

- Beattie, A. (2023). *The Evolution of Stock Exchanges*. <https://www.investopedia.com/articles/07/stock-exchange-history.asp> (dostęp: 02.01.2024)
- Bukowski, S.I. (2011). *Międzynarodowa integracja rynków finansowych*. Warszawa: Difin S.A.
- Calomiris, C.W., & Neal, L. (2013). History of Financial Globalization. Overview. W: G. Caprio Jr et al. (Red.). *Handbook of Key Global Financial Markets, Institutions and Infrastructure* (s. 3–14). London: Elsevier.
- Eichengreen, B., & James, H. (2001). *Monetary and Financial Reform in Two Eras of Globalization*. <http://www.econ.berkeley.edu/~eichengr/research/jamesnber11.pdf> (dostęp: 25.12.2023).
- Garbade, K.D., & Silber, W.L. (1987). Technology, Communication and the Performance of Financial Markets, 1840–1975. *Journal of Finance*, 33, 819–832. DOI: 10.2307/2326479.
- Janicka, M. (2022a). *Międzynarodowe przepływy inwestycji. Zarys teorii i praktyki na tle ewolucji międzynarodowego systemu walutowego*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Janicka, M. (2022b). Wprowadzenie do problematyki finansów zrównoważonych. W: M. Janicka, & T. Miziołek (2022). *Finanse zrównoważone. ESG – Przedsiębiorstwa – Sektor finansowy* (s. 17–41). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Lewis, K.K. (1995). Puzzles in International Financial Markets. W: G.M. Grossman & K. Rogoff (Red.), *Handbook of International Economics*, vol. 3 (s. 1913–1971). DOI: 10.1016/S1573-4404(05)80017-6.
- Lund, S., Windhagen, E., Manyika, J., Härle, P., Woetzel, J., & Goldshtein, D. (2017). *The New Dynamics of Financial Globalization*. McKinsey Global Institute, <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/the-new-dynamics-of-financial-globalization> (dostęp: 02.01.2024).
- Łagowski, P. (2013). Geneza rynku papierów wartościowych w Polsce. *Ekonomia. Wrocław Economic Review*, 19(4), 69–79.
- Mosley, L. (2000). Room to Move: International Financial Markets and National Welfare States. *International Organization*, 54(4), 737–773. DOI: 10.1162/002081800551352.
- Polański, Z. (1995). *Pieniądz i system finansowy w Polsce. Lata 1982–93*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Polański, Z. (2003). Wprowadzenie. System finansowy we współczesnej gospodarce rynkowej. W: B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak (Red.) (2023), *System finansowy w Polsce* (s. 15–68). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Piókarz, R. (2013). *Globalne rynki finansowe. Praktyka funkcjonowania*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Rousseau, P.L., & Sylla, R. (2001). *Financial Systems, Economic Growth, and Globalization*. NBER Working Paper Series, 8323, <https://www.nber.org/system/files/chapters/c9594/c9594.pdf> (dostęp: 06.01.2024).
- Wardle, M., & Mainelli, M. (2023). *The Global Financial Centres Index 34*. Long Finance & Financial Centre Futures. Produced by Z/Yen in partnership with CDI. <https://www.longfinance.net/publications/long-finance-reports/the-global-financial-centres-index-34/> (dostęp: 03.01.2024).
- WFE (2023). *World Federation of Exchanges. Statistics Portal*. <https://statistics.world-exchanges.org/> (dostęp: 06.01.2024).

Krystian Bigos

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0001-6030-4119>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.400>

Kryzysy finansowe w gospodarce światowej

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Tekst odwołuje się do terminu „kryzysu finansowego”, który może być różnie definiowany w zależności od przyjętego punktu widzenia. Generalnie termin ten odnosi się do zjawiska gwałtownego spadku podaży pieniądza oraz głębokiego spadku realnej aktywności ekonomicznej.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: W ujęciu historycznym należy zwrócić uwagę, że kryzysy finansowe występowały w gospodarce światowej od wielu wieków, a więc zjawisko to nie jest nowe. Na przestrzeni dziesięcioleci można było zaobserwować występowanie wielu kryzysów zadłużenia, walutowych czy bankowych.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Problematyka kryzysów finansowych w gospodarce światowej jest wielowymiarowa i może być analizowana z różnej perspektywy. Kryzys finansowy jest zazwyczaj wynikiem kombinacji nierozważnie prowadzonej polityki gospodarczej, słabości finansowych na poziomie mikroekonomicznym oraz zachowań inwestorów. Co więcej, mamy z nim do czynienia zasadniczo w sytuacji nagłego, znaczącego spadku realnej wartości aktywów finansowych i utraty zaufania do instytucji finansowych. Prowadzi on do wielu perturbacji na rynku, znacząco zaburzając funkcjonowanie gospodarki.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: W literaturze przedmiotu z zakresu kryzysów finansowych w gospodarce

światowej podkreśla się przede wszystkim cykliczność występowania kryzysów finansowych. Współcześnie analiza kryzysów finansowych przynosi zupełnie nową perspektywę ujęcia tego zjawiska poprzez uwzględnienie czynników psychologicznych (behawioralnych) oraz sieci powiązań pomiędzy instytucjami finansowymi. Niezależnie od skali i złożoności procesów zachodzących w gospodarce światowej kryzysy finansowe będą stałe stanowić wyzwanie dla wielu krajów na świecie.

Słowa kluczowe: kryzysy finansowe, gospodarka światowa, definicja kryzysu, ekonomia międzynarodowa

Definicja pojęcia

Kryzys finansowy nie jest pojęciem nowym w literaturze przedmiotu. Zjawisko to towarzyszy gospodarkom na całym świecie od wielu wieków. Pojęcie to pochodzi z greki, od słowa *krisis* (kryzys), i oznacza coś „przełomowego, punkt zwrotny” (Morawski, 2003). W literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele definicji pojęcia kryzysu finansowego, które w zależności od przyjętej perspektywy zazwyczaj jest opisywane w sposób pejoratywny, gdyż stanowi zagrożenie dla porządku światowego, a więc stabilności społeczno-gospodarczej.

Wśród klasycznych definicji kryzysu finansowego można przytoczyć tę zaproponowaną przez Kindlebergera (2016), który definiuje kryzys finansowy w nieco uproszczony sposób, a mianowicie jako gwałtowne, krótkotrwałe, ultracykliczne pogorszenie wszystkich lub większości grup wskaźników finansowych, m.in. krótkoterminowych stóp procentowych, cen aktywów (akcji, nieruchomości, gruntów), co prowadzi do niewypłacalności przedsiębiorstw i upadłości instytucji finansowych.

Z kolei monetaryści zazwyczaj definiują kryzys finansowy jako zjawisko, które odnosi się do paniki bankowej skutkującej doprowadzeniem do gwałtownych spadków podaży pieniądza i głębokich spadków realnej aktywności ekonomicznej. Natomiast inni badacze postrzegają kryzys finansowy jako pojedyncze lub występujące wielokrotnie zjawisko powiązane z rzeczywistym spowolnieniem gospodarczym i znaczącym spadkiem cen towarów. Kryzys finansowy to przede wszystkim zakłócenie na rynkach finansowych, a więc sytuacja, w której następuje duży i powszechny spadek cen aktywów finansowych (m.in. cen instrumentów udziałowych i dłużnych). Kryzys finansowy może powodować również perturbacje na rynkach walutowych (załamanie kursów walutowych), a w konsekwencji doprowadzić do dużego i nagłego wzrostu stóp procentowych aktywów. Co więcej, zjawisko to może dotyczyć również nagłych i znacznych spadków cen wartości aktywów realnych, a więc przykładowo powodować spadek cen nieruchomości.

Kryzysy finansowe wpływają na sferę realną działalności gospodarczej. Można wyróżnić ich następujące rodzaje (Radke, 2005): (1) systemowe kryzysy finansowe (ang. *systemic financial crises*) oraz (2) pozorne kryzysy finansowe (ang. *spurious financial crises*). W przypadku pierwszego rodzaju kryzysu definiuje się go jako sytuację, w której spadek

cen aktywów i równocześnie rosnące stopy procentowe powodują zakłócenia zdolności rynków finansowych do alokacji funduszy finansowych w najbardziej efektywne możliwości produkcyjne. W systemowych kryzysach finansowych następuje również rzeczywiste spowolnienie gospodarcze, a nawet depresja i dług deflacyjny (z ang. *debt deflation*) poprzez wywołanie powszechnych niepowodzeń wśród instytucji finansowych i niefinansowych oraz załamanie zagregowanego popytu. Z kolei w przypadku pozornych kryzysów finansowych wspomniane wcześniej spadki cen aktywów i gwałtownie rosnące stopy procentowe niekoniecznie zakłócają zdolności rynków finansowych do efektywnego kierowania funduszy od oszczędzających do inwestorów. Nie powodują również rzeczywistych spowolnień gospodarczych. Dzieje się tak dlatego, że zakłócenia na rynkach finansowych nie są przenoszone na sektor realny (Radke, 2005).

W literaturze przedmiotu można również zauważyć, że część badaczy utożsamia pojęcie kryzysu finansowego tylko ze sferą bankową (Bordo & Meissner, 2016), co stanowi zbyt daleko idące uproszczenie problematyki tego zjawiska. Kryzys finansowy to zjawisko, które można rozpoznać po nietypowych wahaniach poziomu cen aktywów i wolumenu kredytów, wyraźnych zakłóceniach na rynkach kredytowych skutkujących zapaścią kredytową, problemach kraju, instytucji finansowych, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych związanych z utrzymaniem bieżącej płynności (Zanalda, 2015).

Analiza historyczna pojęcia

Spoglądając z perspektywy historycznej, można dostrzec, że kryzysy finansowe występowały w gospodarce światowej od wielu wieków. Przykładowo już w cywilizacjach starożytnej Grecji, Rzymu czy Mezopotamii mogliśmy zaobserwować zjawisko kryzysów zadłużenia czy inflacji, natomiast współcześnie zjawisko to jest badane głównie z perspektywy kryzysów bankowych i zadłużeniowych.

Jeden z kryzysów o charakterze gospodarczo-politycznym miał miejsce w starożytnej Mezopotamii za III dynastii z Ur. Jego przyczynami były pojawiające się ówczesnie klęski żywiołowe oraz zmniejszenie wydajności w produkcji rolnej. Innym przykładem kryzysu finansowego

w starożytności był tzw. kryzys wieku III n.e., który obejmował wiele aspektów życia polityczno-gospodarczego. Głównym powodem jego wystąpienia było nadmierne zwiększanie wydatków na uzbrojenia, czego gospodarka starożytnego Rzymu nie mogła udźwignąć ze względu na trwające ówczesnie najazdy wielu plemion. Obciążenia fiskalne nakładane przez cesarzy rzymskich na ludność były na tyle wysokie, że społeczeństwo nie mogło na bieżąco regulować zobowiązań względem kraju. W obliczu wciąż narastających potrzeb finansowych władcy rzymscy podjęli wiele ryzykownych i radykalnych decyzji, polegających m.in. na wytapianiu monet zawierających dużą domieszkę metali nieszlachetnych. Niestety nie przewidziano, że pokłosiem tej decyzji będzie powstanie hiperinflacji. Ponadto ze względu na powszechnie obowiązującą wiedzę na temat tzw. psucia monet wiele instytucji pobierających daniny krajowe wołało otrzymywać zapłatę w postaci produktów rolnych, a nie wytopionych wcześniej monet.

W nowożytności, a więc w okresie po upadku Konstantynopola, można zaobserwować intensyfikację występowania kryzysów natury finansowej. Na przykład jeden z kryzysów, mający miejsce w XVI w., sprawił, że doszło do bankructwa Hiszpanii, której finanse były uzależnione w głównej mierze od sprowadzanych z zagranicy kruszców (głównie z Ameryki). Łatwość importu poskutkowała wzrostem cen i upadkiem gospodarki Hiszpanii. Podobnie jak w przypadku kryzysu wieku III n.e. w Cesarstwie Rzymskim, zaciągane przez decydentów hiszpańskich zobowiązania przewyższały możliwości finansowe tego kraju oraz kilkakrotnie doprowadziły do niewypłacalności Hiszpanii (Morawski, 2003). Po bankructwie Hiszpanii w 1627 r. ośrodek finansów europejskich przeniósł się na północ Europy (zwłaszcza do Amsterdamu), gdzie za sprawą powstałej giełdy amsterdamskiej pozycjonowano ceny wielu towarów, głównie dostępnych w stolicy Holandii. W tamtym czasie upowszechnił się handel towarami z dostawą realizowaną w przyszłości (prekursor współczesnych kontraktów terminowych *futures*). Ze względu na intensywnie postępujący i niekontrolowalny handel na amsterdamskiej giełdzie w Holandii pojawił się kryzys finansowy spowodowany przez spekulację na kontraktach na cebulki tulipanów, wśród których najcenniejszą odmianą była *Semper Augustus*. Ze względu na wzmożony popyt na cebulki tulipanów sporą część kontraktów zawierano na przyszłość (z dostawą na wiosnę kolejnego roku). Wielu mieszkańców

Holandii pozbywało się swoich majątków, aby za otrzymane pieniądze zainwestować w kontrakty na cebulki tulipanów, szczególnie rzadkich odmian, których podaż z każdym dniem malała, wierząc, że w ten sposób staną się jeszcze bardziej zamożni. Kulminacyjny poziom cen został osiągnięty w 1637 r., kiedy za jednego tulipana rzadkiej odmiany można było zakupić posiadłość. Ze względu na fakt, że ceny tulipanów przekraczały wartość rzeczywistą tulipanów, wiele osób zdecydowało się pozbyć kontraktów na przyszłe dostawy, co doprowadziło do gwałtownego załamania na rynku. W efekcie wielu inwestorów straciło majątki, zostając bankrutami.

Wydarzeniem mającym wpływ na sferę finansową był również kryzys światowy z 1857 r., który wynikał przede wszystkim z otwarcia się na handel z nowymi rynkami zbytu. Jest on uważany za jeden z największych kryzysów XIX w. Jego wystąpienie było konsekwencją wielu zdarzeń gospodarczych, m.in. boomu spekulacyjnego związanego z inwestycjami w branżach górniczej i kolejowej, który z kolei doprowadził do wzrostu cen akcji przedsiębiorstw obu branż. Ówczesny dynamiczny wzrost cen i płac nominalnych w gospodarce sprawił, że rynek osiągnął kulminacyjny poziom cenowy, natomiast każdy kolejny wzrost cen skutkowało znacznym zmniejszeniem popytu na towary. W obliczu wysokich kosztów produkcji sprzedaż w górnictwie zaczęła gwałtownie spadać. Następstwem tego kryzysu było bankructwo wielu tysięcy przedsiębiorców oraz duży wzrost bezrobocia.

Doświadczenia zdobyte podczas kryzysu z 1857 r. nie przełożyły się na utworzenie skutecznych mechanizmów zapobiegających powstawaniu kolejnych kryzysów finansowych. Kilkadziesiąt lat później gospodarka światowa doświadczyła znacznie poważniejszego kryzysu, który miał miejsce między 1929 r. a 1933 r. – mowa oczywiście o Wielkim Kryzysie zapoczątkowanym w Stanach Zjednoczonych. Zdaniem wielu badaczy był to najprawdopodobniej dotychczasowo największy kryzys w historii kapitalizmu, który objął swoim zakresem niemalże wszystkie gospodarki na świecie. Przyczyną Wielkiego Kryzysu było załamanie cen na giełdzie papierów wartościowych w Nowym Jorku w dniu 24 października 1929 r. Wydarzenie to jest znane w literaturze pod nazwą „czarnego czwartku”. W ciągu kilku dni ceny akcji drastycznie spadły, powodując ogromne straty wśród inwestorów. Mechanizm rynkowy nie pozwolił na poradzenie sobie z występującymi w gospodarce

zjawiskami: załamanie cen akcji na giełdzie doprowadziło do bankructw wielu przedsiębiorstw i banków, a to z kolei spowodowało masowe bezrobocie wśród mieszkańców (prawie co czwarty Amerykanin cierpiał na niedostatek żywności). Skutek tego był następujący: wielu przedstawicieli nauki podawało w wątpliwość propagowaną ówczesnie politykę liberalną, która nie spełniła w wystarczającym stopniu swojej funkcji. Zauważono natomiast wzmocnienie ruchów interwencjonistycznych.

Współcześnie jednym z istotnych kryzysów finansowych był kryzys naftowy zapoczątkowany w 1973 r. Do jego powstania przyczyniła się chęć ukarania Zachodu przez kraje OPEC za poparcie Izraela w wojnie na Bliskim Wschodzie. Kraje OPEC nałożyły embargo na eksport ropy naftowej do Stanów Zjednoczonych czego konsekwencją był wielokrotny wzrost ceny baryłki ropy naftowej, a to spowodowało wysoką inflację (ze względu na ogólny wzrost cen energii). Kilka lat później pojawił się kolejny kryzys naftowy, który miał miejsce w 1979 r. w wyniku rewolucji islamskiej w Iranie. Doprowadził on do spadku produkcji ropy w Iranie, a w konsekwencji do wzrostu cen na rynkach światowych.

W latach 80. XX w. wiele krajów Ameryki Łacińskiej miało wiele zobowiązań w dolarach amerykańskich. Część krajów tego regionu, biorąc kredyty, była wręcz przekonana, że pozyskane w ten sposób środki umożliwią im poprawienie ogólnej koniunktury gospodarczej po pierwszym szoku naftowym. Niestety drugi szok naftowy spowodował, że m.in. kraje Ameryki Łacińskiej były zmuszone podnieść stopy procentowe, w rezultacie koszty obsługi długu zaciągniętego w bankach komercyjnych Zachodu znacznie się zwiększyły. W związku z tym wiele krajów nie było w stanie spłacać na bieżąco swoich zobowiązań, ogłaszając niewypłacalność.

Szczególnie poważny w konsekwencjach dla gospodarki światowej był kryzys finansowy zapoczątkowany w 2007 r. Jego źródła można było doszukać się na rynku kredytów hipotecznych wysokiego ryzyka (tzw. pożyczki typu *subprime*) w Stanach Zjednoczonych. Załamanie na rynku nieruchomości miało swoje konsekwencje w postaci upadku wielu banków i instytucji finansowych (m.in. banku Lehman Brothers). Doprowadziło to do ogólnoświatowego kryzysu na rynkach finansowych z powodu spadku wartości instrumentów finansowych powiązanych z rynkiem nieruchomości. Kryzys z 2007 r. doprowadził do poważnych reform w regulacjach finansowych w wielu gospodarkach na świecie.

Jednym z ostatnich kryzysów gospodarczych mających przełożenie na sferę finansową był zapoczątkowany w 2020 r. kryzys Covid-19. Szybkie rozprzestrzenianie się wirusa SARS-COV-2 (znanego jako koronawirus) oraz brak opracowanej szczepionki przyczyniły się do *de facto* „zamrożenia” funkcjonowania wielu działów gospodarek światowych. W efekcie wiele przedsiębiorstw z dnia na dzień musiało tymczasowo zawiesić swoją działalność, co poskutkowało utratą miejsc pracy i wieloma problemami natury finansowej. Pandemia Covid-19 spowodowała zakłócenia w łańcuchu dostaw. Niedobory dostaw surowców z jednej strony przyczyniły się do spadku produkcji, z drugiej jednak wprowadzony lockdown spowodował gwałtowny spadek popytu konsumpcyjnego, gdyż ludzie w pierwszej fazie pandemii ograniczali wydatki na dobra i usługi jedynie do tych, które uważane były za niezbędne do przetrwania.

Analizując omawianą kwestię w ujęciu historycznym, można zaobserwować wiele przyczyn pojawienia się kryzysów finansowych na przestrzeni wieków. Nadmierne zadłużenie, działania spekulacyjne na rynkach finansowych, niewłaściwe zarządzanie ryzykiem i brak adekwatnych regulacji to tylko niektóre z powodów ich występowania. Niemniej jednak każdy kryzys charakteryzuje się również unikalnymi cechami i przyczynami, które kształtują jego przebieg i skutki.

W miarę rozwoju światowej gospodarki istotne staje się wyciągnięcie odpowiednich wniosków z doświadczeń płynących ze wcześniejszych kryzysów poprzez ciągłe dążenie do udoskonalania procesów zarządzania ryzykiem finansowym oraz regulacji na rynkach finansowych. Analiza historyczna kryzysów finansowych dostarcza istotnych wskazówek dotyczących tego, jak unikać podobnych sytuacji w przyszłości oraz skutecznie reagować, gdy kryzysy finansowe się pojawią (zob. tabela 1).

Tabela 1. Wybrane kryzisy finansowe w gospodarce światowej po II wojnie światowej – ujęcie historyczne

Lata	Nazwa	Region	Rodzaj*
1967–1968	Kryzys dolarowy	Stany Zjednoczone	walutowy
1982	Kryzys zadłużeniowy	Ameryka Łacińska	zadłużeniowy
1987	Krach na giełdzie w Wall Street	globalny (szczególnie Stany Zjednoczone)	giełdowy
1990–1991	Kryzys w Japonii	Japonia	giełdowy, bankowy
1991	Kryzys skandynawski	Finlandia, Norwegia, Szwecja	giełdowy, walutowy, bankowy
1994	Kryzys meksykański (tzw. kryzys tequila)	Meksyk	zadłużeniowy, walutowy
1997	Kryzys azjatycki	Azja (głównie: Tajlandia, Malezja, Indonezja, Korea Południowa)	giełdowy, walutowy, bankowy
1998	Kryzys rosyjski	Rosja	walutowy, zadłużeniowy, bankowy
1999–2002	Kryzys argentyński	Argentyna	walutowy, zadłużeniowy, bankowy
2000–2002	Kryzys <i>dot-com</i>	globalny	giełdowy
2007–2009	Globalny kryzys finansowy	globalny	bankowy, zadłużeniowy**
2020	Kryzys Covid-19	globalny	bankowy

* Rodzaje te zostały szerzej opisane w podrozdziale *ujęcie problemowe pojęcia* niniejszego artykułu.

** Częścią globalnego kryzysu finansowego był kryzys zadłużenia w strefie euro.

Źródło: opracowanie własne.

