

TRANSFORMACJA GOSPODARKI
– POZIOM KRAJOWY
I MIĘDZYNARODOWY

„Studia Ekonomiczne”

**ZESZYTY NAUKOWE
WYDZIAŁOWE
UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO
W KATOWICACH**

**TRANSFORMACJA GOSPODARKI
– POZIOM KRAJOWY
I MIĘDZYNARODOWY**



Katowice 2011

Praca dofinansowana przez Ministerstwo Szkolnictwa Wyższego

Komitety Redakcyjne

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

Redaktor naukowy

Barbary Kos

Recenzenci

Henryk Babis
Grażyna Rosa

Redaktor

Izabela Bonk

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2011

ISBN 978-83-7246-730-0

ISSN 2083-8611

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

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel. 32 25 77 635, fax 32 25 77 643

www.ue.katowice.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.katowice.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
Maria Balcerowicz-Szkutnik, Elżbieta Sojka: POKOLENIE 50+ NA EUROPEJSKIM RYNKU PRACY – PODSUMOWANIE POSZCZEGÓLNYCH ETAPÓW BADAŃ	9
Summary	20
Marcin Baron, Artur Ochojski: KREOWANIE REGIONÓW WIEDZY. METODYKA I PRAKTYKA – STUDIUM PRZYPADKU CERADA (ŚRODKOWOEUROPEJSKIEJ PRZESTRZENI BADAWCZO-ROZWOJOWEJ)	21
Summary	33
Kornelia Batko, Celina M. Olszak: REALIZACJA KONCEPCJI E-ZDROWIE – STUDIUM PRZYPADKU	35
Summary	44
Katarzyna Czech: NOWY WYMIAR STRATEGII ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU NA PRZYKŁADZIE FRANCJI	45
Summary	55
Małgorzata Fronczek: PENETRACJA IMPORTOWA POLSKIEGO RYNKU PRZEZ TOWARY POCHODZĄCE Z CHIN	57
Summary	67
Grzegorz Głód: RESTRUKTURYZACJA SEKTORA ELEKTRO- ENERGETYCZNEGO W POLSCE	69
Summary	79
Alina Lipińska-Słota: UDZIAŁ TRANSPORTU LĄDOWEGO W OBSŁUDZE POLSKIEGO HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO	81
Summary	92

Agnieszka Lorek: EDUKACJA W ZAKRESIE EKONOMII ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU – DOŚWIADCZENIA NIEMIECKIE	93
Summary	101
Elżbieta Lorek: EKONOMIA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W BADANIACH POLSKICH I NIEMIECKICH	103
Summary	112
Grażyna Musiał, Łukasz Jakub Mleczo: PRZEOBRAŻENIA SPOŁECZNO-EKONOMICZNE W ZAKRESIE DOCHODÓW LUDNOŚCI W POLSCE I NIEKTÓRYCH INNYCH KRAJACH W DOBIE TRANSFORMACJI	113
Summary	123
Anita Mutwil: WYBRANE ASPEKTY KONKURENCYJNOŚCI NA RYNKU TSL	125
Summary	134
Jacek Pietrucha: BOOM POAKCESYJNY JAKO DETERMINANTA KRYZYSU W STREFIE EURO	135
Summary	145
Anna Skórska: OFFSHORING USŁUG BIZNESOWYCH – WYZWANIA DLA RYNKU PRACY	147
Summary	154
Tadeusz Sporek: CHIŃSKA REPUBLIKA LUDOWA – GŁÓWNY PARTNER HANDLOWY UNII EUROPEJSKIEJ	155
Summary	163
Sylwia Talar: SPECYFIKA MIĘDZYNARODOWEJ WSPÓŁPRACY HANDLOWEJ POLSKI WE WSPÓŁCZESNYCH WARUNKACH KONKURENCJI	165
Summary	178
Jarosław Wąsowicz: POLITYKA PIENIĘŻNA I JEJ WPŁYW NA ZATRUDNIENIE – UJĘCIE TEORETYCZNE	179
Summary	188