Ujęcie problemowe pojęcia

Na wstępie warto rozróżnić trzy terminy, które pojawiają się w literaturze przedmiotu z tego zakresu i często towarzyszą dyskusjom na temat kryzysu finansowego. Są to: „recesja”, „załamanie” i „kryzys”. Najogólniej mówiąc, termin „recesja” jest powiązany ze stopniowym spadkiem tempa rozwoju danego zjawiska, z kolei termin „załamanie” odnosi się do gwałtownego, krótkotrwałego spadku określonych mierników, zaś termin „kryzys” – do względnie dłużej trwającego „załamania” (Piech, 2012). Przekładając wspomniane trzy terminy na płaszczyznę ekonomiczną, można je zdefiniować również w następujący sposób: „recesja gospodarcza” odnosi się do spadku realnego PKB w ciągu dwóch kolejnych kwartałów roku w porównaniu do kwartału poprzedzającego, natomiast „załamanie gospodarcze” mierzone jest poziomem spadku PKB w obrębie jednego roku, z kolei „kryzys gospodarczy” odnosi się do minimum dwuletniego załamania gospodarczego, które mierzone jest spadkiem tempa zmian realnego PKB poniżej zera (Piech, 2012).

Kryzysy finansowe mogą mieć swoje źródła zarówno w czynnikach wewnętrznych, jak i zewnętrznych, a także wynikać z sytuacji panującej zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym. Mogą one przybierać różne formy i rozmiary, co sprawia, że szybko rozprzestrzeniają się poza granice krajów. Reakcje na kryzysy finansowe często wymagają natychmiastowych i kompleksowych działań ze strony władz krajowych, co przekłada się na zmiany w polityce fiskalnej (np. zwiększanie wydatków publicznych, zwiększanie programu zachęt i ulg podatkowych) lub ogólnie w sektorze finansowym. Kluczowe jest, aby środki zapobiegawcze mające na celu powstrzymanie rozprzestrzeniania się kryzysów finansowych były wdrożone w sposób skoordynowany, we współpracy z innymi podmiotami i instytucjami na poziomie międzynarodowym (Claessens & Kose, 2014).

Kryzysy finansowe są zazwyczaj wynikiem nierozważnie prowadzonej polityki gospodarczej, słabości finansowych na poziomie mikroekonomicznym oraz zachowań inwestorów (Mesjasz, 2009). Doświadczenia kryzysu finansowego z 2007 r. pokazały, że przyczyn recesji gospodarczej można doszukiwać się w nadmiernie prowadzonej akcji kredytowej, a więc udzielaniu pożyczek, które mogą doprowadzić do ponadprzeciętnego zadłużenia i ryzyka niewypłacalności w wyniku oferowania słabej

jakości kredytów. Ponadto sprzyjającym czynnikiem mającym wpływ na powstawanie kryzysów finansowych są podejmowane działania spekulacyjne na rynku instrumentów finansowych (głównie instrumentów pochodnych), co może doprowadzić do przeszacowania ich wartości, a w konsekwencji do korekty rynkowej spowodowanej wycofywaniem kapitału na rynku finansowym. Wynika to z faktu angażowania kapitału w ryzykowne inwestycje w celu szybszego osiągnięcia zysku bez oparcia ich na racjonalnej strategii. Pojawienie się kryzysu finansowego może doprowadzić do utraty zaufania inwestorów do instytucji finansowych, co może mieć przełożenie w postaci mniejszego zaangażowania na rynku kapitałowym oraz prowadzić do pułapki nadmiernego zadłużenia, a więc sytuacji, w której podmioty gospodarcze lub/i konsumenci nie będą w stanie spłacać terminowo swoich zobowiązań względem wierzycieli.

Z drugiej jednak strony niewystarczająca kontrola nad instytucjami finansowymi może przekładać się m.in. na zachowania inwestorów na giełdzie, którzy widząc nadarżające się okazje, inwestują pokaźne kwoty w instrumenty, których wartość godziwa jest wysoce przeszacowana. Nadzór nad instytucjami finansowymi w tym kontekście zdaje się mieć zatem kluczowe znaczenie w minimalizowaniu przyczyn pojawiania się kryzysów finansowych.

Współcześnie kryzysy finansowe mają zazwyczaj wymiar międzynarodowy ze względu na złożoność powiązań istniejących pomiędzy gospodarkami poszczególnych krajów. Nie mniejsze znaczenie w tym kontekście mają ceny surowców, które – jak pokazuje kryzys naftowy z lat 70. ubiegłego wieku – spowodowały potężne perturbacje na rynku międzynarodowym i skutkowały pojawieniem się kryzysów walutowych w gospodarkach zależnych od importu.

Choć w literaturze przedmiotu można znaleźć wiele rodzajów kryzysów finansowych, niemniej jednak najczęściej wyróżnia się następujące (Piech, 2012):

- kryzys bankowy,
- kryzys walutowy,
- kryzys zadłużeniowy.

Jeśli chodzi o kryzys bankowy, to związany jest on z pogarszającą się sytuacją w sektorze bankowym. Może wynikać z nadmiernego wzrostu zobowiązań wymagalnych, których wierzycielem jest bank, względem łącznych zobowiązań. Ponadto nagły i zauważalny wzrost

bankructw banków w relacji do poprzednich lat może również stanowić źródło kryzysu bankowego, powodując tzw. *run* na banki, zaobserwowany ostatnio przy okazji kryzysu z 2007 r. Utrzymywanie stabilności systemu bankowego zdaje się być elementarnym zadaniem każdego kraju, dlatego wiele krajów, widząc pierwsze symptomy kryzysu bankowego, podejmuje interwencje na rynku i próbuje utrzymać stabilność sektora bankowego.

Z kolei kryzys walutowy związany jest ze spadkiem wartości waluty krajowej w porównaniu do waluty zagranicznej (dewaluacją, deprecjacją). Kryzysy walutowe przejawiają się nagłym spadkiem siły nabywczej waluty krajowej oraz przyczyniają się do nadmiernego wzrostu kosztów obsługi zadłużenia zagranicznego. W dalszej kolejności mają one przełożenie na ogólny wzrost cen dóbr importowanych, co sprawia, że zwiększa się presja inflacyjna. W tym kontekście instytucje publiczne takie jak bank centralny przeważnie muszą odpowiednio dokonywać interwencji na rynku walutowym poprzez skupywanie waluty krajowej i jednocześnie sprzedawanie waluty obcej lub podnoszenie stóp procentowych.

Inaczej przedstawia się kryzys zadłużeniowy, który odnosi się do sytuacji, gdy dany kraj nie jest w stanie regulować na bieżąco zadłużenia zagranicznego. Na poziomie kraju mierzyć go można wartością zadłużenia zagranicznego do PKB lub eksportu (Piech, 2012). Trudności finansowe mogą prowadzić do perturbacji na rynku pracy spowodowane spadkiem produkcji i inwestycji. Kryzys zadłużenia może doprowadzić do utraty zaufania inwestorów względem kraju, który boryka się z trudnościami, oraz do wzrostu kosztów obsługi zadłużenia.

Do wymienionej wyżej listy rodzajów kryzysów finansowych można również włączyć kryzys giełdowy, rozumiany jako występowanie gwałtownych i negatywnych zmian na giełdach papierów wartościowych, doprowadzające do paniki i utraty zaufania wśród inwestorów. Konsekwencją kryzysu giełdowego jest to, że gwałtowny spadek cen instrumentów finansowych może rozprzestrzeniać się na inne gałęzie gospodarki.

Kryzys finansowy może skutkować masowym wzrostem bezrobocia, gdyż przedsiębiorstwa borykające się z problemami natury finansowej są zmuszone do ograniczania zatrudnienia ze względu na spadki w produkcji. Zwiększa się również ryzyko ogłoszenia przez firmę upadłości. W niektórych wypadkach kryzys finansowy może doprowadzić do stale

utrzymujących się nierówności społecznych ze względu na pogorszenie się jakości życia mieszkańców. Dlatego nierzadko konieczne jest dokonywanie interwencji rządowych, aby zapobiec pogłębianiu się skutków kryzysu finansowego. Niestety tego typu aktywność ma charakter krótkookresowy i nie zawsze skutecznie da się uchronić gospodarkę przed skutkami kryzysu, gdyż w dłuższym okresie może doprowadzić to do problemów związanych z deficytem budżetowym i ostatecznie pogłębić stopień zadłużenia kraju.

Przykładowo pojawienie się globalnego kryzysu finansowego zapoczątkowanego w 2007 r. było pokłosiem wystąpienia bańki na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych. Zbyt intensywnie prowadzona akcja kredytowa oraz udzielanie pożyczek klientom o niskiej zdolności kredytowej przyczyniło się do powstania bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości. Wiele instytucji finansowych, zakładając wysoką stabilność tego rynku, oferowało instrumenty sekurytyzacji oparte na długu (tzw. CDO – ang. *Collateralized Debt Obligation*) bądź instrumenty pochodne zabezpieczające jedną ze stron w przypadku niewywiązania się ze spłaty zadłużenia np. nieruchomości (tzw. CDS – ang. *Credit Default Swap*). Rynek finansowy stał się w tamtym czasie wyjątkowo podatny na ryzyko, co początkowo zostało zbagatelizowane przez duże instytucje finansowe. W konsekwencji wiele korporacji finansowych upadło. Szczególne znaczenie w tym kontekście miał bank inwestycyjny Lehman Brothers, którego upadek spowodował potężne załamanie na rynkach finansowych.

Kryzys finansowy lat 2007–2009 był wyzwaniem dla wielu gospodarek na świecie. Decydenci w poszczególnych krajach podejmowali szereg działań zapobiegających jego rozprzestrzenianiu się poprzez dostarczanie kapitału na rynek, wzmacniając tym samym sektor bankowy w celu przywrócenia zdolności do udzielania kredytów. Banki centralne wielu krajów świata (np. amerykański FED) obniżyły stopy procentowe, gdyż zależało im na skutecznym pobudzeniu gospodarek do wzrostu. Globalny kryzys finansowy spowodował potężne zmiany w sektorze finansowym. Przede wszystkim dokonano wielu reform na rynku finansowym poprzez wprowadzenie nowych regulacji przyczyniających się do zwiększenia stabilności systemu finansowego, zaś wiele instytucji zostało w odpowiedni sposób zrestrukturyzowanych bądź objętych programami ratunkowymi.

Kryzysy finansowe stanowią poważne wyzwanie dla gospodarki światowej. Zrozumienie i analiza tych kryzysów są istotne dla skutecznego zarządzania ryzykiem oraz opracowywania strategii zapobiegawczych. Krytyczne podejście do zjawiska kryzysów finansowych na arenie międzynarodowej wymaga zgłębienia przyczyn, skutków oraz opracowania strategii zaradczych. Kryzysy finansowe to kompleksowe zjawiska, które wymagają uwagi ze strony instytucji finansowych, rządów i inwestorów. Kluczowym elementem ograniczenia skutków tych kryzysów w przyszłości jest doskonalenie zarządzania ryzykiem i regulacji finansowych.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Złożoność systemów ekonomicznych i ich wysoki stopień zglobalizowania sprawia, że kryzysy finansowe będą co jakiś czas pojawiać się gospodarce światowej. Wiele wprowadzonych przez decydentów zmian legislacyjnych, które miały zapobiec powstawaniu nowych kryzysów finansowych, cechowała doraźność, podczas gdy stale zmieniająca się rzeczywistość gospodarcza stawia rządy poszczególnych państw przed wieloma wyzwaniami. Szczególnie niespodziewane dotychczas zjawiska, jak choćby pandemia koronawirusa, wymuszają kolejne kierunki badań z zakresu kryzysów finansowych.

Przedstawiciele krajów powinni przede wszystkim stale monitorować zagrożenia na rynku finansowym, ponieważ mogą być one źródłem nowego kryzysu finansowego. Brak skutecznych regulacji i nadzoru nad rynkami finansowymi nie może być usprawiedliwieniem dla inwestorów angażujących się w działalność spekulacyjną z użyciem wysoce ryzykownych instrumentów sztucznie zawyżających ich rzeczywistą wartość godziwą. Ponadto prawodawstwo powinno sprzyjać tworzeniu się przejrzystych przepisów, a nie takich, które pozwalają nieuczciwym inwestorom na czerpanie korzyści z niewiedzy innych uczestników rynku (np. udzielanie pożyczek w segmencie *subprime*), może to bowiem doprowadzić do katastrofalnych skutków w skali globalnej. Konieczne zdaje się zatem wzmacnianie regulacji rynku finansowego, nad którym nadzór powinien sprawować przedstawiciel publiczny.

Warto również zwiększać świadomość zarówno wśród młodych osób (przyszłych inwestorów), jak i obecnie zaangażowanych inwestorów i konsumentów, jeśli chodzi o umiejętne dokonywanie oceny ryzyka finansowego. Ponadto korzystne może okazać się informowanie obecnych i przyszłych inwestorów o potencjalnych skutkach podejmowanych przez nich decyzji inwestycyjnych.

Systematyczna refleksja nad problemami związanymi z kryzysami finansowymi w gospodarce światowej dostarcza nam cennych wniosków i rekomendacji. Warto w tym miejscu wspomnieć, że zarządzanie ryzykiem i prewencja kryzysów finansowych wymagają współpracy na szczeblu krajowym, a więc zarówno między (międzynarodowymi) instytucjami finansowymi, jak i rządami. Zatem istotne zdaje się prowadzenie dyskusji nad nowymi zagrożeniami dla stabilności gospodarczej na świecie, które mogą stać się źródłem kryzysów finansowych. W konsekwencji decydenci powinni skupić swoją uwagę na proponowaniu rozwiązań, które minimalizują przyczyny powstawania kryzysów w gospodarce światowej.

BIBLIOGRAFIA

- Bordo, M.D., & Meissner, Ch.M. (2016). Fiscal and Financial Crises (Chapter 7). W: J. Taylor, & H. Uhlig (Red.), *Handbook of Macroeconomics* (s. 355–412). Amsterdam: Elsevier.
- Claessens, M.S., & Kose, M.A. (2014). Financial Crises: Explanations, Types, and Implications. W: M.S. Claessens, M.A. Kose, M.L. Laeven, & M.F. Valencia (Red.), *Financial crises: Causes, consequences, and policy responses* (s. 3–59). Washington: International Monetary Fund.
- Kindleberger, Ch.P. (2016). Financial Crisis. W: M. Vernengo, E. Perez Caldentey, & B.J. Rosser Jr (Red.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* (s. 1–3). London: Palgrave Macmillan UK.
- Mesjasz, L. (2009). Przyczyny kryzysów finansowych XXI wieku. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 805, 127–141.
- Morawski, W. (2003). *Kronika kryzysów gospodarczych*. Warszawa: TRIO.
- Piech, K. (2012). Rodzaje kryzysów i sposoby ich przenoszenia. W: K. Piech, *Kryzysy światowe i recesje: teoria, historia, przykłady* (s. 36–61). Kraków: Instytut Wiedzy i Innowacji.

- Radke, M.P. (2005). *Explaining Financial Crises: A Cyclical Approach*. Frankfurt am Main–Berlin–Bern–Bruxelles–New York–Oxford–Wien: Peter Lang AG.
- Zanaldà, G. (2015). Financial Crises, History of. W: J.D. Wright (Red.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (s. 183–190). Amsterdam: Elsevier.

Jakub Janus

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-2131-6077>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.426>

Dochód narodowy, bilans płatniczy i handlowy oraz nierównowaga globalna

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Rachunek dochodu narodowego, w tym najczęściej wykorzystywana miara produktu krajowego brutto, jest podstawowym narzędziem analiz makroekonomicznych. Bilans płatniczy stanowi zestawienie transakcji pomiędzy podmiotami krajowymi i zagranicznymi. Pojęcie nierównowagi globalnej odnosi się do asymetrii w stosunkach handlowych pomiędzy krajami i towarzyszącego im wzrostu międzynarodowego zadłużenia.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Istnieją wyraźne związki pomiędzy zmianami w definiowaniu i pomiarze dochodu narodowego i bilansu płatniczego a rozwojem myśli ekonomicznej oraz uwarunkowaniami gospodarki światowej. Zjawisko globalnej nierównowagi nie jest nowe, lecz jego natężenie istotnie wzrosło pod koniec XX wieku.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: W perspektywie długookresowej o dochodzie narodowym i konwergencji gospodarczej decydują czynniki, takie jak technologia, kapitał i demografia, natomiast w krótkim okresie – składowe łącznego popytu, wśród nich konsumpcja, inwestycje i handel zagraniczny. Tożsamość bilansu płatniczego implikuje, że nierównowaga w bilansie obrotów bieżących jest pokrywana odpowiadającymi jej przepływami finansowymi. Współczesne nierównowagi globalne są w znacznej mierze wynikiem wad międzynarodowego systemu finansowego.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: Gospodarka światowa mierzy się ze strukturalnymi zmianami w tworzeniu

dochodu narodowego i handlu międzynarodowym związanymi ze spadkiem dynamiki globalizacji i skutkami kryzysów.

Słowa kluczowe: dochód narodowy, bilans płatniczy, bilans handlowy, nierównowaga globalna, makroekonomia

Definicja pojęcia

Definicję i pomiar dochodu narodowego można bez wątplenia uznać za jeden z centralnych problemów nauk ekonomicznych, w szczególności makroekonomii. Wynika to, po pierwsze, z niezbędnego w analizach makroekonomicznych uchwycenia za pomocą syntetycznego miernika wartości wypracowywanego w gospodarce dochodu. Rola dochodu narodowego nie ogranicza się jedynie do ujęcia statycznego, a więc oceny wartości produkowanych w danym okresie towarów i świadczonych usług. Również określenie tempa wzrostu gospodarczego – decydującego o przemianach ekonomicznych w kraju – zależy od sposobu, w jaki obliczymy dochód narodowy. To z kolei pozwala nam na analizę krótkookresowych fluktuacji gospodarczych, określanych jako wahania bądź cykl koniunkturalny (np. okresów rozkwitu gospodarczego i recesji) oraz długookresowych procesów wzrostu gospodarczego (trendu lub trajektorii wzrostu). Definicja dochodu będzie miała również konsekwencje dla pomiaru stopy życia ludności. Przeliczając miarę dochodu na mieszkańca, otrzymamy pewną informację o średnim poziomie zamożności i dobrobytu obywateli, choć wzrost gospodarczy nie musi być tożsamy z – rozumianym szerzej – rozwojem. Analiza rozkładu dochodu narodowego wskaże nam ponadto charakterystyki społecznego podziału dochodu, jego potencjalnej koncentracji oraz nierówności dochodowych i majątkowych.

Jak jednak określić łączny dochód narodowy, kształtujący się w wyniku milionów codziennych decyzji i interakcji konsumentów, producentów i innych podmiotów, takich jak sektor publiczny? Jako podstawową miarę łącznego (inaczej: zagregowanego) dochodu ekonomiści powszechnie wykorzystują produkt krajowy brutto (PKB) oraz bazujące na nim wskaźniki. Choć miara ta nie jest pozbawiona wad, które omawiamy w dalszej części rozdziału, to stanowi dobre przybliżenie rachunku przepływów pieniężnych między różnymi sektorami gospodarki. Wskaźnik PKB jest nierozzerwalnie związany z innymi ważnymi wskaźnikami makroekonomicznymi, m.in. wielkością konsumpcji i inwestycji w gospodarce, stopą inflacji czy funkcjonowaniem rynku pracy. Jest także wykorzystywany jako punkt odniesienia dla innych wielkości kształtujących się w gospodarce, np. handlu zagranicznego czy długu publicznego.

Analiza dochodu narodowego staje się niezbędna przy porównywaniu wielkości różnych gospodarek i siły ekonomicznej państw. Przyjmując

perspektywę międzynarodową, musimy wziąć jednak pod uwagę dodatkową kategorię ekonomiczną, stanowiącą zestawienie transakcji pomiędzy krajowymi i zagranicznymi podmiotami – bilans płatniczy. Bilans płatniczy zawiera w sobie transakcje handlowe (eksport i import), a więc strumienie płatności odpowiadające przepływowi towarów i usług ponad granicami krajów w danym okresie. Saldo handlowe stanowi część większego zestawienia określanego jako rachunek obrotów bieżących i obejmującego dodatkowo transakcje związane z wynagrodzeniem za pracę i dochodami z inwestycji. Drugą z kluczowych składowych bilansu płatniczego jest rachunek finansowy, zawierający zestawienie przepływów różnego rodzaju inwestycji i transakcji finansowych pomiędzy podmiotami krajowymi (rezydentami) a zagranicą.

Stan bilansu płatniczego kraju wiąże się bezpośrednio ze zjawiskiem nierównowag zewnętrznych. W standardowej interpretacji pojęcie to odnosi się do utrzymujących się lub pogłębiających deficytów w wymianie handlowej. Czynniki związane z konkurencyjnością, przewagą technologiczną czy dostępem do surowców sprawiają, że niektóre kraje wypracowują podtrzymane nadwyżki w wymianie z resztą świata, podczas gdy inne państwa cechuje ujemna wartość salda handlowego lub całego rachunku obrotów bieżących. Kraje deficytowe muszą finansować nadwyżkowy import, co często odbywa się poprzez zwiększanie zadłużenia. W warunkach liberalizacji przepływów finansowych problem nierównowag zewnętrznych dotyczy więc jednocześnie nierównowag finansowych, zwłaszcza zadłużenia zagranicznego. Międzynarodowe ujęcie tego zjawiska pozwala nam mówić o nierównowagach globalnych, a więc asymetriach w bilansach płatniczych w skali gospodarki światowej. Nierównowagi globalne – wobec braku skutecznych mechanizmów lub polityk korygujących – mogą prowadzić do napięć w handlu międzynarodowym (np. protekcjonizmu), spadku odporności gospodarek na kryzysy i spowolnienia wzrostu gospodarczego.

Analiza historyczna pojęcia

Rozwój badań nad dochodem narodowym, jego składowymi i determinantami, jest ściśle powiązany z ewolucją nauki ekonomii, a także historią gospodarczą. Jedną z kluczowych historycznych prób analizy dochodu

narodowego była koncepcja tzw. tablicy ekonomicznej, którą zaproponował przedstawiciel szkoły myślenia określanej dziś jako fizjokracyzm, François Quesnay w połowie XVIII wieku (Blaug, 2000, s. 48–51). Tablica ta podsumowywała proces powstawania i dystrybucji produkcji, wprowadzając rodzaj okrężnego obiegu, obejmującego zależności pomiędzy sektorami gospodarki, spośród których centralną rolę w tworzeniu dochodu narodowego odgrywa rolnictwo. Dochód narodowy stał się także obiektem analizy przyczyn „bogactwa narodów”, wywodzącej się od Adama Smitha, powszechnie uznawanego za twórcę teorii klasycznej w ekonomii. Smith przyjął jednocześnie pogląd, że łączny dochód generowany przez system gospodarczy jest tożsamy z dobrobytem społecznym, co przejęła od niego zdecydowana większość późniejszych ekonomistów (Bartkowiak, 2013, s. 39–40).

Od ekonomii klasycznej rozpoczęto także systematyczne analizy dochodu narodowego. Kierują one uwagę na dwa kluczowe pytania. Pierwsze z nich dotyczy źródeł dochodu narodowego i mechanizmów jego tworzenia, a więc wzrostu gospodarczego, związanych z czynnikami produkcji ujętymi w zagregowaną (makroekonomiczną) funkcję produkcji. Teoria klasyczna podkreślała rolę produktywności pracy, zwłaszcza specjalizacji dokonującej się w ramach gospodarki rynkowej, a także akumulacji kapitału w tworzeniu łącznego dochodu. Drugie z kluczowych pytań dotyczy podziału dochodu narodowego na różne kategorie wynagrodzenia za wykorzystanie czynników produkcji, takie jak renta ziemna, zysk z kapitału i wynagrodzenie za pracę. Problem ten uwypukliła niewątpliwie ekonomia marksowska, gdzie podział wartości dodanej produkcji wiąże się ze ścieraniem się interesów kapitalistów i robotników (Bartkowiak, 2013, s. 64–76). W toku dalszej ewolucji myśli ekonomicznej analizy łącznego dochodu dotyczyły nie tylko jego wielkości i wzrostu, ale także rozkładu, nierówności i możliwej polityki redystrybucji dochodu narodowego.

Rozwój rachunkowości dochodu narodowego miał swoje źródło w klasycznej myśli ekonomicznej, jednak na powstanie współczesnego podejścia do pomiaru PKB trzeba było poczekać do pierwszej połowy XX wieku, kiedy powstała nowoczesna statystyka społeczna i ekonomiczna. Kluczowe w tym obszarze okazały się prace takich ekonomistów jak Simon Kuznets, Arthur Burns i Wesley Mitchell. Choć badania nad ilościowym opisem zmian koniunktury gospodarczej, okresów

ekspansji i recesji trwały w USA od lat 20. XX wieku, to przyspieszenie tych prac można niewątpliwie wiązać z II wojną światową, kiedy gospodarki – przedstawione na tory wojenne – wymagały dokładnego pomiaru mocy wytwórczych. To właśnie w tym okresie dokonano standaryzacji pomiaru PKB. Nie bez znaczenia była także ewolucja myśli ekonomicznej związana z powstaniem teorii keynesowskiej (od nazwiska brytyjskiego ekonomisty J.M. Keynesa), która rozpoczęła dyskusję dotyczącą zwiększenia zaangażowania państwa w stabilizację poziomu dochodu narodowego, zwłaszcza w perspektywie przeciwdziałania skutkom recesji. Państwa stopniowo rozbudowywały systemy rachunkowości dochodu narodowego. Dziś bazy danych, takie jak Penn World Tables (Feenstra et al., 2015), dają dostęp do wielu porównywalnych wskaźników łącznego dochodu.

Spoglądając z perspektywy historycznej na pojęcie bilansu płatniczego, należy rozpocząć od międzynarodowego handlu towarowego, który od wieków skupiał uwagę ekonomistów. Znaczącą rolę odegrała tu szkoła myślenia określana mianem merkantylizmu, wraz z jej najwybitniejszym przedstawicielem, francuskim ekonomistą J.B. Colbertem, która upatrywała źródeł rozwoju gospodarczego w nadwyżkach eksportowych i gromadzeniu pieniądza kruszcowego (Blaug, 2000, s. 32–40). Nadwyżki handlowe pozwalały na zwiększanie przez kraj zasobu złota i srebra, który był utożsamiany z bogactwem, rosnącym dochodem i dobrobytem narodowym. Doktryna merkantylistyczna implikowała więc zarówno pobudzenie eksportu (np. poprzez subsydia), jak i ochronę krajowego rynku za pomocą narzędzi protekcjonizmu handlowego, np. ceł na dobra przetworzone.

Teoria klasyczna również zwracała baczność na handel międzynarodowy, jednak całkowicie przesunęła środek ciężkości od salda handlowego w stronę wielkości wymiany międzynarodowej. Formułując teorię kosztów absolutnych, Adam Smith wskazywał na korzyści płynące ze związanego z handlem międzynarodowym podziałem pracy, podnoszącym ogólną efektywność gospodarek i wielkości dochodu narodowego każdej z nich. Wydaje się jednak, że prawdziwego przełomu dokonał XIX-wieczny brytyjski ekonomista David Ricardo, budując teorię przewag komparatywnych. Teoria ta pokazuje bowiem, że nawet gdy *prima facie* wydaje się, że określona gospodarka nie ma wystarczających przewag, aby zaangażować się w wymianę handlową z innym

krajem, to wystarczy, że będzie mogła wytwarzać dobra relatywnie taniej niż drugi kraj (w stosunku do pozostałych dóbr, a niekoniecznie w ujęciu bezwzględnym), aby uruchomić przepływ towarów ponad granicami i uzyskać korzyści z handlu. Teorie wymiany międzynarodowej były twórczo rozwijane w ramach podejścia neoklasycznego w XIX i XX wieku, m.in. w ramach koncepcji dotyczących zróżnicowania wyposażenia kraju w czynniki wytwórcze, teorii neoczynnikowych, podkreślających wewnętrzną złożoność pracy i kapitału, a wreszcie teorii dotyczących tworzenia i adaptacji technologii (Budnikowski, 2021, s. 71–130).

Pomimo intensyfikacji międzynarodowej wymiany handlowej w XIX wieku rachunki bilansów płatniczych pozostawały w gestii poszczególnych państw. Wzrost zainteresowania harmonizacją pomiaru bilansów można dostrzec w okresie międzywojennym, m.in. w kontekście analizy wzajemnego zadłużenia państw. Dzisiejsze standardy bilansu płatniczego, bazujące na rachunkach obrotów bieżących, kapitałowych i finansowych, powstały jednak dopiero po zawiązaniu systemu z Bretton Woods po zakończeniu II wojny światowej. System ten, opierający się na dolarze amerykańskim jako walucie rezerwowej, wobec której utrzymywano wymienialność na złoto, miał na celu zapewnienie międzynarodowej stabilności finansowej w powojennej architekturze gospodarczej. Wtedy utworzono Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW), który wśród swoich zadań posiadał monitorowanie bilansów płatniczych państw członkowskich. W tym celu MFW opracował i utrzymuje standardy statystyczne dotyczące bilansu płatniczego, a także zajmuje się raportowaniem rachunków dotyczących ponadgranicznych przepływów finansowych.

W efekcie zarysowanej ewolucji myśli ekonomicznej pogląd mówiący o tym, że otwarcie gospodarki na wymianę z zagranicą jest korzystne nie tylko dla poszczególnych państw, ale także dla całego systemu gospodarki światowej, stał się jednym z obszarów najsilniejszego konsensusu w głównym nurcie ekonomii. Nie oznacza to jednak, że ekonomiści nie dostrzegali trudności wynikających z otwarcia gospodarek, przede wszystkim faktu, że wymiana handlowa pomiędzy krajami nie zawsze będzie zbilansowana. To z kolei prowadzi nas wprost do zjawiska nierównowag zewnętrznych. Ocena zjawiska nierównowag zewnętrznych państw oraz nierównowagi globalnej w interesujący sposób odzwierciedla ewolucję międzynarodowego systemu handlu i finansów, w tym

kluczowego w tym kontekście problemu przywracania równowagi bilansu obrotów bieżących.

W dominującym w gospodarce światowej od XIX wieku do I wojny światowej systemie waluty złotej ceny walut były w większości powiązane z wartością kruszców. Rozwiązaniem tworzących się nierównowag w obrocie pomiędzy krajami miały być towarzyszące handlowi międzynarodowemu przepływy złota dewizowego. Dla przykładu z kraju, który odnotowywał deficyt na rachunku obrotów bieżących, następował odpływ rezerw złota za granicę. Prowadziło to do dostosowań podaży pieniądza i wzrostu cen w kraju, a więc względnego spadku cen za granicą, a w efekcie do redukcji importu do kraju i wzrostu eksportu oraz stopniowej redukcji deficytu handlowego. Choć wielu ekonomistów dostrzegało problemy związane z funkcjonowaniem systemu waluty złotej, m.in. trudności w prowadzeniu przez banki centralne polityki pieniężnej dostosowanej do krajowych zmian gospodarczych, to po jego upadku i nieskutecznych próbach odtworzenia w okresie międzywojennym poszukiwano alternatywnych metod redukcji tworzących się w międzynarodowym systemie nierównowag, np. w rodzaju unii clearingowej lub waluty rozliczeniowej (Bogołębska, 2013, s. 124–125).

Ostatecznie po II wojnie światowej w gospodarce światowej ukształtował się wspomniany już system z Bretton Woods, który ustanawiał zbiorowy system kursów stałych wobec dolara amerykańskiego. Upadek tego systemu w latach 70. XX wieku wiązał się bezpośrednio z narastającymi nierównowagami centralnego kraju systemu (USA), napięciami związanymi z kontrolą przepływów finansowych oraz niepewnością co do wartości wymiennej dolara amerykańskiego na złoto (Budnikowski, 2021, s. 401–405). Od tego czasu w gospodarce światowej, a zwłaszcza wśród państw zawansowanych gospodarczo, dominuje system kursów płynnych (wielodewizowy), kształtowanych przez rynki walutowe, któremu towarzyszy liberalizacja przepływów handlowych i finansowych. W systemie tym, w którym mechanizm redukcji nierównowag zakładał elastyczne dostosowania kursów walutowych, dość szybko ujawniły się jednak kolejne asymetrie, m.in. pomiędzy krajami-wierzycielami a krajami-dłużnikami. Do zagadnień tych powrócimy w dalszej części rozdziału.

Ujęcie problemowe pojęcia

W makroekonomii przyjmuje się dwa podejścia do obliczania produktu krajowego brutto jako podstawowego wskaźnika dochodu narodowego (Krugman & Wells, 2020, s. 313–330). Od strony produkcyjnej PKB może być ustalony jako wartość finalnych dóbr i usług lub jako suma wartości dodanej uzyskiwanej we wszystkich sektorach gospodarki i w danym okresie. W ten sposób unikamy wielokrotnego wliczania do miernika dochodu dóbr i usług pośrednich, wykorzystywanych w procesie tworzenia wartości. Od strony dochodowej z kolei PKB obliczany jest jako suma dochodów z czynników produkcji. W klasycznym ujęciu zalicza się do nich pracę, kapitał i ziemię, choć współcześnie zbiór ten jest rozszerzany o takie czynniki jak przedsiębiorczość czy *know-how*.

Gdy do obliczenia PKB wykorzystamy bieżące ceny dóbr i usług w gospodarce, uzyskamy wartość tego miernika w ujęciu nominalnym. Zmiany nominalnego PKB z okresu na okres będą więc mogły wynikać zarówno z faktycznej zmiany wielkości łącznej produkcji i dochodu, jak i wahań cen. Ponieważ w większości przypadków wielkość produkcji i ceny wzrastają w czasie, rozróżnienie źródeł zmian nominalnego PKB staje się trudnym zadaniem. Problem ten rozwiązuje miernik PKB w ujęciu realnym, który koryguje nominalny PKB o zmiany poziomu cen. Obliczając jego wartości, przyjmujemy dany okres (najczęściej rok lub kwartał) jako bazowy dla poziomu cen, co daje nam możliwość wyodrębnienia tej części łącznego dochodu, która wynika z realnych zmian wielkości produkcji lub świadczonych usług, a nie zmian ogólnego poziomu cen, czyli inflacji.

PKB realny pozwala na porównanie gospodarki dziś z jej przeszłą wielkością, a także porównanie dynamiki wzrostu różnych gospodarek. Zadaniu temu służy stopa wzrostu PKB, obliczana jako relatywna (procentowa) zmiana tego miernika z okresu na okres. Przykładowo, gdy roczna stopa wzrostu realnego PKB wynosi 3%, to oznacza to, że – po skorygowaniu zmian wielkości produkcji o stopę inflacji – w danym roku wytwarza się o 3% więcej finalnych dóbr i usług niż w roku poprzednim. Warto zaznaczyć, że przebieg szeregów PKB w wyższej, kwartalnej częstotliwości cechuje się efektami sezonowymi, wynikającymi z fluktuacji aktywności gospodarczej w ciągu roku, np. skutek niższej dynamiki inwestycji w klimacie umiarkowanym w okresie zimowym. Z tego

powodu, obliczając stopy wzrostu PKB o kwartalnej częstotliwości, praktyką jest określanie procentowych zmian indeksu pomiędzy danym kwartałem a analogicznym kwartałem poprzedniego roku.

Miary PKB pozwalające na międzynarodowe porównania poziomu rozwoju państw oraz jakości życia ich obywateli przeliczane są na osobę (*per capita*). Ceny dóbr i usług istotnie różnią się pomiędzy krajami i co do zasady są one wyższe w krajach zamożnych. Dodatkowo kursy waluty, w których obliczane są mierniki PKB, mogą wpływać na przesunięcia wartości krajowego PKB przeliczanego na walutę zagraniczną. Te ograniczenia, utrudniające międzynarodową porównywalność PKB, przewyżcza miernik PKB *per capita*, w którym dokonujemy korekty o bieżące wahania kursów walutowych oraz różnice w poziomie cen pomiędzy krajami, określane jako PKB w parytecie siły nabywczej.

W wielu badaniach ekonomicznych wskaźnik PKB poddaje się również analizie sektorowej, w ramach której często wyróżnia się cztery grupy podmiotów: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, sektor publiczny (rząd) i sektor zagraniczny. Są one odpowiedzialne za strumienie wydatków tworzących PKB, a więc konsumpcję, inwestycje, zakupy dóbr i usług przez sektor publiczny oraz wymianę handlową, czyli eksport i import. Porównanie tych wielkości pozwala nam stwierdzić, które ze składowych są w największym stopniu powiązane z łącznym wskaźnikiem PKB, a w efekcie – które z nich decydują o wzroście gospodarczym kraju. W ramach oceny struktury PKB możemy także analizować ten wskaźnik w zależności od wkładu w dochód narodowy kluczowych sektorów gospodarki: rolnictwa, przemysłu i usług. Okres od rewolucji przemysłowej, która rozpoczęła się w Wielkiej Brytanii w XVIII wieku, cechował się wzrostem znaczenia przemysłu w PKB kosztem działalności rolniczej. Obserwowana w ostatnich dekadach tzw. tertiaryzacja gospodarki oznacza przechodzenie coraz większej części aktywności gospodarczej do trzeciego sektora, czyli sektora usług.

Ważną perspektywą oceny zmian PKB w czasie jest odróżnienie jego trendu (długookresowych tendencji) od składowej cyklicznej (krótkookresowych fluktuacji). Pierwszy z tych punktów widzenia przyjmują makroekonomiczne teorie wzrostu gospodarczego, które dotyczą czynników wpływających na potencjał gospodarki, wśród nich produktywności pracy, zmian technologicznych i rozwoju nauki, przekształceń w systemie organizacji działalności gospodarczej, stabilności ustroju

politycznego, rozwoju infrastruktury, a wreszcie tendencji demograficznych i społecznych, takich jak wskaźniki urodzeń czy oczekiwana długość życia. Najbardziej rozpoznawalna z tych teorii, neoklasyczny model wzrostu, skupia się na ścieżce długookresowego wzrostu w zależności od wydajności (produktywności) pracy, która zależy zaś od trzech głównych czynników (Samuelson & Nordhaus, 2012, s. 508–517). Pierwszym z nich jest kapitał fizyczny, np. maszyny i narzędzia, tworzony przez inwestycje. Drugim czynnikiem jest kapitał ludzki, wynikający z kolei z nakładów na edukację. Trzeci czynnik obejmuje postęp technologiczny, którego znaczenie historycznie okazywało się największe, lecz wyjaśnienie jego przyczyn i dynamiki – najtrudniejsze.

Ważną implikacją neoklasycznych modeli wzrostu jest występowanie zjawiska konwergencji gospodarczej pomiędzy krajami (Krugman & Wells, 2020, s. 417–433). Konwergencja zachodzi, gdy w miarę upływu czasu różnice w poziomie PKB *per capita* w różnych krajach ulegają redukcji. Mechanizm konwergencji zakłada, że kraje o względnie niższym poziomie rozwoju powinny cechować się przeciętnie wyższymi stopami wzrostu, a więc „doganiać” wyżej rozwinięte gospodarki. W toku badań ekonomicznych ta silna hipoteza została jednak złagodzona i przedstawiona w formie hipotezy konwergencji warunkowej, która postuluje, że aby rozpoczął się proces redukcji różnic w dochodzie narodowym, muszą zostać spełnione określone warunki, np. kraj musi mieć wykształcone odpowiednie instytucje czy przestrzegać rządów prawa. W efekcie prowadzi to do tworzenia się „klubów konwergencji”, takich jak Unia Europejska, w ramach której państwa Europy Środkowej dokonały istotnej konwergencji w poziomie PKB *per capita* w stosunku do państw Europy Zachodniej od lat 90. XX wieku.

Odmienne spojrzenie na poziom i zmiany PKB jest tradycyjnie przyjmowane w ramach teorii cyklu koniunkturalnego. W przeciwieństwie do teorii wzrostu analizy cyklu gospodarczego nie koncentrują się na długookresowym trendzie PKB, ale na odchyleniach jego obserwowanych wielkości od trendu, określanych jako luka PKB lub luka produkcyjna. Gdy przyjmuje ona dodatnią wartość, gospodarka znajduje się w ekspansji i rozwija się przejściowo szybciej, niż wynikałoby to z długookresowej ścieżki wzrostu, np. w wyniku podwyższonych inwestycji. W takiej sytuacji aktywność gospodarcza jest wysoka, co jednak wiąże się często ze wzrostem stóp inflacji. W przeciwnym wypadku, gdy mamy do

czynienia z ujemną luką PKB, gospodarka przechodzi przez okres spowolnionego wzrostu gospodarczego, a stopy wzrostu mogą przyjmować nawet ujemne wartości i wskazywać, że gospodarka znajduje się w recesji. Spadek tempa wzrostu wywołuje niepożądane konsekwencje dla gospodarstw domowych i firm, a często jest powiązany ze wzrostem stopy bezrobocia, co niesie za sobą także negatywne skutki społeczne.

Obecnie przyjmuje się najczęściej, że na wielkość luki PKB wpływają przede wszystkim czynniki łącznego popytu, związane z krótkookresową dynamiką konsumpcji, inwestycji czy handlu zagranicznego. To z kolei otwiera pole do prowadzenia przez państwa polityki gospodarczej o bardziej krótkookresowych celach, polegających na stabilizacji wahań PKB oraz powiązanych z nim wielkości. Dwie najważniejsze domeny stabilizacyjnej polityki makroekonomicznej to polityka fiskalna (budżetowa) i polityka pieniężna (monetarna). Polityka fiskalna oddziałuje na dochód narodowy poprzez dostosowywanie salda budżetowego, a więc różnicy pomiędzy dochodami publicznymi (pobranymi podatkami) i wydatkami publicznymi (zakupami przez sektor publiczny dóbr i usług). Antycykliczna polityka fiskalna ma na celu przeciwdziałanie nadmiernym fluktuacjom luki popytowej. Polityka pieniężna z kolei, prowadzona przez bank centralny, wpływa na łączny dochód poprzez zmiany stóp procentowych lub podaży pieniądza. Za pomocą tych instrumentów, uruchamia ona mechanizm transmisji monetarnej, oddziałując m.in. na cenę kredytu w gospodarce i ostatecznie na dynamikę cen, inwestycji i konsumpcji. Warto zaznaczyć tutaj, że zagadnienia skuteczności polityki makroekonomicznej w stabilizowaniu wahań dochodu narodowego oraz zasadności jej stosowania należą do tematów wzbudzających w ekonomii najwięcej sporów, ale również prowadzących do najciekawszych prac teoretycznych i empirycznych (zob. szerzej Blaug, 2000, s. 716–728).

PKB, jako główna miara dochodu narodowego, dominuje wciąż w badaniach nad gospodarką i debatach o polityce makroekonomicznej. Od wielu lat ekonomiści zdają sobie mimo to sprawę z licznych ograniczeń tego wskaźnika. Jednym z kluczowych problemów z PKB, konstruowanym jako syntetyczny wskaźnik łącznego dochodu, jest fakt, że nie bierze on pod uwagę rozkładu dochodu pośród obywateli, np. jego koncentracji w wąskiej części społeczeństwa. W ostatnich latach badania nierówności dochodowych i majątkowych uległy znacznej intensyfikacji,

m.in. za sprawą głośnych prac Thomasa Piketty'ego (2015). Niepokojące zdaje się przede wszystkim nasilenie zjawiska nierówności ekonomicznych obserwowane w dobie przyspieszającej globalizacji, a więc od lat 90. XX wieku.

Drugie zastrzeżenie dotyczy rozróżnienia miar dochodu narodowego i wzrostu PKB od – rozumianego szerzej – rozwoju gospodarczego, który jest słabiej mierzalny niż wzrost gospodarczy i obejmuje liczne aspekty jakościowe efektów procesu gospodarowania, związane ze zdrowiem oraz edukacją obywateli czy jakością środowiska naturalnego. Często wykorzystywany jest w tym kontekście wskaźnik rozwoju społecznego (HDI), obliczany przez ONZ, który uzupełnia miarę PKB *per capita* o zmienne dotyczące długości życia i wykształcenia obywateli. Obecnie powstają jednak bardziej zaawansowane miary, takie jak wskaźnik jakości życia OECD, związane z agendą badawczą „Poza PKB” (Stiglitz, Fitoussi & Durand, 2019). Ten nurt badań podkreśla, że aby wzrost dochodu narodowego miał charakter inkluzywny, a więc nie doprowadzał do wzrostu nierówności dochodowych i majątkowych, a także był trwały w wymiarach społecznym, ekonomicznym i ekologicznym, ocena kondycji gospodarczej kraju musi bazować na katalogu wskaźników rozszerzających nasze spojrzenie na skutki wzrostu PKB.