WSTĘP

Na Wydziale Ekonomii prowadzone są badania o charakterze interdyscyplinarnym w obszarze ekonomii i nauk o zarządzaniu. Realizowane przez pracowników 14 katedr tworzących Wydział Ekonomii badania naukowe koncentrują się na problematyce oceny systemów gospodarczych na świecie, międzynarodowych stosunków ekonomicznych, internacjonalizacji, międzynarodowej konkurencyjności w skali makroekonomicznej oraz procesów integracyjnych w Europie, gospodarki przestrzennej, aplikacji metod statystyczno-matematycznych w obszarze badań dotyczących procesów gospodarczych, kapitałowych i ubezpieczeniowych, zrównoważonego rozwoju na poziomie przedsiębiorstwa, samorządu gminnego, regionalnego i kraju, zmian instytucjonalnych na rynku pracy, technologii informatycznych, a zwłaszcza technologii internetowych, ekonomicznych problemów funkcjonowania i rozwoju współczesnego transportu, wpływu procesów demograficznych na rynki społeczno-gospodarcze, ewaluacji przedsiębiorczości i konkurencyjności regionu, zmian przestrzennych i funkcji małych miast w obszarach metropolitalnych w okresie transformacji, aspektów teoretycznych i praktycznych zarządzania publicznego w koncepcji rozwoju społecznego.

Wraz z rozwojem kadrowym wydziału wzrosło zainteresowanie badaniami interdyscyplinarnymi łączącymi dorobek dyscypliny ekonomia z naukami o zarządzaniu, w szczególności związanymi z zarządzaniem strategicznym, zarządzaniem publicznym, zarządzaniem projektami, zarządzaniem usługami, zarządzaniem środowiskiem i zarządzaniem zasobami ludzkimi oraz zastosowaniem informatycznych narzędzi wspomagających zarządzanie.

Praca „Transformacja gospodarki – poziom krajowy i międzynarodowy” stanowi zbiór artykułów obejmujących problematykę wybranych obszarów badawczych pracowników Wydziału Ekonomii. Tematyka artykułów koncentruje się wokół takich problemów, jak: kreowanie regionów wiedzy, międzynarodowa współpraca handlowa Polski we współczesnych warunkach konkurencji, nowy wymiar narodowej Strategii Zrównoważonego Rozwoju na przykładzie Francji, ekonomia zrównoważonego rozwoju, sektor elektroenergetyczny w Polsce, rozwój sektora usługowego w Polsce, znaczenie transportu lądowego w rozwoju gospodarczym kraju, konkurencyjność w transporcie, zmiany społeczno-ekonomiczne w zakresie dochodów ludności w Polsce i innych krajach w dobie transformacji, polityka pieniężna i jej wpływ na zatrudnienie, realizacja koncepcji e-Zdrowie oraz pokolenie 50+ na europejskim rynku pracy.

Sądzimy, iż opracowanie spotka się z zainteresowaniem ze strony Czytelników ze względu na aktualność treści i znaczenie poruszanych problemów, jak również walory edukacyjne.

Barbara Kos

Maria Balcerowicz-Szkutnik
Elżbieta Sojka

POKOLENIE 50+ NA EUROPEJSKIM RYNKU PRACY – PODSUMOWANIE POSZCZEGÓLNYCH ETAPÓW BADAŃ

Wprowadzenie

Prezentowane opracowanie stanowi podsumowanie cyklu badań naukowych prowadzonych w KMSMWE pt. „Pokolenie 50+. Ryzyko i szanse na rynku pracy – analiza demograficzno-statystyczna”, zaplanowanych na lata 2009-2011. Każdy z dwóch zrealizowanych już etapów badań stanowi odrębną całość i poniżej zostaną przedstawione najważniejsze wyniki z przeprowadzonych badań.

1. Polski rynek pracy w aspekcie szans i zagrożeń (etap I – 2009 r.)

Zasadniczym celem pierwszego etapu badań było wskazanie podstawowych tendencji zmian w wielkości i strukturze społeczno-demograficznej osób w wieku 50-59/64 lata oraz analiza sytuacji tej kategorii osób na polskim rynku pracy. Celami pośrednimi były wskazanie negatywnych konsekwencji starzenia zasobów pracy oraz wskazanie sposobów ich ograniczania. W dalszej części badań, wykorzystując dane BAEL, dokonano oceny struktury i dynamiki aktywności zawodowej analizowanej kategorii osób, ze szczególnym uwzględnieniem kategorii bezrobotnych w strukturze populacji w wieku 50+. Badaniem objęto lata 1990-2008 oraz przedstawiono prognozy liczby osób w wieku 50+ do 2035 roku.