Przechodząc do problematyki bilansu płatniczego, warto w pierwszej kolejności przyjrzeć się bliżej jego strukturze. Centralną i historycznie najważniejszą składową bilansu płatniczego jest bilans obrotów bieżących (Budnikowski, 2021, s. 308–316). Ta kategoria dzieli się na kilka szczegółowych pozycji, w tym bilans handlowy, stanowiący różnicę pomiędzy eksportem a importem towarów i usług. Eksport pociąga za sobą płatności otrzymywane z zagranicy. Import zaś wiąże się z płatnościami wychodzącymi z gospodarki na rzecz zagranicznych podmiotów. Jeżeli ta różnica jest dodatnia, kraj odnotowuje nadwyżkę, w przeciwnym wypadku – deficyt handlowy. Wymiana handlowa nie jest jednak jedyną pozycją bilansu obrotów bieżących, który obejmuje także ponadgraniczne przepływy dochodów. Najważniejsze z nich to wynagrodzenia pracowników (np. obcokrajowców zatrudnionych w Polsce i polskich pracowników zagranicą) oraz dochód z inwestycji i utrzymywanych aktywów (wypłacane odsetki, dywidendy, zyski).

Drugą z kluczowych składowych bilansu płatniczego jest rachunek kapitałowy i finansowy. Rachunek kapitałowy obejmuje jednostronne

transfery środków lub własności aktywów. W polskim bilansie płatniczym jest to np. część środków otrzymywanych z UE. Transakcje odnotowywane na rachunku finansowym dotyczą zaś trzech podstawowych kategorii: bezpośrednich inwestycji zagranicznych, przepływów portfelowych (w podziale na instrumenty dłużne i udziałowe) oraz innych transakcji, takich jak kredyty i pożyczki międzynarodowe. Warto pamiętać, że pozycje te dotyczą przepływów, czyli zmian wartości pasywów i aktywów kraju w danym okresie. Wielkości ujmowane na rachunku finansowym pokazują więc wzrost lub spadek wartości aktywów finansowych utrzymywanych przez rezydentów danego kraju poza jego granicami, a także analogiczne wielkości dla rezydentów obcych państw.

Ponadto bilans płatniczy obejmuje pozycję dotyczącą oficjalnych aktywów rezerwowych, czyli dokonywanych przez bank centralny transakcji zakupu lub sprzedaży aktywów finansowych w ramach utrzymywanych rezerw. Co ciekawe, ze względu na pochodzenie danych statystycznych o przepływach z różnych źródeł możliwe jest powstanie rozbieżności pomiędzy należnościami i zobowiązaniami występującymi w bilansie, ujmowanych w tzw. saldo błędów i opuszczeń, które dopełnia bilans płatniczy.

Rachunki bilansu płatniczego przedstawiane są często w relacji do PKB, co pozwala na porównanie poszczególnych pozycji bilansu (np. eksportu, importu, ich sumy, salda handlowego) w stosunku do wielkości gospodarki. Dzięki temu możliwe staje się określenie jej otwartości handlowej i finansowej oraz ocena zmian znaczenia różnych składowych bilansu, takich jak obrót towarowy, usługowy czy transakcje finansowe, dla danej gospodarki. Na przykład w ostatnich dekadach obserwowany był ogólny wzrost wartości usług w obrocie międzynarodowym oraz zwiększenie znaczenia przepływów finansowych w bilansie płatniczym, zarówno w stosunku do przepływów handlowych, jak i globalnego PKB.

Kluczową zależnością, która łączy ze sobą poszczególne rachunki, jest tożsamość bilansu płatniczego (Montiel, 2015, s. 34–37). Przyjmując brak rozbieżności statystycznych w bilansie, suma rachunku bieżącego, kapitałowego, finansowego i rezerw musi być równa zero. Oznacza to, że przy braku zmian w rachunkach kapitałowych i rezerwach oficjalnych deficyt w rachunku obrotów bieżących powiązany jest z nadwyżką na rachunku finansowym, a więc zwiększeniem zobowiązań finansowych

względem reszty świata. Przeciwnie, nadwyżce na rachunku bieżącym będzie towarzyszył deficyt na rachunku finansowym, który oznacza, że kraj staje się wierzycielem-pożyczkodawcą względem pozostałych państw.

Występujące w bilansach płatniczych nierównowagi mogą mieć charakter przejściowy, co jest naturalnym zjawiskiem, a salda bilansu obrotów bieżących zmieniają się zarówno w wyniku oddziaływania sił rynkowych, jak i polityki gospodarczej państwa. Na ich wystąpienie będą oddziaływać m.in. zmiany względnych cen towarów i usług w obrocie międzynarodowym. Tradycyjnie państwa wpływały również na swoje saldo obrotów bieżących za pomocą polityki handlowej: środków taryfowych, a więc ceł, i pozataryfowych, np. ograniczeń ilości lub wartości importu. Dynamika przepływów finansowych może z kolei zmieniać się w zależności od działań polityki pieniężnej czy przesunięć w premii za ryzyko cechujące poszczególne gospodarki. Nierównowagi te mogą jednak przyjmować charakter trwały, np. niektóre kraje będą przez długi czas utrzymywały stałe nadwyżki eksportu nad importem ze względu na niskie koszty wytwarzania produktów, zwłaszcza ograniczone koszty pracy, przewagę technologiczną czy wyposażenie kraju w surowce naturalne.

Natężenie problemu nierównowag zewnętrznych, obserwowane w gospodarce światowej od lat 90. XX wieku, wynika z wielu złożonych mechanizmów, lecz w tym miejscu warto zwrócić uwagę na ich dwie podstawowe przyczyny (Bogołębska, 2013, s. 141–178). Pierwsza przyczyna dotyczy sposobu funkcjonowania obecnego międzynarodowego systemu finansowego. Wskazuje się, że wielodewizowy system płynnych kursów walutowych cechuje się brakiem wyraźnych mechanizmów korekcyjnych, które mogłyby rozwiązywać sytuacje permanentnej nierównowagi bilansów obrotów bieżących. Poszczególne państwa prowadzą różnorodne – nakierowane głównie na cele wewnętrzne – polityki gospodarcze, ale polityka makroekonomiczna może jednocześnie sprzyjać utrzymywaniu słabej (podwartościowej) waluty, m.in. w celu pobudzenia eksportu, co dodatkowo zwiększa trwałość nierównowag zewnętrznych.

Narastanie nierównowagi globalnej wiązało się także ze wzrostem względnego znaczenia gospodarek o rynkach wschodzących (*emerging markets*), takich jak Chiny i Indie, w światowym obrocie towarowym,

a rozwój tych krajów wywierał dodatnią presję na ceny zasobów energetycznych i rynki towarowe. W efekcie rosło napięcie pomiędzy krajami osiągniętymi trwale nadwyżki a tymi, które cechowały się deficytami w wymianie zagranicznej. O ile w latach 90. XX wieku suma deficytów na rachunkach obrotów bieżących kształtowała się na poziomie nieco ponad 1% światowego PKB, to w 2006 r. ta relacja osiągnęła już wartość 3%. Asymetrię globalnych relacji gospodarczych dodatkowo komplikuje fakt, że główne kraje nadwyżkowe (państwa azjatyckie, eksporterzy surowców, małe i otwarte gospodarki) nie chcą rezygnować z napędzającego ich wzrost gospodarczy eksportu. Z kolei główny kraj deficytowy, USA, posiada silny atut w postaci dolara amerykańskiego, utrzymującego wciąż funkcje waluty globalnej, w tym głównej waluty rezerwowej, który pozwala mu na utrzymywanie deficytów obrotów bieżących. Napięcie na linii Chiny–USA nabrało dodatkowego wymiaru w kontekście geopolitycznej rywalizacji tych państw. Pomimo świadomości istnienia nierównowag międzynarodowe organizacje, takie jak MFW, nie stworzyły dotąd efektywnych mechanizmów dostosowawczych rachunków obrotów bieżących.

Drugą z głównych przyczyn współczesnych nierównowag globalnych jest wysoka i rosnąca skala międzynarodowych przepływów finansowych. W warunkach pogłębiającej się integracji finansowej krajom względnie łatwiej jest finansować nierównowagi na rachunku obrotów bieżących, np. poprzez umiędzynarodowione rynki długu. Ponadgraniczna mobilność kapitału, choć niewątpliwie korzystna – bo przekierowująca zasoby finansowe do gospodarek, w których kapitał osiąga wyższe stopy zwrotu – prowadzi jednocześnie do wzrostu zagrożeń dla pożyczkobiorców, szczególnie gdy *gros* przepływów ma charakter krótkotrwały i mogą one zostać łatwo wycofane. Co więcej, globalizacja finansowa przyczynia się do wzrostu niestabilności całego rachunku bilansu płatniczego ze względu na znacznie większą zmienność przepływów finansowych w stosunku do wymiany towarów i usług.

Istotnie, jednym z najczęściej dyskutowanych obecnie problemów gospodarki światowej jest tzw. globalny cykl finansowy (Kawa et al., 2020, s. 66–88). Konceptcja ta podkreśla silne międzynarodowe powiązania wskaźników finansowych i cen aktywów, rynków kredytowych, kapitałowych czy nieruchomości w poszczególnych gospodarkach. Podobnie jak cykl koniunkturalny, również cykl finansowy podlega fazom

ekspansji i spadku, oddziałując na stabilność finansową indywidualnych gospodarek. Jednym z najważniejszych przykładów takiego oddziaływania stały się efekty „zarażania”, polegające na szybkim przenoszeniu się zjawisk kryzysowych ponad granicami. W XXI wieku efekty te były obserwowane zarówno w okresie światowego kryzysu finansowego lat 2007–2009, jak i recesji wywołanej pandemią Covid-19.

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Przedstawione w rozdziale zagadnienia i zjawiska pokazują jednoznacznie, że ocena funkcjonowania współczesnych gospodarek i dochodu narodowego nie powinna być analizowana w oderwaniu od ich powiązań z gospodarką światową i cechujących ją asymetrii. Współcześnie obserwujemy dalsze istotne zmiany w gospodarce światowej, które będą stanowić w kolejnych latach znaczne wyzwanie dla ekonomii międzynarodowej. Pomimo licznych zalet, jakie ujawniła globalizacja gospodarcza, m.in. poprzez poprawę jakości życia wielu milionów ludzi i wykorzystanie efektywnego, międzynarodowego podziału pracy, jej przyszłość jest stawiana pod znakiem zapytania. Negatywne skutki globalizacji – kryzysy, nierówności społeczne, dezindustrializacja czy silne zależności od globalnych rynków – wpłynęły na spadek poparcia dla dalszej integracji i powrót haseł protekcjonizmu gospodarczego. Pandemia Covid-19 oraz rosyjska agresja na Ukrainę niewątpliwie nasiliły te procesy, ukazując, że niekorzystne powiązania w międzynarodowych łańcuchach dostaw mogą zagrażać bezpieczeństwu państw. Nałożyły się na to tendencje populistyczne w wielu społeczeństwach, ze sztandarowymi przykładami Brexitu czy prezydentury Donalda Trumpa. Procesy te wpływają już na zmianę dynamiki rozwoju gospodarki światowej, poprzez modyfikację dotychczasowego modelu funkcjonowania największych przedsiębiorstw i tendencje do relokacji produkcji do krajowej gospodarki (*onshoring*) lub lokowania działalności w zaprzyjaźnionych (*friendshoring*) czy sojuszniczych (*allyshoring*) państwach (Arriola et al., 2023). Wiele wskazuje na to, że w gospodarce światowej mamy do czynienia z kształtowaniem się „nowej normalności”, w której kluczowym wyzwaniem będzie budowa odporności państw na nieprzewidywalne wstrząsy

i utrzymanie przyrostu dochodu narodowego w warunkach silnych przekształceń systemu światowego.

Na koniec warto zwrócić jeszcze uwagę na Polskę i jeden z najczęściej dyskutowanych problemów dotyczących dalszego wzrostu polskiej gospodarki, tzw. pułapkę średniego poziomu dochodu. Pułapka ta jest związana z wyczerpywaniem możliwości względnie szybkiego wzrostu i konwergencji gospodarczej do państw zamożnych, bazujących w Polsce na „rezerwach” wzrostu po okresie transformacji gospodarczej lat 90. XX wieku, przy jednoczesnym braku innych czynników wzrostu, np. polegających na generowaniu krajowych innowacji (Wojtyna, 2016, s. 9–24). Jest ona skutkiem szczególnego miejsca, które zajmują kraje na średnim poziomie rozwoju, takie jak Polska, w światowych łańcuchach produkcji. Zwiększenie wielkości PKB *per capita* w tych krajach, połączone ze wzrostem kosztów pracy, sprawia, że trudno im konkurować na tej płaszczyźnie z krajami niżej rozwiniętymi. Z drugiej strony, niski stopień rozwoju technologicznego może tworzyć bariery dla awansu do grupy państw zaawansowanych gospodarczo. Utrzymanie wzrostu dochodu narodowego, który Polska odnotowywała w okresie transformacji i po wstąpieniu do UE, wymaga więc namysłu nad docelowym modelem wzrostu gospodarczego i uniknięciem dryfu rozwojowego.

BIBLIOGRAFIA

- Arriola, C., Cadestin, C., Kowalski, P., Guilhoto, J.J.M, Miroudot, S., & van Tongeren, F. (2023). Challenges to international trade and the global economy: Recovery from COVID-19 and Russia's war of aggression against Ukraine. *OECD Trade Policy Papers*, 265.
- Bartkowiak, R. (2013). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Blaug, M. (2000). *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. Przeł. I. Budzyńska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bogołębska, J. (2013). *Nierównowagi globalne a stabilność międzynarodowego systemu finansowego. Analiza na przykładzie akumulacji rezerw walutowych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Budnikowski, A. (2021). *Ekonomia międzynarodowa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Feenstra, R.C., Inklaar, R., & Timmer, M.P. (2015). The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150–3182.
- Kawa, P., Wojtyna, A., Janus, J., & Dąbrowski, M.A. (2020). *Współzależności finansowe między krajami na różnym poziomie rozwoju po światowym kryzysie finansowym*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Krugman, P., & Wells, R. (2020). *Makroekonomia*. Przeł. P. Gierałtowski et al. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Montiel, P.J. (2012). *Makroekonomia międzynarodowa*. Przeł. P. Stanek et al. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Piketty, T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*. Przeł. A. Bilik. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Samuelson, P.A., & Nordhaus, W.D. (2012). *Ekonomia*. Przeł. J. Kochanowicz et al. Dom Wydawniczy Rebis.
- Stiglitz, J.E., Fitoussi, J.P., & Durand, M. (2019). *Poza PKB: mierzymy to, co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*. Przeł. Z. Matkowski. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Wojtyna, A. (2016). Kontrowersje teoretyczne wokół koncepcji pułapki średniego poziomu rozwoju. W: A. Wojtyna (Red.), *Średni poziom rozwoju gospodarczego: pułapka czy szansa?* (s. 10–24). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Jakub Garncarz

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0003-0166-9403>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.407>

Problem zadłużenia międzynarodowego oraz kryzysy bankowe i zadłużeniowe

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Zadłużenie międzynarodowe to zobowiązania rezydentów wobec zagranicznych pożyczkodawców. Kryzys zadłużeniowy występuje, gdy suma międzynarodowych zobowiązań nie może być spłacana bez renegotjacji warunków spłaty. Kryzys bankowy wiąże się z utratą zaufania do systemu bankowego, prowadząc do paniki bankowej.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: Pierwszym kryzysem finansowym o globalnym zasięgu był wielki kryzys z 1929 roku. W ciągu kolejnych lat miały miejsce wybuchy kolejnych kryzysów, takich jak bańka dotcomów w latach 1995–2001, kryzys pierwszej dekady XXI wieku oraz kryzys zadłużeniowy w roku 2010 w strefie euro.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Do najczęściej wymienianych przyczyn powstawania kryzysów zadłużeniowych należą: nieodpowiednie zarządzanie ryzykiem przez banki, deregulacja sektora bankowego oraz dekonjunktura makroekonomiczna, a także nadmierne emitowanie papierów dłużnych. Kryzysy mogą mieć poważne konsekwencje dla gospodarki, prowadząc do spowolnienia gospodarczego, wzrostu bezrobocia i spadku wartości aktywów.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI: Nadmierne gromadzenie zobowiązań oraz wzrost kosztów obsługi długu wiążący się niejednokrotnie z trudnościami z bieżącym regulowaniem należności mogą prowadzić do kryzysów zadłużeniowych. Odpowiednia

współpraca międzynarodowa w zakresie zarządzania zadłużeniem może pomóc w zapobieganiu kryzysom, ponieważ pozwala na koordynację działań i wymianę informacji. Ponadto wzmocnienie nadzoru finansowego może przyczynić się do zapobiegania potencjalnym przyszłym kryzysom dzięki utrudnieniu podejmowania ryzykownych inwestycji przez instytucje finansowe.

Słowa kluczowe: zadłużenie, kryzys finansowy, kryzys bankowy, kryzys zadłużeniowy, dług

Definicja pojęcia

W niniejszym rozdziale należy osobno zdefiniować pojęcie zadłużenia międzynarodowego oraz pojęcie kryzysów bankowych i zadłużeniowych. Zadłużenie międzynarodowe określane również jako dług zagraniczny (ang. *foreign debt*) lub dług zewnętrzny (ang. *external debt*) jest zobowiązaniem kraju lub jego rezydentów, występującym zwykle w postaci kredytów, wobec zagranicznych pożyczkodawców takich jak banki komercyjne czy międzynarodowe instytucje finansowe. Pożyczki międzynarodowe wraz z odsetkami zwykle są denominowane w walucie pożyczkodawcy, zatem wiążą się dodatkowo z ryzykiem kursowym. O kryzysie zadłużeniowym mówi się natomiast w sytuacji, w której łączna kwota międzynarodowych zobowiązań danego kraju lub podmiotu nie może być na bieżąco spłacana bez wprowadzenia znacznej zmiany poziomu wydatków lub też renegotjacji warunków spłaty. Z powodu denominacji zobowiązań wobec zagranicznych podmiotów w walucie pożyczkodawcy nadmierne zadłużanie międzynarodowe bywa powodem kryzysu walutowego, a więc sytuacji, w której wspomniane zobowiązania nie mogą zostać uregulowane po aktualnym kursie wymiany walut (Dymski, 2001).

Niejednokrotnie spotkać się można z sytuacją, w której pojęcia „kryzys finansowy” oraz „kryzys bankowy” stosowane są zamiennie. Pierwsze z nich powinno być używane w przypadku, w którym nie tylko banki, ale również inne podmioty sektora finansowego napotykać na trudności w bieżącym funkcjonowaniu. To pojęcie jest zatem szersze niż definicja kryzysu bankowego – w ramach tego zjawiska mówimy bowiem o zakłóceniu funkcjonowania wyłącznie banków. Kryzys bankowy ma miejsce, gdy następuje utrata zaufania do systemu bankowego, co z kolei prowadzi do paniki bankowej. W konsekwencji banki nie są w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań wobec deponentów lub pożyczkodawców, stają się bowiem niewypłacalne. Zasięg kryzysu bankowego może objąć cały system bankowy, zagrażając jego funkcjonowaniu, co zwykle wymaga natychmiastowej interwencji rządów oraz banków centralnych, które odgrywają rolę pożyczkodawcy ostatecznej instancji.

Wymienia się trzy elementy kryzysu bankowego. Pierwszy z nich to tzw. *run* na banki (panika bankowa lub szturm na bank), czyli sytuacja, w której znaczna liczba deponentów banku w obawie o jego

niewypłacalność postanawia wypłacić zdeponowane środki pieniężne. Drugim jest bankructwo instytucji finansowych oraz zakłócenie funkcjonowania pozostałych podmiotów rynkowych. Trzeci z elementów dotyczy zaś konieczności poważnej interwencji rządowej w celu zapobieżenia dalszego rozprzestrzeniania się kryzysu. Warto przytoczyć również definicję M. Iwanicz-Drozdowskiej, według której kryzys bankowy cechuje się utratą bezpieczeństwa przez znaczną część banków, powodując wzrost poziomu nieregulowanych należności, a w konsekwencji wystąpienie strat w sektorze (Iwanicz-Drozdowska, 2002).

Panika klientów spowodowana utratą zaufania do banku może prowadzić do zjawiska znanego jako tzw. *run* na kasy, czyli masowe wypłacanie gotówki przez klientów indywidualnych. Banki przyjmujące depozyty nie przechowują całości wpłaconych środków pieniężnych przez klientów, lecz ich znaczną część przeznaczają na różne cele inwestycyjne, takie jak udzielanie kredytów. Wielkość depozytu, którą banki zobowiązane są posiadać, określana jest za pomocą stopy rezerwy obowiązkowej, która w Polsce oscyluje w granicy kilku procent, w 2023 roku było to dokładnie 3,5%. Oznacza to, że z każdych 100 złotych wpłaconych przez klientów do banku jedynie 3,5 złotego stanowi kwotę przechowywaną przez bank, natomiast pozostałe 96,5 złotego jest reinwestowane. Jak łatwo zauważyć, nawet niewielki odsetek klientów domagających się w jednym momencie wypłacenia swoich depozytów może poważnie wpłynąć na płynność banków.

Analiza historyczna pojęcia

Jak wskazują historycy, pierwszym udokumentowanym kryzysem finansowym (i zarazem kryzysem bankowym) były wydarzenia dziejące się w 33 roku naszej ery w starożytnym Rzymie. Na skutek niestosowania się do regulacji finansowych przez rzymskich obywateli doszło do pęknięcia bańki na rynku nieruchomości oraz rynku finansowym. Krach został zażegnany dopiero, gdy cesarz Tyberiusz przeznaczył 100 milionów sestercji na nieoprocentowane pożyczki, stabilizując tym samym sytuację finansową (Elliot, 2015).

Czynnikiem, który zarówno przyczynił się do dynamicznego rozwoju bankowości, jak również okazał się przyczyną wielu późniejszych

kryzysów, było zapoczątkowanie prawdziwej jak na XVII wiek rewolucji bankowej. Chodziło o oparcie bankowości na rezerwie cząstkowej. Bankowcy przyjmujący na przechowanie od swoich klientów środki pieniężne oraz metale szlachetne doszli do wniosku, że w swoich depozytach zawsze posiadają znaczne zapasy aktywów. Dążąc do zwiększenia swojej rentowności, zaczęli oni ze środków zgromadzonych w depozytach udzielać pożyczek i utrzymywać, jak sama nazwa wskazuje, jedynie część rezerw. Wiązało się to z ryzykiem niewypłacalności w sytuacji, w której w jednym momencie znaczna część depozytariuszy postanowiłaby wypłacić swoje aktywa. Zjawisko to – określane jako *run* na bank – miało niejednokrotnie miejsce w historii.

Za pierwszy światowy kryzys finansowy, a zarazem największy w historii kryzys gospodarczy, uznaje się wielki kryzys (ang. *Great Depression*), którego początkiem był tzw. czarny czwartek 24 października 1929 roku. Na nowojorskiej giełdzie papierów wartościowych panowało ówczesne przekonanie, że ceny akcji będą nieustannie rosnąć. Wychodzący z tego założenia maklerzy oraz banki inwestowały nie tylko oszczędności swoich klientów, lecz również pożyczony kapitał, doprowadzając do sytuacji, w której ceny akcji były nieproporcjonalnie wysokie względem dochodów oraz wartości spółek. Na skutek między innymi nadmiernych spekulacji doszło do gwałtownego spadku cen akcji, utraty pracy oraz oszczędności przez tysiące ludzi. Nastąpił masowy *run* na banki, w efekcie czego wiele banków ogłosiło bankructwo.

Chcąc zapobiec pojawieniu się w przyszłości tak dotkliwych kryzysów, wprowadzono liczne regulacje, takie jak:

- Obowiązkowe ubezpieczenia depozytów mające na celu zapewnienie deponentom zwrotu zgromadzonych przez nich środków pieniężnych. Rozwiązanie to miało ograniczyć ryzyko pojawienia się paniki bankowej.
- Regulacja stóp procentowych, której głównym zadaniem była kontrola wzrostu cen aktywów finansowych.
- Stworzenie barier wejścia – powstające nowe banki oraz instytucje finansowe musiały spełnić szereg wymogów ograniczających możliwość podejmowania przez nie nadmiernego ryzyka.
- Ograniczenie zakresu działalności banków – mechanizm ten dodatkowo ograniczał ryzykowne działania podejmowane przez banki.

- Ograniczenie wielkości banków – miało to zmniejszyć wpływ bankructwa jednego banku na cały sektor oraz gospodarkę (Dewatripont, Rochet & Tirole, 2016).

Wprowadzone obostrzenia spotykały się jednak z krytyką, ponieważ powodowały one znaczny wzrost kosztów funkcjonowania banków, ograniczały ich innowacyjność oraz rentowność inwestycji, a także spowalniały pomnażanie zgromadzonych w społeczeństwie oszczędności. Na skutek licznych nacisków następowała stopniowa liberalizacja przepisów, zapewniająca bankom większą swobodę działalności.

Deregulacja przepisów bankowych to jedno z istotniejszych działań, które wpłynęły na wybuch kolejnych kryzysów finansowych, wśród których najpoważniejsze to bańka dotcomów z lat 1995–2001 oraz kryzys pierwszej dekady XXI wieku.

Pierwszy z wymienionych kryzysów powstał na skutek dwóch czynników. Jednym z nich był szybki rozwój technologiczny. W 1995 roku swoją premierę miał nowy produkt Microsoftu – system operacyjny Windows 95. Ponadto powstała nowoczesna przeglądarka internetowa Netscape, a także opracowany został język programowania Java, natomiast liczba użytkowników sieci Internet przekroczyła 18 milionów osób. Drugim czynnikiem były niskie stopy procentowe w Stanach Zjednoczonych, które spowodowały, że inwestorzy szukający sposobu na osiągnięcie dochodu z posiadanego kapitału zaczęli masowo inwestować w spółki z branży technologicznej. Załamanie się rynku nastąpiło po pięciu latach, kiedy to inwestorzy zaczęli uświadamiać sobie, że poczynione przez nich inwestycje mogą nie być zyskowne. Akcje spółek zanotowały ogromne spadki, czego przykładem może być przedsiębiorstwo Microstrategy, którego cena akcji spadła z poziomu 3,5 tysiąca dolarów do jedynie 4 dolarów (Ofek & Richardson, 2003).

Drugi z kryzysów przypadł na lata 2007–2008 i rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych. Jako główny powód wybuchu kryzysu uznaje się nadmierne udzielanie kredytów hipotecznych osobom, których poziom dochodów oraz wiarygodność kredytowa były zbyt niskie, co wiązało się ze znacznym ryzykiem wystąpienia trudności w spłaceniu otrzymanego kapitału. Warto również wspomnieć o fakcie wycofania z amerykańskich regulacji bankowych zapisu wprowadzonego po wielkim kryzysie z 1929 roku, który zabraniał bankom prowadzenia kilku rodzajów działalności, takich jak działalność inwestycyjna oraz depozytowo-kredytowa,

co w przypadku załamania się rynku zwiększało ryzyko niewypłacalności banku oraz oznaczało poważne konsekwencje dla większej części gospodarki oraz społeczeństwa. Co więcej, nieruchomości, które stanowiły zabezpieczenie kredytów, były znacznie przeszacowane. Zjawisko to w języku angielskim zostało określone jako *subprime mortgage*. Dodatkowo opisane powyżej zobowiązania były sprzedawane przez instytucje finansowe jako zabezpieczenia emisji dłużnych papierów wartościowych, które w dalszej kolejności łączono w instrumenty pochodne oraz wprowadzano do obrotu na rynkach finansowych. Należy dodać, że podmioty nabywające opisywane instrumenty pochodne nie były świadome ich ryzyka, do czego przyczyniały się wysokie oceny bezpieczeństwa wystawiane przez agencje ratingowe (Chlebisz, Garncarz, Mierzejewski & Żak, 2021).

Problemy rozpoczęły się wraz ze wzrostem stóp procentowych, co w konsekwencji oznaczało wzrost oprocentowania kredytów. Dla wielu gospodarstw domowych wzrost wysokości rat był zbyt duży, co doprowadziło do zaprzestania spłaty kolejnych rat kredytów. Dodatkowo obniżenie cen nieruchomości zmniejszyło wartość sprzedawanych instrumentów pochodnych, których kredyty *subprime* były częścią. W drugiej połowie 2007 roku, na skutek wycofywania depozytów przez klientów wiele banków stanęło na skraju bankructwa. Ich przetrwanie możliwe było tylko dzięki interwencji banków centralnych, natomiast amerykański bank inwestycyjny Lehman Brothers ogłosił upadłość. W celu ratowania sytuacji rząd Stanów Zjednoczonych przeznaczył kilka pakietów pomocowych dla sektora finansowego, których łączna wartość spowodowała wzrost długu publicznego USA o 6 bilionów dolarów. Późniejsze badania opracowane przez Rezerwę Federalną wykazały, że interwencje rządowe ratujące sektor finansowy kosztowały przeciętnego Amerykanina około 70 tysięcy dolarów.

W literaturze naukowej w ciągu ostatnich dekad zauważyć można zmianę wskazywanych przyczyn powstawania kryzysów zadłużeniowych oraz ról, które w nich odgrywają poszczególne grupy krajów. Początkowo zwracano uwagę, że wzrost poziomu zadłużania międzynarodowego postępował wraz ze wzrostem intensywności wymiany handlowej pomiędzy krajami rozwiniętymi a grupą krajów określanych jako rozwijające się, które potrzebowały kapitału niezbędnego do szybkiego rozwoju swoich gospodarek. Przepływy pieniężne były korzystne

dla obydwu stron: kraje rozwijające się otrzymywały środki na inwestycje, wzrastał w nich również popyt na dobra, te z kolei były importowane z krajów wysoko rozwiniętych. Zaledwie dekadę później ekonomiści zauważyli, że w krajach wysoko rozwiniętych, do grupy których należą między innymi Stany Zjednoczone, Kanada, Japonia, Wielka Brytania oraz większość krajów strefy euro, obserwuje się zjawisko nadmiernego zadłużania się. Przyczyna tego stanu rzeczy upatrywana jest w braku możliwości skutecznego konkutowania z innymi krajami na światowych rynkach, co prowadzi do konieczności podtrzymywania popytu efektywnego w gospodarce poprzez coraz większe zadłużanie się. Dług publiczny, finansowany w znacznej części przez napływający kapitał zagraniczny, dodatkowo powiększony został o koszty ratowania sektorów bankowych w czasie kryzysu z lat 2007–2008. W zupełnie innej sytuacji znalazło się wiele krajów określanych jako rozwijające się, które cechowały się nadwyżkami kapitałowymi oraz niewielkim poziomem zadłużenia międzynarodowego (Sulmicki, 2014).

Opisane zmiany zauważyć można również, obserwując miejsca, w których dochodziło do kryzysów zadłużeniowych w ostatnich dekadach. W 1994 roku miał miejsce kryzys tequila w Meksyku, którego główną przyczyną było nagłe uwolnienie lokalnej waluty, jaką jest peso, poprzez rezygnację z kursu stałego względem amerykańskiego dolara. Meksyk ze względu na niską produktywność pracy oraz słabą jakość produkowanych dóbr charakteryzował się wysokim, dynamicznie rosnącym importem względem niskiego poziomu eksportu, co z kolei oznaczało duży deficyt handlowy, a w konsekwencji – stałą redukcję rezerw walutowych. W rezultacie wprowadzenia kursu płynnego oraz wzrostu świadomości, że wzrost gospodarczy Meksyku wynika niemal wyłącznie z napływu zagranicznych pieniędzy zamiast wzrostu produktywności czy też konkurencyjności gospodarki, z kraju nastąpił masowy odpływ inwestorów oraz posiadanego przez nich kapitału, doprowadzając do wzrostu cen towarów importowanych oraz spadku cen dóbr eksportowych. Zadłużoną gospodarkę Meksyku uratowała interwencja międzynarodowych instytucji, takich jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy też Bank Rozliczeń Międzynarodowych, które udzieliły kredytu w wysokości 51 miliardów dolarów amerykańskich. Konsekwencje kryzysu odczuła cała ludność oraz gospodarka Meksyku, PKB w 1995 roku spadło o ponad 6%, wydatki publiczne zmalały o 10%,

wzrósł za to o 5 punktów procentowych poziom opodatkowania oraz koszt pieniądza, ponieważ stopy procentowe wynosiły ponad 80% (Kaya 7 Çetinkol 2023).

Zaledwie trzy lata później kryzys dotknął kraje po drugiej stronie globu, określane jako „azjatyckie tygrysy”, czyli Koreę Południową, Indonezję, Tajlandię, Filipiny oraz Malezję. Kraje te posiadały stały kursy wymiany walut powiązany z amerykańskim dolarem. Dynamiczny wzrost gospodarczy, oscylujący wokół 10% PKB każdego roku, napędzany był eksportem produkowanych dóbr w wymienionych państwach, które poprzez tanią siłę roboczą oraz tanie waluty krajowe w porównaniu do dolara amerykańskiego były konkurencyjne cenowo względem towarów produkowanych w krajach wysoko rozwiniętych. Zagraniczni inwestorzy przyciągani byli wysokimi stopami zwrotu z inwestycji w krajach Azji Południowo-Wschodniej, a lokalne przedsiębiorstwa oraz banki chętnie korzystały z napływającego do ich krajów kapitału zagranicznego.

Kryzys rozpoczął się w Tajlandii, która była zmuszona do dewaluacji swojej waluty – bahta. Masowa sprzedaż tajskiej waluty przez spekulantów doprowadziła do jej gwałtownego osłabienia, zmuszając tamtejszy bank centralny, nieposiadający wystarczających rezerw walutowych, do porzucenia stałego kursu wymiany. Dewaluacja bahta spowodowała wzrost kosztów importu, co doprowadziło do obniżenia konkurencyjności tajlandzkich przedsiębiorstw. Kryzys szybko rozprzestrzenił się na inne kraje Azji Południowo-Wschodniej, doprowadzając do gwałtownego odpływu kapitału z regionu, do którego inwestorzy stracili zaufanie. Powstały w ten sposób szok w eksporcie oraz inwestycjach zagranicznych osłabił wartość lewarowanych za pomocą pożyczek międzynarodowych, aktywów. Nastąpiło obniżenie kursów walutowych i wzrost kosztów obsługi długu, w rezultacie czego wiele banków i firm ogłosiło bankructwo, a gospodarki tych krajów pogrążyły się w recesji. W celu przezwyciężenia skutków kryzysu rządy krajów azjatyckich otrzymały pomoc finansową od Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego. Pomoc ta była przeznaczona na wsparcie banków i firm, które znajdowały się w trudnej sytuacji finansowej. Dodatkowo wprowadzone zostały reformy zwiększające transparentność i efektywność funkcjonowania sektorów bankowych. Skutki kryzysu w latach 1997–1998 były dla Indonezji następujące: zmniejszenie PKB o niemal 14,5%, wzrost bezrobocia o ponad 36% oraz obniżenie

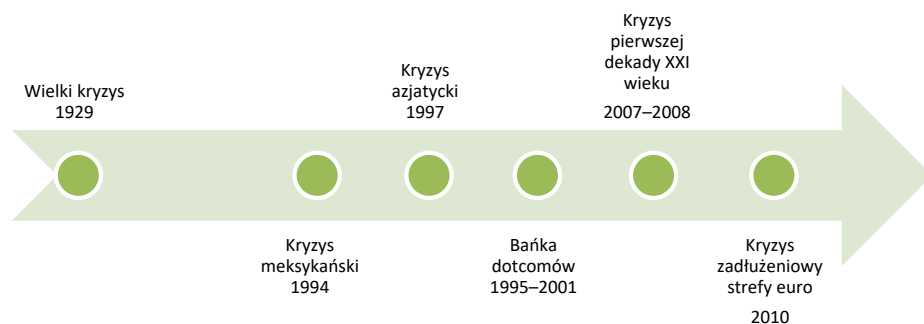
płacy realnej w wysokości 41%. Z kolei w Tajlandii PKB zmalało o niemal 11,5%, a bezrobocie wzrosło niemal trzykrotnie (Chung, 2021).

Jednakże kryzys zadłużeniowy z 2010 roku dotknął już strefę euro, którą tworzą państwa uznawane za wysoko rozwinięte. Chociaż skutki globalnego kryzysu finansowego z 2008 roku – poprzez liczny udział toksycznych papierów wartościowych w europejskiej bankowości oraz konieczność wsparcia sektora bankowego publicznymi pieniędzmi – przyczyniły się do jego powstania, to nie był to czynnik przesądzający. Dodatkowo publiczne pieniądze niezbędne były również do pobudzania słabej konsumpcji w celu ochrony przed recesją.

Analizę wybuchu kryzysu należy rozpocząć od zauważenia, że wchodzące w skład strefy euro kraje charakteryzowały się znacznym zróżnicowaniem poziomu rozwoju, a także strukturą gospodarek. Dzięki wprowadzeniu wspólnej waluty możliwe było ożywienie handlu poprzez brak ryzyka kursowego, jednakże oznaczało to także rezygnację na rzecz Europejskiego Banku Centralnego z prowadzenia przez poszczególne państwa polityki pieniężnej. Powszechnie obowiązujące niskie stopy procentowe wywołały pokusę nadmiernego zadłużania przez osoby fizyczne oraz przedsiębiorstwa w tych państwach strefy euro, które cechowały się niskim poziomem rozwoju. Ponadto kraje te emitowały obligacje o porównywalnym lub nawet niższym oprocentowaniu niż najsilniejsze kraje Unii Europejskiej, takie jak Niemcy, co oznaczało, że agencje ratingowe oraz rynek oceniały ich stopień wiarygodności na podobnym lub nawet wyższym poziomie niż najsilniejszych państw Unii Europejskiej. I chociaż wszystkich czynników wybuchu kryzysu było wiele, różniły się one też w zależności od kraju, to skupić należy się na Grecji, która charakteryzowała się niskim poziomem rozwoju, słabą ściągalnością podatków, wysokim udziałem wydatków socjalnych w budżecie państwa oraz wysokim poziomem korupcji, cechującej się znacznym przyzwoleniem społecznym. Wraz ze wzrostem świadomości inwestorów na temat skali problemu, jakim było marnotrawienie pochodzących z kredytu pieniędzy w Grecji, a także brakiem nowych inwestycji w gospodarce, upadało przekonanie, że państwa tworzące strefę euro nie dopuszczają do sytuacji, w której jeden z krajów członkowskich doprowadzony zostanie do bankructwa. W 2010 roku powszechna już była świadomość o braku możliwości wyjścia przez Grecję ze spirali zadłużenia. Co więcej – wątpiono również w skuteczność pomocy

w postaci dodatkowych zastrzyków gotówkowych, których łączna suma wyniosła 320 miliardów euro. Niezbędne okazało się dodatkowe zmniejszenie zadłużenia o sto miliardów euro poprzez zmniejszenie o połowę wartości dłużnych papierów wartościowych Grecji (Czekaj, 2012).

Rysunek 1. Wybrane kryzysy bankowe oraz zadłużeniowe w XX oraz XXI wieku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Chlebisz, Garncarz, Mierzejewski & Żak, 2021.

Na rysunku 1 prezentującym oś czasu przedstawione zostały największe kryzysy finansowe oraz zadłużeniowe XX oraz XXI wieku. Pierwszy międzynarodowy kryzys finansowy miał miejsce w 1929 roku. Kolejne kryzysy obejmowały tylko grupy krajów, aż do roku 2008, kiedy to miał miejsce drugi międzynarodowy kryzys finansowy, zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych. Chociaż w czasie pandemii Covid-19 większość państw znacznie powiększyła swoje zadłużenie, to nie można w tym przypadku mówić o kryzysie zadłużeniowym, ponieważ zobowiązania były spłacane na bieżąco. Części krajów udało się już nawet powrócić do poziomu zadłużenia sprzed okresu pandemii.

Ujęcie problemowe pojęcia

Wyróżnia się wiele różnorodnych czynników wpływających na powstawanie kryzysów bankowych. Wśród najczęstszych przyczyn wymienia się nieodpowiednie zarządzanie bankiem, a w szczególności nieodpowiedzialne zarządzanie ryzykiem wywodzące się z przekonania *too big to fail*, oznaczającego, że niektóre banki są zbyt duże, aby możliwe było

ich bankructwo. Podejście to zakłada, że w razie zagrożenia płynności bank zostanie dofinansowany ze środków publicznych, ponieważ jego upadek oznaczałby poważne konsekwencje zarówno dla całego sektora bankowego, jak również gospodarki. Nieodpowiednie zarządzanie bankiem zwykle jest skutkiem wprowadzania nieodpowiednich regulacji ostrożnościowych oraz nieprzemyślaną ich deregulacją, która zwykle następuje, gdy skutki poprzedniego kryzysu przestają być odczuwalne, a w gospodarce występuje dobra koniunktura (Casu, Girardone & Molyneux, 2015). Kolejną z przyczyn powstawania kryzysów bankowych są czynniki systemowe oraz makroekonomiczne, takie jak dekonunktura w gospodarce, a także efekt zarażenia (ang. *contagion effect*) określany również jako efekt domina, czyli sytuacja, w której trwający kryzys w jednej gospodarce rozprzestrzenia się na inne kraje (Wyciślak, 2012).

Efekt domina jest skutkiem postępującego procesu globalizacji i odpowiada za powstawanie międzynarodowych kryzysów. Międzynarodowy przepływ kapitału sprawia, że instytucje finansowe, w tym banki, posiadają aktywa oraz zobowiązania na całym świecie, stąd problemy płynnościowe banków w jednym kraju w szybki sposób zagrażają wypłacalności banków w pozostałych gospodarkach. Proces ten dodatkowo napędzany jest szybkim przepływem informacji i prowadzi do powstawania powszechnej paniki bankowej.

W literaturze naukowej można spotkać wiele refleksji dotyczących przebiegu kryzysu finansowego, które zakładają, że początkowo w gospodarce podmioty zachowują ostrożność zarówno w kwestii nadmiernego zadłużania się, jak również inwestowania swoich oszczędności. Postawa ta skutkuje okresem stabilności, a w konsekwencji pojawianiem się optymistycznych nastrojów oraz potrzebą osiągnięcia wyższych zwrotów z inwestycji objawiającą się większą skłonnością do ryzyka. Wraz ze wzrostem liczby coraz bardziej ryzykownych inwestycji powstająca bańka spekulacyjna osiąga kulminacyjny poziom. Na skutek pogorszenia się nastrojów rynkowych następuje jej pęknięcie oraz załamanie rynkowe. Proces ten został przedstawiony na poniższym rysunku 2.

Rysunek 2. Pięć etapów w modelu Minsky'ego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Knieling & Othengrafen, 2015.

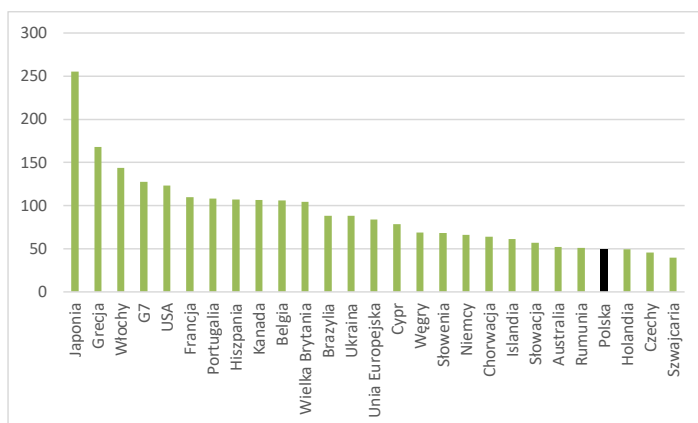
Zahamowanie dalszego rozprzestrzeniania się kryzysu w postaci powszechnej wyprzedaży aktywów oraz masowego wypłacania pieniędzy z rachunków bankowych może nastąpić dopiero, gdy wystąpi przynajmniej jeden z poniższych scenariuszy:

1. Ceny aktywów spadną do poziomu na tyle niskiego, że staną się niedoszacowane, na skutek czego uczestnicy rynku zaprzestaną ich dalszej wyprzedaży.
2. Zostanie wstrzymany dalszy handel aktywami na giełdzie lub zawieszona zostanie działalność banku.
3. Działania banku centralnego, odgrywającego rolę pożyczkodawcy ostatniej instancji, zapewniające środki finansowe pozwalające na przywrócenie płynności bankom, spowodują ponowne zaufanie uczestników rynku.