Do pokolenia 50+ zalicza się osoby, które ukończyły 50 lat, a nie osiągnęły jeszcze wieku emerytalnego. W 2007 roku pokolenie liczyło 6 514,2 tys. osób, co stanowiło 17,1% ogółu ludności kraju. Jak łatwo obliczyć, najstarsze osoby należące w 2007 roku do tej grupy urodziły się w czasie II wojny światowej, najmłodsze natomiast – w 1957 roku. Populacja w wieku 50-59/64 lata stanowiła w miastach Polski 18,5%, a na wsi – 14,9% ogólnej

liczby ludności kraju. Zdecydowaną większość wśród badanej populacji stanowią kobiety. Przewaga liczebna kobiet nad mężczyznami wzrasta w miarę przechodzenia do coraz starszych pięcioletnich grup wieku, co związane jest z faktem, iż naturalny proces umieralności jest bardziej niekorzystny dla mężczyzn niż dla kobiet (tzw. zjawisko nadumieralności mężczyzn). W latach 1990-2007 współczynnik feminizacji dla Polski ogółem wzrósł ze 105 do 107, zaś w grupie osób w wieku 50-64 lata oscylował wokół wartości 113 (114 w 1990 roku, poprzez 113 w 2000 roku, do 111 w 2007 roku).

Polska jako praktycznie jedyny kraj unijny nie spełnia postanowień strategii lizbońskiej z 2000 roku w zakresie zwiększenia aktywizacji zawodowej pracowników z analizowanej grupy pokolenia 50+. W skrócie postanowienia z marca 2000 roku ze szczytu Rady Europejskiej w Lizbonie można przedstawić następująco: państwa członkowskie postawiły sobie za cel stworzenie z Unii Europejskiej najbardziej konkurencyjnej, opartej na wiedzy gospodarki na świecie. Cały proces, który miał prowadzić do wzrostu gospodarczego państw Unii, a co za tym idzie – także do wzrostu zatrudnienia, został nazwany strategią lizbońską. Istotnym celem tej inicjatywy jest aktywizacja zawodowa osób z generacji 50+. Państwa Unii Europejskiej ustaliły, że do 2010 roku średni wiek przejścia na emeryturę wydłuży się z 58 do 63 lat. Na szczycie w Lizbonie postanowiono również, że w tym samym czasie wskaźnik zatrudnienia dla osób powyżej 55. roku życia wzrośnie do 50%. Niemal pewne jest, iż założenia z Lizbony z 2000 roku, postulujące wzrost zatrudnienia osób w wieku 55-64 lata do poziomu 50%, pozostaną niezrealizowane w założonym czasie. Tylko nieliczne kraje mogą pochwalić się skuteczną polityką proaktywną i prozatrudnieniową skierowaną do najstarszych obywateli. Pozostali członkowie Wspólnoty, w tym Polska, nie zdążą z realizacją zaplanowanych celów do 2010 roku. Według założeń Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej z lutego 2008 roku planuje się wzrost stopy osób pracujących w wieku 55-64 do poziomu 40% w roku 2013, a do poziomu 50% – dopiero w 2020 roku¹.

Współczynnik aktywności zawodowej osób w wieku 55-64 lata będący przedmiotem największej troski elit rządzących uczestniczących w spotkaniu w marcu 2000 roku w Lizbonie w przypadku Polski jest na zdecydowanie zbyt niskim poziomie. Szczegółowe kwartalne analizy za okres od I kwartału 2007 do III kwartału 2009 roku w podziale wojewódzkim wskazują wprowadzić na nieznaczny wzrost wartości miernika w niemal każdym województwie, ale nadal nie jest osiągnięty poziom 50% zakładanych jako konieczny do uzyskania. Ogółem wartość współczynnika waha się w I kwartale 2007 roku w przedziale od 22,5% do 39,3%, a w III kwartale 2009 roku – w zakresie od 27,6% do 44,7%. Województwa o najniższym poziomie zatrudnienia pracowników w wieku 55-64 lata to: śląskie, łódzkie i warmińsko-mazurskie. Najwyższy po-