Ograniczanie skutków kryzysów nie tylko finansowych, lecz chociażby związanych z pandemią, a także ratowanie gospodarki za pomocą pieniędzy publicznych stanowi istotne źródło zadłużania się państw. Dług publiczny większości wysoko rozwiniętych państw od wielu lat rośnie, osiągając kolejne historyczne maksima. Brak jest konkretnych koncepcji dotyczących jego redukcji, a każda próba ograniczenia długotrwałej stymulacji ekonomicznej skutkuje spowolnieniem gospodarczym i turbulencjami na rynkach. Jak wynika z danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, światowe zadłużenie w 2022 roku osiągnęło poziom 238% PKB, wartość ta wyrażona w dolarach amerykańskich osiągnęła równowartość 235 bilionów USD. W strukturze długu za 92 punkty procentowe odpowiadał dług publiczny, natomiast zadłużenie prywatne gospodarstw domowych i przedsiębiorstw niefinansowych osiągnęło poziom 146% światowego PKB. Do krajów z najwyższym poziomem długu względem PKB, co zaprezentowano na rysunku 3, należą Japonia (252%), Grecja (168%) oraz Włochy (144%), natomiast dług publiczny Polski wynosi niecałe 50%. W rekordowym

2020 roku zadłużenie Japonii wynosiło niemal 259% PKB, Grecji 212% PKB, a Polski 57,2% PKB. Należy zauważyć, że przez ostatnie dwa lata światowy dług spadł o 20 punktów procentowych względem rekordowego roku 2020, kiedy to rządy przeznaczały ogromne środki na ratowanie gospodarek, które z powodu wprowadzonych, w celu ograniczenia rozprzestrzeniania się wirusa Covid-19, restrykcji w przemieszczaniu się ludności znalazły się w poważnych problemach. Jak jednak podkreślają analitycy MFW, tempo spadku poziomu zadłużenia maleje, a globalne zadłużenie powróciło do historycznego trendu wzrostowego (MFW, 2023). O dynamice trendu rosnącego zadłużenia najlepiej świadczy fakt, że 30 lat temu, a więc w roku 1990, dług Japonii wynosił zaledwie 63% PKB, Grecji 73% PKB, zaledwie 10 lat później, w roku 2000 zadłużenie Japonii zwiększyło się już do poziomu 135%. Przypadek Japonii jest jednak wyjątkowy, ponieważ większość zadłużenia to dług wewnętrzny, ponad połowa wyemitowanych obligacji rządowych stanowi własność Banku Japonii, a pozostałe zobowiązania w dużej mierze są w posiadaniu innych, lokalnych podmiotów. Tak wysoki poziom zadłużenia rodzi wiele zagrożeń, jednakże nie można w tym przypadku mówić o nadmiernym zadłużeniu międzynarodowym.

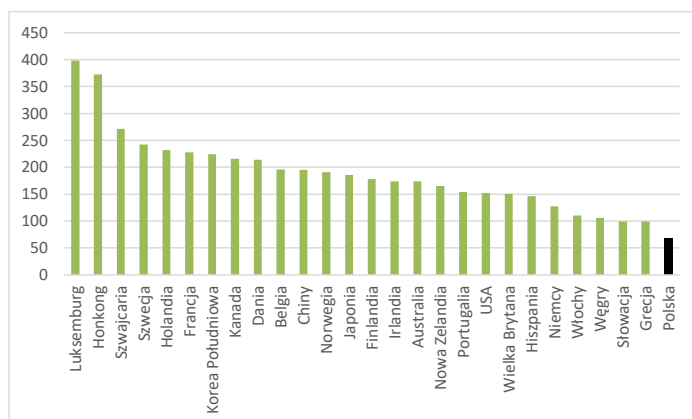
Rysunek 3. Dług publiczny wybranych krajów w relacji do PKB w 2023 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: International Monetary Fund, 2023.

Największy poziom zadłużenia podmiotów prywatnych w 2022 roku, uwzględniający wielkość gospodarki, odnotowany został w Luksemburgu, gdzie poziom długu prywatnego osiągnął wartość czterokrotnie większą niż roczny krajowy produkt brutto tego kraju. W Hongkongu zadłużenie prywatne wyniosło 372% PKB, w Szwajcarii 272% PKB, natomiast w Polsce – 67% PKB. Warto przytoczyć przypadek zadłużenia prywatnego w Stanach Zjednoczonych, które było jedną z głównych przyczyn wybuchu kryzysu finansowego pierwszej dekady XXI wieku. W roku 2000 dług prywatny wynosił około 135% PKB, natomiast w roku 2007 wartość ta wzrosła do poziomu niemal 170% PKB. I chociaż aktualnie Stany Zjednoczone nie znajdują się w czołówce państw z największym zadłużeniem prywatnym, to dzieje się to wyłącznie za sprawą wysokiego PKB tego państwa, ponieważ dług prywatny w USA wynosi ponad 50 bilionów dolarów. W dalszej kolejności są Chiny, z długiem na poziomie 35 bilionów USD, Japonia z długiem na poziomie około 20 bilionów USD oraz Francja, której zadłużenie prywatne wynosi około 9 bilionów USD.

Rysunek 4. Łączny stan pożyczek i dłużnych papierów wartościowych wyemitowanych przez gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa jako udział w PKB w 2022 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: International Monetary Fund, 2023.

Większość współczesnych gospodarek charakteryzuje się wysoką liberalizacją prawa regulującego kwestie związane z przepływami finansowymi. Biorąc pod uwagę wysoki stopień globalizacji oraz wzajemne

uzależnienie się gospodarek funkcjonujących jako systemy naczyń połączonych, wyzwaniem stało się zachowanie równowagi na międzynarodowych rynkach finansowych, cechujących się znaczną niestabilnością, a także zapobieganie powstawaniu efektu domina oraz zarażania. Potwierdzeniem może być kryzys z lat 2007–2008, który swoim zasięgiem, z różnym skutkiem, dotknął niemal wszystkich gospodarek świata. Zauważając potrzebę szerszego oddziaływania na stabilizację międzynarodowego rynku finansowego, międzynarodowe organizacje finansowe takie jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Bank Światowy, wraz z kilkoma państwami, powołały do życia Forum Stabilności Finansowej, przemianowanej w późniejszym czasie na Radę Stabilności Finansowej (ang. *Financial Stability Board*). Główna działalność powstałego Forum polegała na nadzorowaniu oraz tworzeniu międzynarodowych norm funkcjonowania rynków finansowych, których celem jest zapobieganie powstawaniu kolejnych kryzysów finansowych (Adamczyk, 2013).

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Procesu zadłużania nie należy z góry oceniać negatywnie, ponieważ korzystać na nim mogą obie strony transakcji związanych z przepływem kapitału. Podmiot lub kraj pożyczający kapitał dzięki dźwigni finansowej umożliwiającej chociażby inwestycje niezbędne do wzrostu produktywności może zapewnić sobie przewagę konkurencyjną, co prowadzi do szybszego wzrostu gospodarczego całej gospodarki. Natomiast podmiot udostępniający pieniądze liczyć może na dochód pasywny generowany z posiadanego kapitału. O problemie należy zacząć mówić w sytuacji, gdy zadłużenie staje się nadmierne oraz gdy kapitałobiorca ma trudności z terminową spłatą pożyczki. Gdy problem ten dotknie zbyt licznych pożyczkobiorców, mogą wystąpić trudności z płynnością finansową banków, prowadzące do wybuchu kryzysu.

Współczesne wyzwania gospodarcze związane z rosnącym zadłużeniem międzynarodowym oraz potencjalnymi kryzysami bankowymi i zadłużeniowymi stawiają świat przed trudnymi wyborami. Z jednej strony, istnieje potrzeba utrzymania stabilności gospodarczej

i finansowej, a z drugiej – ryzyko narastającego długu, które może prowadzić do niestabilności systemowej. Aby zapobiec wystąpieniu kolejnych kryzysowych sytuacji, zaleca się:

- Intensyfikację współpracy międzynarodowej w obszarze zarządzania globalnym zadłużeniem oraz reform systemów finansowych. Państwa powinny aktywnie współpracować z organizacjami międzynarodowymi, takimi jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Bank Światowy, które mogą odgrywać istotną rolę w koordynacji działań i udzielaniu wsparcia krajom dotkniętym problemami zadłużeniowymi.
- Ustanowienie skutecznych mechanizmów monitorowania zadłużeniem państw – kluczowa jest ciągła obserwacja wskaźników związanych z zadłużeniem zarówno prywatnym, jak i publicznym. Wczesne ostrzeżenie przed potencjalnymi zagrożeniami oraz podjęcie odpowiednich działań może zapobiec wystąpieniu sytuacji kryzysowej.
- Unikanie nadmiernej akumulacji długu, co może prowadzić do trudności w jego obsłudze i grozić destabilizacją gospodarek. Przyjmuje się, że kraje powinny dążyć do utrzymania wskaźnika zadłużenia publicznego poniżej 60% PKB, natomiast przedsiębiorstwa powinny ograniczać swoje zobowiązania zadłużenia do poziomu, który mogą obsłużyć w okresach trudności gospodarczych.
- Utworzenie mechanizmów bezpieczeństwa – w celu złagodzenia skutków potencjalnych kryzysów finansowych powinny zostać utworzone odpowiednie mechanizmy bezpieczeństwa.
- Zwiększenie nakładów na edukację finansową – wzmacnianie świadomości finansowej społeczeństwa może przyczynić się do bardziej odpowiedzialnego podejścia do zadłużenia i lepszego zrozumienia jego konsekwencji.

Konieczne jest podejście holistyczne do problemu zadłużenia międzynarodowego i kryzysów bankowych, uwzględniające współpracę międzynarodową, skuteczne zarządzanie gospodarcze i społeczne oraz wzmocnienie struktur nadzoru finansowego. Wdrażanie tych wniosków i rekomendacji może przyczynić się do bardziej stabilnego i zrównoważonego rozwoju światowej gospodarki.

BIBLIOGRAFIA

- Adamczyk, M. (2013). Rola rady stabilności finansowej w zapobieganiu kryzysom finansowym. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 315(1), 24–32.
- Casu, B., Girardone, C., & Molyneux, P. (2015). *Introduction to Banking*. Harlow: Prentice Hall, 258–313.
- Chlebisz, A., Garncarz, J., Mierzejewski, M., & Żak, M. (2021). *Kapitalizm dekad reorientacji. Rozważania na temat gospodarek wysoko rozwiniętych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 198–202.
- Czekaj, J. (2012). Kryzys strefy euro. Przyczyny, skutki, drogi wyjścia. *Zarządzanie Publiczne*, 21(3), 5–26.
- Dewatripont, M., Rochet, J.C., & Tirole, J. (2016). *Zbilansować banki: nauki z kryzysu finansowego*. Przeł. Z. Matkowski. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Dymski, G.A. (2001). The international debt crisis. W: J. Michie (Red.), *Handbook of Globalisation* (s. 117–134). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Elliott, C.P. (2015). The Crisis of AD 33: past and present. *Journal of Ancient History*, 3(2), 267–281.
- Chung, K.H. (2021). Towards rule-based institutions and economic growth in Asia? Evidence from the Asian Financial Crisis 1997–1998. *Asian Journal of Comparative Politics*, 6(3), 274–292.
- Iwanicz-Drozdowska, M. (2002). Kryzysy bankowe – zagadnienia ogólne. *Bezpieczny Bank*, 19(4), 29–36.
- Knieling, J., & Othengrafen, F. (2015). *The economic and financial crisis: Origins and consequences*. W: *Cities in Crisis* (s. 43–46). London: Routledge.
- Międzynarodowy Fundusz Walutowy (2023). *Global Debt Monitor*. [imf.org/-/media/Files/Conferences/2023/2023-09-2023-global-debt-monitor.ashx](https://www.imf.org/-/media/Files/Conferences/2023/2023-09-2023-global-debt-monitor.ashx) (dostęp: 20.12.2023).
- Kaya, M., & Çetinkol, G. (2023). Mexican Tequila Crisis of 1994. *Black Swan: Economic Crises*, Vol. II (s. 81–93). Singapore: Springer Nature Singapore.
- Ofek, E., & Richardson, M. (2003). Dotcom mania: The rise and fall of internet stock prices. *The Journal of Finance*, 58(3), 1113–1137.
- Sulmicki, J. (2014). Nadmierne zadłużenie krajów rozwiniętych gospodarczo. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 272(4), 101–119.
- Wyciślak, S. (2012). Efekt zarażania w mechanizmie rozprzestrzeniania się kryzysu. *Ekonomista*, 2, 243–252.

Wit Pasierbek

Uniwersytet Ignatianum w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-8774-4461>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.497>

Życie ekonomiczne i ekonomia międzynarodowa w nauczaniu społecznym Kościoła katolickiego

Streszczenie

DEFINICJA POJĘCIA: Kościół katolicki w swoim nauczaniu nie podaje naukowej definicji ekonomii, ale w świetle Ewangelii przeprowadza pogłębioną analizę rzeczywistości życia człowieka i podejmuje refleksję nad sprawiedliwym wykorzystywaniem dóbr z uwzględnieniem dobra wspólnego.

ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA: W pierwszej części hasła ukazano biblijne podejście do życia społeczno-gospodarczego aż do końca XIX wieku. Od tego momentu Kościół katolicki analizował zjawisko ekonomii od rodzącego się kapitalizmu i klasy robotniczej w wymiarze lokalnym po obecny światowy, globalny wymiar. Papieże od Leona XIII po Franciszka w swoich dokumentach przedstawiają stanowisko Kościoła katolickiego wobec ekonomii ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju człowieka i narodów.

UJĘCIE PROBLEMOWE POJĘCIA: Celem katolickiej nauki społecznej jest troska o godność i doskonałość człowieka. Stąd Kościół uważa, że zadaniem życia społecznego, ekonomicznego, kulturowego jest stwarzanie odpowiednich warunków, by każdy człowiek bez przeszkód mógł ten cel realizować, korzystając z wszelakich dóbr. Zwraca przy tym uwagę na kwestię wielkiej dysproporcji w zasobności pomiędzy krajami biednymi a bogatymi.

REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI:

Ujmując systematycznie poruszane tematy, w końcowej części zwrócono uwagę na szybką globalizację procesów ekonomicznych, wymiany handlowej, światowego rynku finansowego, z ich zaletami i niebezpieczeństwami. W konkluzji zauważono, że sprawiedliwy rozwój narodów i człowieka to inne imię pokoju.

Słowa kluczowe: człowiek, ekonomia, ekonomia międzynarodowa, rozwój, dobro wspólne

Definicja pojęcia

Powszechnie przyjmuje się, iż ekonomia jako taka, należąca do nauk społecznych, zajmuje się analizą zjawisk dotyczących wszelakich dóbr materialnych oraz ich pochodzeniem, własnością, produkcją, dystrybucją, konsumpcją. W swoich metodach naukowych posługuje się przede wszystkim zasadami matematycznymi, bo traktuje o materii policzalnej, a więc konkretnej. Dlatego tworzy różnego rodzaju programy właściwego pożytkowania dóbr materialnych, które w ostateczności mają służyć dobru człowieka.

Pojęcie ekonomii wywodzi się z greckiej kultury antycznej (*οικονομία*) i składa się z dwóch członów. Są to *οίκος* (*oikos*) rozumiany jako dom i *νόμος* (*nomos*) – pojmowany jako prawo, reguła, zasada. Tak więc ekonomia jest tym wszystkim, co dotyczy funkcjonowania gospodarstwa domowego, czyli rodziny.

W niniejszym tomie „Słowników Społecznych” zajmujemy się życiem ekonomicznym i ekonomią międzynarodową, globalną, w wymiarze makro. Kościół katolicki w swojej doktrynie społecznej wiele o tym mówi, ale nie sposób dokonywać analizy tego zjawiska, pomijając wymiary mikro (gospodarstwo rodzinne, lokalne) i mezo (kraj czy konkretny obszar), a nade wszystko człowieka samego. Takie holistyczne ujęcie gwarantuje lepsze rozumienie zależności ekonomicznych w szerokim świetle.

Kościół wypowiada się na temat określonych sytuacji ludzkich, indywidualnych i wspólnotowych, narodowych i międzynarodowych, i formułuje w ten sposób swoje nauczanie, prawdziwy *corpus* doktrynalny, który pozwala mu analizować zjawiska społeczne, wypowiadać się na ich temat i wskazywać kierunki właściwego rozwiązywania problemów, które z nich wynikają (*Centesimus annus*, 5).

A w tym wszystkim chodzi o godność, dobro i doskonałość człowieka, bowiem

celem nauki społecznej Kościoła jest poprawna koncepcja osoby ludzkiej, jej niepowtarzalnej wartości, płynącej stąd, że człowiek jest jedynym na ziemi stworzeniem, które Bóg chciał dla niego samego. Uczynił go na swój obraz i podobieństwo (por. Rdz 1,26), obdarzając niezrównaną godnością (*Centesimus annus*, 11).

W związku z tym wszelakie dobra materialne przeznaczone są dla człowieka i on jedynie może z nich w sposób świadomy i odpowiedzialny korzystać.

Bóg przeznaczył ziemię wraz ze wszystkim, co się na niej znajduje, na użytek wszystkich ludzi i narodów, dlatego też dobra stworzone powinny w słusznej mierze docierać do wszystkich; przewodniczy temu sprawiedliwość, a miłość towarzyszy. Jakiegokolwiek byłyby formy własności, dostosowane, zależnie od różnych zmiennych okoliczności, do prawowitego ustroju różnych ludów, to jednak zawsze należy brać pod uwagę powszechność przeznaczenia dóbr ziemskich (*Gaudium et spes*, 69).

I o takie rozumienie życia gospodarczego w nauczaniu społecznym Kościoła katolickiego chodzi. W jaki sposób te dobra są przez człowieka wykorzystywane, zależy od niego.

I tutaj dotykamy istoty rzeczy. Kościół katolicki nie definiuje, czym jest ekonomia. Nie rości sobie pretensji do postulowania jakichkolwiek programów czy rozwiązań gospodarczych w optyce często politycznej; tym zajmują się przede wszystkim nauki społeczne, szczególnie związane z ekonomią. Natomiast koniecznie zaznaczyć trzeba, iż nauka społeczna Kościoła opiera się na

dokładnym sformułowaniu wyników pogłębionej refleksji nad złożoną rzeczywistością ludzkiej egzystencji w społeczeństwie i w kontekście międzynarodowym, przeprowadzonej w świetle wiary i tradycji kościelnej. Jej podstawowym celem jest wyjaśnianie tej rzeczywistości poprzez badanie jej zgodności czy niezgodności z nauką Ewangelii o człowieku i jego powołaniu doczesnym, a zarazem transcendentnym; zmierza zatem do ukierunkowania chrześcijańskiego postępowania (*Sollicitudo rei socialis*, 41).

Chodzi tutaj także o życie gospodarcze. Kościół katolicki w swojej nauce społecznej przeprowadza poważny namysł nad moralnym, jakościowym, a przede wszystkim duchowym wymiarem życia gospodarczego w odniesieniu do człowieka: na ile mu ono służy i szanuje jego godność, a w czym szkodzi i poważnie go zubaża. Na tej podstawie proponuje pewne postulaty, „porusza sumienia” decydentów rozwoju ekonomicznego, by bardzo drastyczne różnice w posiadaniu i dysponowaniu dobrami materialnymi, gospodarczymi i finansowymi na świecie były w duchu sprawiedliwości społecznej i solidarności międzyludzkiej niwelowane.

Dlatego dalsze rozważania nad ekonomią, także o zasięgu międzynarodowym w rozumieniu społecznej nauki Kościoła katolickiego, będą dotyczyć dogłębnej refleksji nad jej jakością i użytecznością powszechną.

Analiza historyczna pojęcia

Nauka społeczna Kościoła katolickiego swoimi korzeniami sięga początków historii starotestamentowego Izraela, nawet jeśli jako nauka *sensu stricto* zaczęła się kształtować końcem XIX wieku. Tam też znajdziemy pierwsze wzmianki o organizacji życia gospodarczego Narodu Wybranego.

Relacja starotestamentowego Izraela z Bogiem, jedynym ich władcą i królem, nacechowana jest postawą szczególnej wiary i posłuszeństwa, bowiem to, co Żydzi posiadają, jak im się wiedzie, zależy od Bożego błogosławieństwa. Opierając się na takim rozumieniu i Bożym prawie, budują wszelakie zasady życia religijnego, społecznego, kulturowego i ekonomicznego. Nas w tym artykule interesują dobra materialne i ich używanie.

Kultura judaistyczna i chrześcijańska, odwołując się do własności jako takiej, zawsze przywołuje pierwszy rozdział Księgi Rodzaju, w którym Bóg oddaje człowiekowi w charakterze „dzierżawcy” to wszystko, co stworzył:

„Bądźcie płodni i rozmnażajcie się, abyście zaludnili ziemię i uczynili ją sobie poddaną; abyście panowali nad rybami morskimi, nad ptactwem powietrznym i nad wszystkimi zwierzętami pełzającymi po ziemi”. I rzekł Bóg: „Oto wam daję wszelką roślinę przynoszącą ziarno po całej ziemi i wszelkie drzewo, którego owoc ma w sobie nasienie: dla was będą one pokarmem” (Rdz 1,28–30).

To właśnie z Bożego mandatu człowiek ma prawo do wszelakich dóbr, jednakże trzeba ciągle mieć na uwadze, że wszystko do Boga należy – jako Stwórcy i Źródła życia, dlatego korzystanie z wszelkiego rodzaju dóbr musi mieć permanentne odniesienie do Niego. Ta konstatacja jest niezbędna do właściwego zrozumienia pojmowania własności w naszej judeochrześcijańskiej kulturze (Pasierbek, 2018). Tę prawdę potwierdza Sobór Watykański II:

Bóg przeznaczył ziemię ze wszystkim, co ona zawiera, na użytek wszystkich ludzi i narodów, tak by te dobra stworzone dochodziły do wszystkich w słusznej mierze – w duchu sprawiedliwości, której towarzyszy miłość. Jakikolwiek byłyby formy własności, dostosowane, zależnie od różnych zmiennych okoliczności, do prawowitego ustroju różnych ludów, to jednak zawsze należy brać pod uwagę powszechność przeznaczenia dóbr ziemskich (*Gaudium et spes*, 69).

Z tej konstatacji wypływa kilka znamiennych prawd, którymi kierowali się starotestamentowi Żydzi, a obecnie także Kościół katolicki. Najpierw zauważyć należy, że w Starym Testamencie posiadanie dóbr materialnych niezbędnych do godnego życia, postrzegane jest jako Boże błogosławieństwo, bowiem Bóg wszystko stworzył dla człowieka, który winien mądrze i uczciwie z nich korzystać. Jednocześnie nigdzie w Biblii dobra materialne i bogactwo nie są potępiane same w sobie. Jedyne zwraca się uwagę na ich złe wykorzystywanie (*Kompendium*, 323). A zatem ów wymiar moralny dotyczący życia ekonomicznego będzie ciągle podkreślany.

Wraz z posiadaniem ściśle wiąże się sprawa troski o tych, którzy mają mało albo niczego nie mają. Piecza nad ubogimi ze strony Boga jest ciągle w Biblii podkreślana i chodzi tutaj o ubogich zarówno materialnie, jak duchowo. Dlatego Żydzi mają się dzielić tym, co posiadają, z ubogimi, wdowami, sierotami. Służyły temu różne przepisy prawne i zasady, jak chociażby udostępnianie ubogim kłosów zboża leżących na ziemi w czasie żniw (por. Kpł 19,9n.), dawanie jałmużny czy dziesięciny (Pwt 26,12), niepobieranie procentu przy pożyczkach finansowych itd.

Bardzo pomocne w regulacjach życia społeczno-gospodarczego były tzw. lata jubileuszowe, które przypadały co siedem i co pięćdziesiąt lat (por. Kpł 25), a miały na celu przywrócenie pierwotnej równowagi gospodarczo-społecznej poprzez umorzenie długów, pierwotny podział ziemi, własności dzierżawnej itp. Za tym idą przestrogi i potępienia oszustw, lichwy, bogacenia się nadmiernie i za wszelką cenę: „Biada tym, którzy przydają dom do domu, przyłączają rolę do roli, tak iż nie ma wolnego miejsca” (Iz 5,8).

Jezus Chrystus nie zmienił starotestamentowych zasad i w swoim nauczaniu nie potępiał bogactw, nie zabraniał korzystania z dóbr materialnych, choć zwracał uwagę na niebezpieczeństwo przywiązywania się do bogactw i traktowania ich jako jedyne go celu życia. Niewątpliwie Jego Ewangelia skupiała się głównie na ubogich i trosce o nich.

Interesująca jest kwestia stosunku Jezusa do własności prywatnej. Nie znajdujemy nigdzie w ewangeliach potępienia własności ani też nauki o powszechnym obowiązku wyrzeczenia się własności, a tym bardziej jej uspołecznienia. Faktem jest, że zalecał porzucenie posiadanych dóbr, ale czynił to wobec tych, którzy poszli za Nim (por. Mt 19,21; Mk 10,21), by byli wolni w posiadaniu czegokolwiek na rzecz Królestwa Bożego.

Bogatszą naukę dotyczącą stosunku do ekonomii i dóbr materialnych znajdujemy w rodzącym się Kościele czasów apostołskich. Przede wszystkim św. Paweł w swoich listach do młodych wspólnot chrześcijańskich mocno zwracał uwagę na niebezpieczeństwo kultu pieniądza i gromadzenia bogactw, które stają się bożkami „O tym bowiem bądźcie przekonani, że żaden rozpustnik ani nieczysty, ani chciwiec – to jest bałwochwalca – nie ma dziedzictwa w królestwie Chrystusa i Boga” (Ef 5,5). Co więcej, w Pierwszym liście do Tymoteusza podaje przyczynę wszelkiego zła: „korzeniem wszelkiego zła jest chciwość pieniędzy” (1 Tm 6,10). Święty Paweł pisał także o wyrównywaniu nierówności społecznych wynikających z nadmiaru i niedoboru dóbr materialnych i podkreślał konieczność dzielenia się bogactwami:

Nie o to bowiem idzie, żeby innym sprawiać ulgę, a sobie utrapienie, lecz żeby była równość. Teraz więc niech wasz dostatek przyjdzie z pomocą ich potrzebom, aby ich bogactwo było wam pomocą w waszych niedostatkach i aby nastąpiła równość (2 Kor 8,13–14).

W pierwszych wiekach chrześcijaństwa nie tyle zwracano uwagę na konieczność zmian struktur społecznych i gospodarczych, ile na sumienie człowieka i świadomość, iż jest on zarządcą Bożych dóbr. Dobra te natomiast „spełniają swoją funkcję pomocy człowiekowi, kiedy ich celem jest przynoszenie korzyści społeczeństwu” – twierdził Erma (*Kompendium*, 329). Tak też bogactwo wszelakie, które od Boga pochodzi, winno być sprawiedliwie i słusznie wykorzystywane dla dobra wszystkich, szczególnie zaś biednych i potrzebujących.

Owo rozumienie biblijnego podejścia do dóbr materialnych i życia społeczno-gospodarczego w późniejszych wiekach będzie przybierać formę powszechną tworzenia się nowoczesnych koncepcji państw, w których dominantą życia społecznego jest *bonum commune*, czyli dobro wspólne. Wspominał o tym już św. Tomasz z Akwinu w XIII wieku.

Do końca XIX wieku Kościół katolicki nie wypracował jakiegóż szczególnej nauki dotyczącej spraw społeczno-gospodarczych, które są przedmiotem naszych rozważań. Jego uwaga skupiała się raczej na sprawach doktrynalnych i trosce o zbawienie człowieka, co zresztą jest głównym zadaniem nauczania Kościoła katolickiego.

Wszystko zaczyna się zmieniać wraz z tzw. rewolucją przemysłową, która dotyczyła poważnych zmian technologicznych, gospodarczych, społecznych i kulturalnych. Proces ten zapoczątkowany został w XVIII wieku w Anglii i Szkocji, a związany był z przejściem od gospodarki opartej na rolnictwie, manufakturze, pracy rzemieślniczej, do tworzenia fabryk, przemysłu i poważnego rozwoju technologicznego. Wraz z tym powstaje nowa klasa społeczna – robotnicza, zwana także kwestią robotniczą lub społeczną. Zaistniała sytuacja rodzi nowe wyzwania społeczno-polityczno-kulturowo-gospodarcze, powstaje nowy system gospodarczy – kapitalizm i przedsiębiorstwa, fabryki i ich właściciele oraz robotnicy. Od tego momentu możemy mówić o stosunku Kościoła katolickiego do ekonomii, także w wymiarze międzynarodowym.

W dziedzinie gospodarki, w której wykorzystywano odkrycia i zastosowania nauk ścisłych, kształtowała się stopniowo nowa struktura produkcji dóbr konsumpcyjnych. Pojawiła się nowa forma własności – kapitał – nowa forma pracy – praca najemna, której cechą znamioną było to, że uciążliwy rytm produkcji wyznaczało jedynie dążenie do zwiększenia wydajności i pomnożenia zysku, bez uwzględniania takich czynników, jak płeć, wiek czy sytuacja rodzinna zatrudnionych (*Centesimus annus*, 4).

Na takie niesprawiedliwości w sferze społecznej i ekonomicznej zareagował Kościół katolicki wydaniem encykliki Leona XIII *Rerum novarum* (1891), która uznawana jest za pierwszy oficjalny dokument Kościoła w sprawach społecznych i uznaje się, iż wraz z jej opublikowaniem w obszarze nauk pojawiła się katolicka nauka społeczna. W tym dokumencie papież wskazuje na napięcie, jakie powstało w wyniku wspomnianych przemian pomiędzy

dwoma klasami, oddzielonymi od siebie szeroką przepaścią. Z jednej strony jest partia, która dzierży władzę, ponieważ posiada bogactwo; (...) z drugiej tłum potrzebujących i bezsilnych, chorych i obolałych na duchu (*Rerum novarum*, 47).

Papież bierze w obronę robotników i próbuje doprowadzić do dialogu pomiędzy pracownikiem i pracodawcą, czyli pracą i kapitałem. Jednocześnie zwraca uwagę na kilka zasadniczych kwestii: godność robotnika i pracy (22–24), prawo do własności prywatnej, które mocno podkreśla (4–12; 22nn.); powszechne przeznaczenie dóbr (15, 22, 47); niezbywalne prawa przypisane osobie ludzkiej (8–10; 25–29; 35). Jednocześnie krytykuje nadmierną aktywność gospodarczą państwa (23, 29), pomimo iż domaga się od państwa pewnych form kontroli i interwencjonizmu (25–35). Podkreślenie znaczenia własności prywatnej i wolnej wymiany, czyli wolnego rynku, jest wyrazem poparcia dla powstania systemu kapitalistycznego. Ten pierwszy „głos” Kościoła w sprawach ekonomii będzie w następnych wiekach – XX i XXI – mocno wybrzmiewał w nauczaniu kolejnych papieży.

W czterdzieści lat po *Rerum novarum* papież Pius XI wydał encyklikę *Quadragesimo anno* (1931), której celem było

po osądzeniu dzisiejszego sposobu gospodarstwa publicznego i po zbadaniu istoty socjalizmu stwierdzić przyczynę obecnego zamętu społecznego i wskazać jedyną zbawczą drogę odnowienia, mianowicie naprawę obyczajów według zasad chrześcijańskich (*Quadragesimo anno*, 15).

Zamęt dotyczył „Wielkiego kryzysu” trwającego w latach 1929–1933, głównie w Europie i Stanach Zjednoczonych, i dotyczył poważnego wzrostu transakcji spekulacyjnych, bankructwa banków, spadku produkcji, narastającego bezrobocia, potężnej korupcji w świecie polityki i życia ekonomicznego (Zięba, 1998). Należy podkreślić, że w obszarze gospodarczym sytuacja jeszcze bardziej się zmieniła, bowiem powstałe problemy nie dotyczą już jednego zakładu pracy w mieście, ale powstało ich wiele i zaczynają z sobą konkurować; papież nazywa to „bezduszną konkurencją”.

Jak jedności społeczeństwa nie można opierać na walce klas społecznych, tak i właściwego ustroju gospodarczego nie można zostawiać wolnej konkurencji. Z tej bowiem zasady wolnej konkurencji wypłynęły, jak z zatrutego źródła, wszystkie błędy indywidualnej ekonomii (88).

Z tym niestety wiążą się problemy etyczne: nieuczciwej konkurencji i korupcji. Do tego wielce przyczynił się liberalizm gospodarczy, który okazał się „niezdolnym do sprawiedliwego rozwiązania kwestii

społecznej” (10), a jednocześnie doprowadził do całkowitej kontroli nad kapitałem ich posiadaczom (60). Drugim poważnym zagrożeniem dla porządku społecznego i ekonomicznego jest rozwijająca się ideologia socjalizmu, w Rosji zaś realnego komunizmu z upowszechnieniem własności, upaństwowieniem gospodarki. Socjalizm według papieża „doraźda lekarstwo, które jest stokroć gorsze od choroby i ludzkość wtrąciłoby w większe jeszcze niebezpieczeństwo” (10) i działa na „ostateczną zgubę klasy robotniczej” (44). Rozwiązaniem na tę sytuację – według Piusa XI – jest tzw. korporacjonizm:

ustrój – jak brzmi mistrzowskie powiedzenie świętego Tomasza – jest jednością powstałą z dobrego złożenia wielości. Prawdziwy zatem i naturalny ustrój społeczny wymaga, ażeby różne człony społeczeństwa związane były jakąś mocną więzią w jeden organizm społeczny. Otóż tę więź społeczną stanowi zarówno wytwarzanie dóbr materialnych lub świadczenie pewnych usług, które wspólnotą działania wiążą ze sobą pracodawców i pracobiorców tego samego zawodu, jak też i wspólne dla wszystkich zawodów dobro powszechne, do którego wszystkie zgodnie zmierzać powinny, każdy w swoim zakresie (84).

Koncepcja ta opracowana przez św. Pawła w 12. rozdziale Pierwszego listu do Koryntian nazwana jest „organiczną koncepcją społeczeństwa”, którą Pius XI trafnie przenosi na grunt funkcjonowania ekonomii.

Warto przy tym wspomnieć, że Pius XI przywołał w encyklice prawdopodobnie organizowane w Ameryce Południowej przez jezuitów w XVII i XVIII wieku tzw. redukcje paragwajskie, które właśnie oparte były na Pawłowym modelu społeczeństwa:

Istniał niegdyś ustrój społeczny, który wprawdzie nie był doskonałym pod każdym względem, ale przecież, biorąc pod uwagę ówczesne warunki i potrzeby, w dużej mierze czynił zadość wymaganiom rozsądku. Jeśli zaś ten ustrój już od dawna należy do przeszłości, to nie dlatego, by go nie można było udoskonalić i pod pewnym względem rozszerzyć stosownie do zmian, które nastąpiły, i do nowych potrzeb (97).

Pius XI konkluduje swoje rozważania, podając pewne rozwiązania dla nowego ustroju gospodarczego, które o wiele później nazwano „demokratycznym kapitalizmem”: „do wspólnej działalności gospodarczej jedni wnoszą kapitał, a inni pracę; ani kapitał bez pracy, ani bez kapitału praca istnieć nie może” (100). A to musi być oparte na sprawiedliwości i miłości.

Po II wojnie światowej poważnym głosem w sprawach ekonomicznych była encyklika Jana XXIII *Mater et Magistra* (1961). Papież podkreśla, że w świecie dokonują się dynamiczne zmiany w postępie technicznym, naukowym, rozwoju społeczeństw i życiu politycznym.

Gdy chodzi o sprawy gospodarcze, papież już w pierwszych słowach dokumentu podkreśla ważność własności prywatnej:

Trzeba na samym początku postawić zasadę, że w dziedzinie życia gospodarczego należy uznać pierwszeństwo prywatnej inicjatywy poszczególnych ludzi, działających bądź jednostkowo, bądź też w ramach różnego rodzaju zrzeszeń tworzonych dla osiągnięcia wspólnych korzyści (1).

Interwencja zaś państwa ma „polegać na popieraniu, pobudzaniu, koordynacji, pomocy i uzupełnieniu podejmowanych inicjatyw” i powinna się opierać na „zasadzie pomocniczości” (1). W ten sposób papież sugeruje, by w rozwoju gospodarczym zwrócić uwagę przede wszystkim na indywidualną działalność produkcyjną przy wsparciu państwa, co tworzy właściwy bilans rozwoju gospodarczego w rozumieniu kapitalistycznym. Przywołując przemówienie radiowe Piusa XII, przedstawia swoją wizję życia gospodarczego:

Należy chronić i popierać drobną i średnią własność prywatną rolników, rzemieślników, kupców i przedsiębiorców. Powinni się oni ponadto łączyć w zrzeszenia pomocnicze, by uzyskać ułatwienia i korzyści, właściwe wielkim przedsiębiorstwom. Co się zaś tyczy wielkich przedsiębiorstw, to należy doprowadzić do tego, by umowy o pracę były w pewnym sensie łagodzone jednoczesnym zawieraniem umowy spółkowej (4a).

Nie znajdujemy w tej encyklice odniesień do rozumienia ekonomii międzynarodowej, aczkolwiek papież mocno podkreśla prywatną inicjatywę i to, że rozwój gospodarczy dokonuje się poprzez innowacyjność, przy ograniczonym, ale niekiedy koniecznym wsparciu państwa.

Druga encyklika Jana XXIII *Pacem in terris* (1963) nie mówi zbyt wiele o ekonomii. Papież w rozdziale dotyczącym praw człowieka w obszarze gospodarczym wymienia tutaj prawo: do pracy (18), do godnych warunków pracy z poszanowaniem „nieskazitelnosci obyczajów” (19), do zajmowania się działalnością gospodarczą, a z tym związaną „godną płacą, ustaloną według nakazów sprawiedliwości, która musi zapewnić pracownikowi i jego rodzinie poziom życia odpowiadający ludzkiej

godności” (20), i wreszcie do posiadania „do posiadania na własność prywatną dóbr, względnie środków do ich wytwarzania, co skutecznie przyczynia się do ochrony godności ludzkiej osoby” (21).

Bardziej dla nas interesująca jest kwestia pomocy krajom biednym, bowiem dotykamy tutaj sprawy międzynarodowej ekonomii, która opiera się na właściwym współdziałaniu przy wymianie dóbr, kapitałów i ludzi (101) i zaleca, by „przedsiębiorstwa były lokalizowane tam, gdzie ludzie potrzebują zatrudnienia, żeby w poszukiwaniu pracy nie musieli oni emigrować” (102). Papież wzywa, by „państwa zamożniejsze świadczyły wszechstronną pomoc tym krajom, które znajdują się na drodze rozwoju gospodarczego” (121). Jan XXIII rozważnie zwraca uwagę na to, iż ubogie kraje „same powinny odgrywać główną rolę w dziele swego gospodarczego i społecznego rozwoju, względnie, że na nich powinien spoczywać główny ciężar jego realizacji” (123).

Z krótkiego przedstawienia zagadnień ekonomicznych poruszanych w tej encyklice przez Jana XXIII wyraźnie wynika, że papież bardziej akcentuje pobudzenie wzrostu gospodarczego niż redystrybucję bogactwa (Zięba, 1998).

Następny papież Paweł VI w encyklice *Populorum progressio* (1967) zajął się, jak głosi tytuł, „popieraniem rozwoju narodów”. Papież zajmuje się tym zagadnieniem w optyce społeczno-kulturowo-gospodarczej, zwracając uwagę na rodzące się dysproporcje zamożności i biedy na świecie.

W sprawach ekonomicznych Paweł VI nieco zmienia ton względem swoich poprzedników, bowiem sytuacja świata poważnie się zmienia. Mocno przyśpieszający rozwój technologiczny i gospodarczy rodzi coraz większe napięcia i nierówności. Wychodząc od przypomnienia powszechnego przeznaczenia dóbr i własności prywatnej, którą czasami trzeba poświęcić dla dobra wspólnego (23, 24), pochwała ludzką przedsiębiorczość, pracowitość, ale jednocześnie krytykuje pewien liberalizm kapitalistyczny, którego

głównym bodźcem postępu ekonomicznego jest zysk, naczelną normą działalności gospodarczej – wolna konkurencja, prywatna zaś własność środków produkcji to prawo absolutne, nie znające ograniczeń i nie wiążące się z żadnymi zobowiązaniami społecznymi. Ta forma nieskrępowanego „liberalizmu” torowała drogę pewnemu rodzajowi tyranii, słusznie potępionemu przez Poprzednika Naszego Piusa XI, gdyż stąd wywodzi swój początek internacjonalizm pieniądza, czyli imperializm międzynarodowy (26).

Trudność w tym, że „kraje wysoko uprzemysłowione eksportują przede wszystkim towary wytworzone na ich terytoriach, narody zaś uboższe nie mają nic do sprzedania jak tylko surowce i produkty rolne” (57). Dlatego „wolna wymiana” w stosunkach gospodarczych już nie wystarcza, podkreśla papież; potrzebne są sprawiedliwe umowy międzynarodowe, które będą regulować ceny, płace robotników, słowem całą politykę fiskalną oraz właściwą wymianę handlową na zasadzie równości.

To, czego przestrzega się w gospodarce narodowej w poszczególnych państwach i co przyznaje się krajom o wysokim postępie gospodarczym, winno być również zachowane w stosunkach handlowych między narodami bogatszymi i biedniejszymi. Nie chodzi o zniesienie konkurencji, ale o utrzymanie jej w takich granicach, aby stała się naprawdę sprawiedliwa, uczciwa i przez to bardziej godna człowieka (61).

Na koniec wieku XX i początek XXI przypadł pontyfikat Jana Pawła II, polskiego papieża. Jego doświadczenia i wrażliwość wyniesione z Polski miały poważny wpływ na rozumienie spraw społecznych. Napisał trzy encykliki społeczne, które pokrótce omówimy w optyce naszego tematu.

Pierwsza z nich to *Laborem exercens* (1981), która traktuje o duchowym wymiarze pracy ludzkiej, z mocą podkreślając twórczą aktywność człowieka jako podmiotu tych działań. Jan Paweł II zdaje sobie sprawę, że świat rozpoczął nowe przemiany w obszarze ekonomicznym i technologicznym, przez co temat pracy wydaje się dobrze odpowiadać wyzwaniom czasu. I porusza trzy tematy, które dotyczą powiązania z ekonomią. Najpierw porusza problem tzw. pracodawcy pośredniego:

Pojęcie „pracodawcy pośredniego” obejmuje zarówno osoby, jak też instytucje różnego typu, obejmuje również zbiorowe umowy o pracę, ustalane przez te osoby i instytucje zasady postępowania, określające cały ustrój społeczno-ekonomiczny oraz zasady z niego wynikające (17).

Pomiędzy pracodawcą bezpośrednim, który zatrudnia, a pracownikiem często występuje ów trzeci czynnik, na który często nie mają wpływu, a który wielorako określa treść stosunku pracy. Papież ma na myśli przede wszystkim politykę państwa w dziedzinie pracy. Jednocześnie dodaje, że „pracodawca pośredni” rozciąga swój wpływ także poza granice państw, jak chociażby w obszarze importu i eksportu (17).

Dalej papież zwraca uwagę na zatrudnienie w obliczu narastającego bezrobocia i na miejsce pracy:

Ażeby przeciwstawić się niebezpieczeństwu bezrobocia, aby wszystkim zapewnić zatrudnienie, instytucje, które zostały tu określone jako pośredni pracodawca, winny czuwać nad całościowym planowaniem w odniesieniu do tego zróżnicowanego warsztatu pracy, przy którym kształtuje się życie nie tylko ekonomiczne, ale także kulturalne danego społeczeństwa (18).

Dalej proponuje, by rozwiązywać ten problem ponad granicami państw poprzez różnorakie umowy międzynarodowe.

Trzecim poważnym zagadnieniem jest stosunek „świata kapitału” do „świata pracy”, który wywołał konflikt trwający do dzisiaj w wielu miejscach świata, a stworzyły go liberalny kapitalizm i marksizm, przekształcony później w naukowy socjalizm i komunizm (11). Człowiek zawsze jest nadrzędny i pierwotny do kapitału, a z tym ściśle związana jest sprawa własności. Papież uważa, że w pewnych przypadkach może zaistnieć konieczność uspołecznienia środków produkcji oraz zdecydowanie piętnuje „sztywny” kapitalizm, który „broni własności środków produkcji jako nienaruszalnego «dogmatu» w życiu ekonomicznym” (14).

Następna encyklika Jana Pawła II *Sollicitudo rei socialis* (1987) była

systematycznym przypomnieniem całej społecznej nauki Kościoła na tle konfrontacji dwóch bloków Wschód – Zachód i zagrożenia wojną nuklearną. Te dwa wątki społecznej nauki Kościoła – obrona godności i praw osoby ludzkiej w obrębie sprawiedliwej relacji pomiędzy pracą a kapitałem oraz troska o pokój – spotkały się i połączyły w tekście tej Encykliki (*Tertio millennio adveniente*, 22).

Takimi słowami papież sam określił kilka lat później jej tematykę.

Opisując panoramę ówczesnego świata, Jan Paweł II zwraca uwagę, że często mówimy o rozwoju, ograniczając się do wzrostu ekonomicznego, co dla wielu może być regresem. Tymczasem rywalizacja gospodarcza pomiędzy Wschodem a Zachodem dzieli świat na tzw. Pierwszy, Drugi, Trzeci, a nawet Czwarty – rozumiany jako najbiedniejsze kraje świata, ale także obszary wielkiego ubóstwa krajów średnio i bardzo bogatych. Błędna koncepcja rozwoju prowadzi do zjawiska nadrozwaju kosztem wielkiej rzeszy ludzi cierpiących nędzę.

Jawi się zatem następujący obraz: są tacy, nieliczni, którzy posiadają wiele i nie potrafią prawdziwie „być”, bowiem na skutek odwrócenia hierarchii wartości przeszkodą staje się dla nich kult „posiadania”; są także i tacy, liczni, którzy mają mało lub nic i którzy nie są w stanie realizować swego zasadniczego ludzkiego powołania z powodu braku niezbędnych dóbr (28; także 29, 33, 46).

Za ten stan rzeczy odpowiadają zarówno przywódcy państw, jak również ludzie biznesu, ale także w jakimś stopniu same narody będące na drodze rozwoju i ich władze (16; 32). Papież przestrzega przed deterministycznym traktowaniem procesów ekonomicznych:

należy koniecznie napiętnować istnienie mechanizmów ekonomicznych, finansowych i społecznych, które, chociaż są kierowane wolą ludzi, działają w sposób jakby automatyczny, umacniają stan bogactwa jednych i ubóstwa drugich. Mechanizmy te, uruchomione – w sposób bezpośredni lub pośredni – przez kraje bardziej rozwinięte, sprzyjają – poprzez samo ich funkcjonowanie – interesom tych, którzy nimi manewrują, ale w końcu doprowadzają do zdławienia lub uzależnienia gospodarki krajów słabiej rozwiniętych (16).

Ostatnia encyklika społeczna Jana Pawła II to *Centesimus annus* (1991). Została wydana w setną rocznicę encykliki Leona XIII *Rerum novarum*. Papież analizuje najpierw przyczyny upadku systemu komunistycznego i „zimnej wojny”, a później przedstawia pewne postulaty Kościoła dla życia społeczno-gospodarczego, a które proponuje tzw. krajom postkomunistycznym.

Przyczyny upadku komunizmu upatruje papież w tzw. błędzie antropologicznym, czyli fałszywej koncepcji człowieka, którego traktowano nie jako osobę, ale jako fragment organizmu społecznego, zaś zły system polityczny i niewydolna gospodarka, choć istotne, uznaje za wtórne przyczyny (13).

Kluczowe w tej encyklice wydaje się pytanie dotyczące modelu rozwoju politycznego i gospodarczego, który Kościół chciałby zaproponować krajom postkomunistycznym i Trzeciego Świata. Wydawać by się mogło, że kapitalizm stłamsił komunizm, więc jest właściwym systemem ekonomicznym. Jan Paweł II odpowiada dość zaskakująco:

Jeśli mianem „kapitalizmu” określa się system ekonomiczny, który uznaje zasadniczą i pozytywną rolę przedsiębiorstwa, rynku, własności prywatnej i wynikającej z niej odpowiedzialności za środki produkcji, oraz wolnej ludzkiej inicjatywy w dziedzinie gospodarczej, na postawione wyżej pytanie należy z pewnością odpowiedzieć twierdząco, choć może trafniejsze byłoby tu wyrażenie „ekonomia przedsiębiorczości”, „ekonomia rynku” czy po prostu „wolna ekonomia”. Ale jeśli przez „kapitalizm” rozumie się system, w którym wolność gospodarza nie jest ujęta w ramy systemu prawnego, wprzęgającego ją w służbę integralnej wolności ludzkiej i traktującego jako szczególny wymiar tejże wolności, która ma przede wszystkim charakter etyczny i religijny, to wówczas odpowiedź jest zdecydowanie przecząca (42).

Istnieje zatem pozytywna strona kapitalizmu, ale jest także negatywna. Niewątpliwie komunizm był „niehumanym” systemem, jednak również kapitalizm, przestrzega papież, nie jest wolny od uchybień. Kreowanie *homo oeconomicus* z całą gamą jego konsumpcyjno-hedonistycznych zachowań nie sprzyja właściwemu rozwojowi społeczno-ekonomicznemu. Jest jednakże wiele zalet w kapitalizmie, które papież docenia: uszanowanie własności prywatnej, wolny rynek, który wyzwala kreatywność i przedsiębiorczość, rzetelność w pracy etc. „Wydaje się, że zarówno wewnątrz poszczególnych narodów, jak i w relacjach międzynarodowych wolny rynek jest najbardziej skutecznym narzędziem wykorzystania zasobów i zaspokajania potrzeb” (34).

By tak rozumiany kapitalizm mógł przynosić pożytek, potrzebny jest jeszcze odpowiedni ustrój polityczny, którym wydaje się demokracja, ale „demokracja bez wartości łatwo się przemienia w jawny lub zakamuflowany totalitaryzm” (46).

Z niniejszej krótkiej analizy spraw gospodarczych w encyklice *Centesimus annus* można wysnuć wniosek, iż Jan Paweł II pozytywnie ocenia tzw. demokratyczny kapitalizm, który będzie właściwy tylko wtedy, kiedy będzie szanował godność człowieka.

U początku XXI wieku Benedykt XVI, kontynuując głównie myśli Pawła VI i Jana Pawła II, wydaje encyklikę *Caritas in veritate* (2009) napisaną w dwa lata po wielkim, światowym kryzysie finansowym. W II i III rozdziale zajmuje się tematyką rozwoju narodów i rozwoju ekonomicznego. Te zagadnienia traktuje w optyce globalizacji, bowiem początkiem XXI wieku świat ogarnął proces globalizacji w prawie wszystkich sferach życia społecznego. I tak Benedykt XVI, mówiąc o gospodarce, stwierdza:

zglobalizowany rynek pobudził przede wszystkim kraje bogate do poszukiwania obszarów, gdzie można przenieść produkcję o niskich kosztach w celu obniżenia cen wielu dóbr, zwiększenia siły nabywczej i w ten sposób przyspieszenia wzrostu wskaźnika rozwoju, mającego za cel zwiększenie konsumpcji własnego rynku wewnętrznego (25).

Globalizacja pociąga za sobą bardziej odpowiedzialne zaangażowanie państw, bowiem

zmusza je do stawienia czoła ograniczeniom, jakie jego suwerenności stawia nowy międzynarodowy kontekst ekonomiczno-handlowy i finansowy, charakteryzujący się również wzrastającą mobilnością kapitałów finansowych oraz materialnych i niematerialnych środków produkcji (24).

Globalizacja w sferze ekonomicznej stwarza zagrożenie dla praw pracownika, fundamentalnych prawa człowieka, z drugiej zaś ten proces, który się zrodził w krajach rozwiniętych, pozwala krajom nierozwiniętym na szybszy rozwój (25; 32; 33; 40). To samo można stwierdzić, gdy idzie o funkcjonowanie przedsiębiorstw, ponieważ, jak stwierdza papież, „przynoszą zyski niemal wyłącznie temu, który w nie inwestuje” (40). Z drugiej zaś strony rośnie przekonanie o tzw. społecznej odpowiedzialności społeczeństwa, że

zarządzanie przedsiębiorstwem nie może uwzględniać jedynie interesów jego właścicieli, ale musi dbać także o wszystkie inne kategorie podmiotów, uczestniczących w życiu przedsiębiorstwa: pracowników, klientów, dostawców różnych czynników produkcji i wspólnotę, z którą jest związane (40).

Z tym papież wiąże i pochwała personalistyczną koncepcję rynku:

Jeśli istnieje wzajemne i ogólne zaufanie, rynek jest instytucją ekonomiczną, która umożliwia spotkanie osób jako podmiotów ekonomicznych, które regulują swoje relacje, posługując się kontraktem, i wymieniają zamienne dobra i usługi (35).

Podsumowaniem spraw gospodarczych w encyklice Benedykta XVI jest jego apel: „pilnie potrzebna jest prawdziwa światowa władza polityczna, aby zarządzać ekonomią światową” (67). Jak komentuje to M. Zięba:

władza ta winna przestrzegać zasad pomocniczości, solidarności i dobra wspólnego, być regulowana przez prawo i angażować się w realizowanie miłości w prawdzie (Zięba, 2016, s. 108).

Ostatnia omawiana encyklika społeczna, którą jest *Laudato si'* (2015) Franciszka, w całości dotyczy problemów ekologii. Zagadnienia ekonomiczne traktowane są szczątkowo i w odniesieniu do ekologii. Niewątpliwie Franciszek nie postrzega współczesnego rozwoju ekonomicznego nader pozytywnie, gdyż w duże mierze skupia się na zysku, który uderza w godność człowieka, także ekologię (36; 55; 56; 109; 190; 195). Nieco korzystniej ocenia papież wolny rynek, aczkolwiek nie brakuje słów krytyki, jakoby był kompulsywny, amoralny, bez zasad i nastawiony na zysk (203; 210; 56). Jednakże dostrzega, iż wolny rynek kreuje

przedsiębiorczość, która jest „szlachetnym powołaniem zmierzającym do wytwarzania bogactwa i udoskonalania świata dla wszystkich” (129). Papież, krytykując proces globalnego paradygmatu technokratycznego, podkreśla, że błędnie uważa się, że „w przyrodzie istnieje nieograniczona ilość energii i zasobów do wykorzystania” (106). Aczkolwiek winę za współczesny stan rzeczy w odniesieniu niszczenia ekologii Franciszek upatruje w „sojuszu pomiędzy ekonomią a technologią” (16; 36), gdyż za tym wszystkim stoi wyłącznie interes.

Franciszek w ostatecznej konkluzji stwierdza, że

polityka i ekonomia mają skłonność do obwiniania siebie nawzajem o to, co odnosi się do ubóstwa i degradacji środowiska. Niemniej oczekuje się, że uznają one własne błędy i znajdą formy współdziałania nastawione na dobro wspólne (198).

Niniejsza historyczna analiza rozwoju rozumienia i nauczania społecznego Kościoła katolickiego w odniesieniu do życia ekonomicznego i ekonomii globalnej wykazuje, iż życie ekonomiczne i ekonomia międzynarodowa, która dzisiaj dominuje, często zapominają o godności człowieka – podmiotu ekonomii i pracy – oraz o dobru powszechnym. Nie można jednakże odmówić wielce pozytywnego wpływu rozwoju ekonomicznego na bytowość państw, aczkolwiek dysproporcje pomiędzy bogatymi a biednymi niestety narastają. I tymi głównie zagadnieniami chcemy się zająć w następnym rozdziale.

Ujęcie problemowe pojęcia

Celem katolickiej nauki społecznej jest troska o godność i doskonałość człowieka. Stąd Kościół uważa, że zadaniem życia społecznego, ekonomicznego, kulturowego jest stwarzanie odpowiednich warunków, by każdy człowiek bez przeszkód mógł ten cel realizować, korzystając z wszelakich dóbr. Dlatego bardzo istotnym aspektem w tym procesie jest właściwa moralność. W naszym wypadku chodzi o moralność w ekonomii. Do moralnego postępowania obligują człowieka prawa rozpoznawalne przez rozum i oceniane w sumieniu. Ta zasada ściśle odnosi się do relacji moralność – ekonomia, które symbiotycznie występują.

Podmiotem ekonomii jest człowiek:

Również w życiu gospodarczo-społecznym powinna być szanowana godność osoby ludzkiej i jej integralne powołanie oraz dobro całego społeczeństwa. Człowiek bowiem jest twórcą całego życia gospodarczo-społecznego, jego i ośrodkiem i celem (*Gaudium et spes*, 63).

Ten punkt wyjścia stanowi podstawę i fundament do zrozumienia stanowiska Kościoła katolickiego dotyczącego ekonomii. Dlatego chrześcijanin, znając zasady Kościoła, zobowiązany jest poznać aktualne modele rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Celem ekonomii jest „wydajność ekonomiczna i promocja pełnego rozwoju ludzkości” (*Kompendium*, 332). Kościół zwraca jednak przy tym uwagę, że nie można się bogacić kosztem narodów. W struktury świata ekonomii wkrada się „grzech strukturalny”, który przejawia się na dwa sposoby. Są to:

z jednej strony wyłączna żądza zysku, a z drugiej pragnienie władzy z zamiarem narzucenia innym własnej woli. Do każdej z tych postaw można dodać dla lepszego ich scharakteryzowania wyrażenie: „za wszelką cenę” (*Sollicitudo rei socialis*, 37).

W ten sposób tworzy pewne struktury, za które nikt nie odpowiada, a które doprowadzają często do zniewolenia narodów i kradzieży ich dóbr naturalnych. Owe przeogromne dysproporcje w bogactwie, przede wszystkim pomiędzy Północą i Południem kuli ziemskiej, sprawiają, iż rozwój narodów, szczególnie tych biednych, jest niemożliwy. Dlatego Kościół katolicki odwołuje się do postaw sprawiedliwości i solidarności (*Centesimus annus*, 41).

Jedna z największych niesprawiedliwości współczesnego świata polega właśnie na tym, że stosunkowo nieliczni posiadają wiele, a liczni nie posiadają prawie nic. Jest to niesprawiedliwość wadliwego podziału dóbr i usług pierwotnie przeznaczonych dla wszystkich (*Sollicitudo rei socialis*, 28).

Nauka społeczna Kościoła głosi, iż wszystkie instytucje ekonomiczne winny służyć człowiekowi i kierować się zasadą dobra wspólnego, czyli tworzenia takich warunków życia, by człowiek mógł realizować swoje godziwe cele. Realizacja takich założeń domaga się uwzględnienia kilku podstawowych warunków.

Najpierw potrzebna jest świadomość, że proces ekonomiczny polega na wykorzystywaniu zasobów naturalnych, które jednak są ograniczone. Sytuacja ta domaga się więc, by poszczególne podmioty ekonomiczne, współpracując z sobą, odpowiedzialnie z tego korzystały. A chodzi o wolny rynek, państwo i pośrednie struktury społeczne (*Kompendium*, 346).

„Wolny rynek jest najbardziej skutecznym narzędziem wykorzystania zasobów i zaspokajania potrzeb” (*Centesimus annus*, 34). W tym procesie oprócz możliwości wykorzystania kreatywności człowieka dochodzi jeszcze do słusznej, konkurencyjnej wymiany pomiędzy różnymi podmiotami i jeżeli dzieje się to w duchu sprawiedliwości i poszanowania, wówczas rodzi to zysk indywidualny, ale także społeczny. Trzeba mieć jednak na uwadze, by procesy te oparte były na podstawach moralnych oraz regulacjach prawnych (*Kompendium*, 348–350).

Rola państwa w procesach ekonomicznych jest nieodzowna. Jego zadaniem jest przede wszystkim udzielać wszelkiej pomocy, która winna się wyrażać poprzez zasadę solidarności, wolności i autonomii rynkowej, a jednocześnie określać „ramy prawne w celu regulacji stosunków ekonomicznych” i to w taki sposób, by te „działania służyły dobru wspólnemu, wprowadzając w życie politykę ekonomiczną, która sprzyjałaby współuczestnictwu wszystkich obywateli w działalności wytwórczej” (*Kompendium*, 352–354).

Kościół katolicki zwraca także uwagę na współdziałanie obszaru publicznego z prywatnym, a chodzi konkretnie o tzw. trzeci sektor, który nie jest skierowany na zysk. Pomocniczość i aktywność „trzeciego sektora” szczególnie w ekonomii międzynarodowej, wspomaga te obszary, które są wykorzystywane i okradane oraz osłabia i hamuje „pazerność” nieuczciwych przedsiębiorców. Społeczeństwo międzynarodowe, poprzez korzystne umowy, winno chronić te organizacje i troszczyć się o nie (*Kompendium*, 356–357).

Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Wszystko, co do tej pory zostało powiedziane, należałoby odnieść do skali makro, czyli szybko narastającej, światowej globalizacji ekonomiczno-finansowej. Niewątpliwie przeogromny postęp technologiczny

sprawia, iż przemieszczanie się i komunikacja z jednego krańca świata na drugi nie tworzą realnych problemów.

Kościół katolicki dostrzega w tym wiele pozytywów, jak chociażby obniżenie kosztów komunikacji i nowych technologii, przyspieszenie transakcji finansowych i produkcji oraz wymiany handlowej, łatwiejszy dostęp do wszelakich dóbr. To sprawia, iż „postęp i rozwój narodów”, szczególnie biedniejszych, może się stawać bardziej realny. Z drugiej jednak strony

dostrzega się zagrożenia związane z rozmiarami nowych stosunków handlowych i finansowych. Nie brak przejawów powiększania się nierówności, zarówno pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się, jak też wewnątrz krajów uprzemysłowionych (*Kompendium*, 362).

Rozwojowi ekonomicznemu w sensie globalnym mocno sprzyja łatwość w międzynarodowej wymianie handlowej. Kościół przestrzega jednak przed nierównym traktowaniem produktów pochodzących z krajów biednych i uważa, że należy podkreślać konieczność

przestrzegania norm etycznych, które winny kierować międzynarodowymi stosunkami ekonomicznymi: dążenie do dobra ogólnego i uniwersalne przeznaczenie dóbr, równość w stosunkach handlowych, szacunek dla praw i potrzeb najbiedniejszych (*Kompendium*, 364).

Poważne dysproporcje w pozyskiwaniu dóbr naturalnych, produkcji i wymianie handlowej pomiędzy krajami bogatymi a biednymi domagają się ścisłego przestrzegania praw człowieka i narodów, poszanowania odmienności kulturowej i religijnej, dlatego „wolność wymiany handlowej tylko wtedy może być nazwana słuszną, gdy odpowiada wymaganiom sprawiedliwości społecznej” (*Populorum progressio*, 59).

Poważny wpływ na światową ekonomię ma międzynarodowy system finansowy. Rynki finansowe odgrywają pośredniczącą rolę wspierającą kapitałem finansowym inwestycje. Dlatego tzw. globalny rynek kapitałowy z jednej strony ułatwia producentom na dysponowanie zasobami, tak z drugiej zwiększa ryzyko kryzysów finansowych. Co pewien czas takie lokalne lub też nawet światowe kryzysy finansowe powstają, co dowodzi, iż pomiędzy światem finansów a inwestycjami, produkcją istnieją poważne dysproporcje.

Dziedzinie finansów, w której poziom transakcji finansowych znacznie przekracza poziom realnych transakcji, grozi niebezpieczeństwo, że pójdzie za logiką postrzegania siebie jako jedynego punktu odniesienia, bez związku z realnymi podstawami ekonomii (*Kompendium*, 368).

Zarówno rynek ekonomiczny, jak i finansowy w wymiarze globalnym musi być w jakimś stopniu kontrolowany przez wspólnotę międzynarodową. Dochodzi do sytuacji, w której kraje ubogie tracą swoją niezależność ekonomiczno-finansową na korzyść tych bogatych, bowiem nie są w stanie sprostać wymaganiom świata kapitału i finansów. Złożoność organizacyjna i funkcjonalna światowego systemu ekonomiczno-finansowego domaga się od międzynarodowej wspólnoty wypracowania pewnych narzędzi prawnopolitycznych, które w jakimś stopniu regulowałyby w duchu sprawiedliwości społecznej funkcjonowanie rynku globalnego, mając ciągle na uwadze dobro wspólne i właściwy rozwój narodów i ludzkości. Dlatego w międzynarodowych gremiach polityczno-ekonomicznych muszą być równomiernie reprezentowane interesy całej rodziny ludzkiej (*Centesimus annus*, 58).

Jednym z głównych zadań globalnej ekonomii jest w duchu sprawiedliwości społecznej przyczynić się całościowego rozwoju ludzkości, czyli każdego człowieka. „Skoro nikt dziś nie wątpi, że rozwój oznacza to samo, co pokój, któż wzbraniałby się, pytamy, poświęcić temu rozwojowi swoich starań i swojego trudu?” (*Populorum progressio*, 87), dlatego wszyscy ludzie dobrej woli winni się w taki rozwój angażować.

BIBLIOGRAFIA

- Benedykt XVI (2009). *Caritas in veritate*. Watykan.
 Jan Paweł II (1981). *Laborem exercens*, Watykan.
 Jan Paweł II (1988). *Sollicitudo rei socialis*, Watykan.
 Jan Paweł II (1991). *Centesimus annus*, Watykan.
 Jan Paweł II (1994). *Tertio millenio adveniente*. Watykan.
 Jan XXIII (1961). *Mater et Magistra*. Watykan.
 Jan XXIII (1963). *Pacem in terris*. Watykan.
 Leon XIII (1891). *Rerum novarum*. Watykan.
 Papieska Rada Iustitiae et Pax (2005). *Kompendium Katolickiej Nauki Społecznej Kościoła*. Kielce: Wydawnictwo Jedność.

- Pasierbek, W. (2018). Moralne prawo własności prywatnej. W: *100 lat ochrony własności przemysłowej w Polsce*, A. Adamczak (Red.) (s. 700–709). Wolters Kluwer, Warszawa.
- Pius XI (1931). *Quadragesimo anno*. Watykan.
- Sobór Watykański II (1967). *Gaudium et spes*. Watykan.
- Zięba, M. (1998). *Papieże i kapitalizm*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Zięba, M. (2016). *Papieska ekonomia, Kościół – rynek – demokracja*. Kraków: Wydawnictwo Znak.

Wykaz Autorów

Krystian Bigos, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0001-6030-4119>

Elżbieta Bombińska, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-0929-0150>

Jan Brzozowski, Uniwersytet Jagielloński w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0001-8517-3485>

Paweł Folfas, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://orcid.org/0000-0002-6052-7125>

Jakub Garncarz, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0003-0166-9403>

Agnieszka Głodowska, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-5317-8625>

Agnieszka Hajdukiewicz, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-8249-2314>

Małgorzata Janicka, Uniwersytet Łódzki

<https://orcid.org/0000-0003-2199-0093>

Barbara Jankowska, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://orcid.org/0000-0003-1984-3449>

Jakub Janus, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-2131-6077>

Andżelika Kuźnar, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://orcid.org/0000-0002-7042-4592>

Marek Maciejewski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0003-1343-3764>

Adam Michalik, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-9333-408X>

Ewa Mińska-Struzik, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://orcid.org/0000-0001-7981-3503>

Wit Pasierbek, Uniwersytet Ignatianum w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-8774-4461>

Bożena Pera, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0003-3274-8788>

Eliza Przeździecka, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://orcid.org/0000-0002-0877-142X>

Tomasz Rachwał, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-2232-591X>

Ewa Stawasz-Grabowska, Uniwersytet Łódzki

<https://orcid.org/0000-0002-2456-552X>

Krzysztof Wach, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0001-7542-2863>

Rafał Wilczopolski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://orcid.org/0009-0007-9159-8931>