¹ Program „Solidarność pokoleń”. Działania dla zwiększenia aktywności zawodowej osób w wieku 50+.

ziom zatrudnienia obserwowano w I kwartale 2007 roku w województwach świętokrzyskim i lubelskim. W III kwartale 2009 roku obszary o najniższym i najwyższym współczynniku aktywności zawodowej w zasadzie nie uległy zmianie i wyróżniał się – w negatywnym sensie – pas środkowej Polski (województwa śląskie, łódzkie i kujawsko-pomorskie) oraz obszar największej aktywności zawodowej – wschodnia Polska, czyli województwa podkarpackie, lubelskie i mazowieckie.

Rozważając płeć pracowników w wieku powyżej 55 lat, zauważa się zdecydowane zróżnicowanie zarówno w poziomie wartości współczynnika aktywności zawodowej, jak i w rozmieszczeniu terytorialnym. Dla mężczyzn miernik przyjmuje wartości z przedziału od 28,3% do 49,1% (I kwartał 2007) i 32,4% do 55,1% (III kwartał 2009). Najniższy poziom zatrudnienia mężczyzn występuje w woj. śląskim, podlaskim i podkarpackim (w I kwartale 2007) oraz tylko podlaskim (III kwartał 2009), a najwyższy w województwach dolnośląskim, opolskim, pomorskim, lubelskim i mazowieckim (I kwartał 2007) oraz w dolnośląskim, lubelskim i mazowieckim (III kwartał 2009). Współczynnik aktywności zawodowej kobiet w wieku powyżej 55 lat jest niemal dwukrotnie niższy niż w przypadku mężczyzn i wynosił odpowiednio 11,7% do 31,4% (w I kwartale 2007) i 12,7% do 36% (w III kwartale 2009). Województwa o najniższym poziomie zatrudnienia kobiet w wieku powyżej 55 lat to w I kwartale 2007 roku śląskie i dolnośląskie, a w III kwartale 2009 – śląskie, opolskie, kujawsko-pomorskie i warmińsko-mazurskie. Natomiast największy odsetek zatrudnionych kobiet w wieku ponad 55 lat obserwowano w I kwartale 2007 w województwie lubelskim i świętokrzyskim, a w III kwartale 2009 roku w województwie podkarpackim. Uogólniając, można stwierdzić, że niski poziom zatrudnienia pracowników w wieku przedemerytalnym obserwowany jest w województwach o charakterze bardziej przemysłowym niż rolniczym o zdecydowanym nagromadzeniu (w okresie poprzednim) wielkich zakładów przemysłowych zatrudniających duże grupy pracownicze. Po zmianie systemu gospodarki państwa na gospodarkę rynkową i reorganizacji zakładów przemysłowych, polegającej w zdecydowanym stopniu na sprzedaży zakładów i zbiorowych zwolnieniach pracowników, znaczna część pracowników w wieku produkcyjnym, a będących już u schyłku kariery zawodowej (wiek powyżej 55 lat) wybrała oferowane przez system emerytalny świadczenia przedemerytalne lub wcześniejsze emerytury. Na swoich stanowiskach pracy pozostało niewielu z nich. W szczególnym stopniu zmiany w systemie gospodarowania i „uwolnienie” gospodarki dotknęły kobiety, stąd nierówne wartości mierników aktywności zawodowej. Innymi przyczynami nierównych wartości współczynników są swoista niechęć do zatrudniania kobiet przy możliwości wyboru na to samo stanowisko pracy mężczyzny oraz ograniczenie grupy zawodów, w których kobiety mogą pracować.

W końcowej części badań, w ramach pierwszego etapu, dokonano empirycznej oceny sytuacji na rynku pracy w Polsce według województw z wykorzystaniem mierników syntetycznych. Badanie przeprowadzono dla lat: 2000 i 2008. Zmienne syntetyczne pozwalają na opis analizowanych jednostek, charakteryzowanych w wielowymiarowych przestrzeniach cech za pomocą jednej zmiennej agregatywnej. Umożliwia to porównanie oraz uporządkowanie tych jednostek z punktu widzenia badanego zjawiska. Opierając się na kryterium merytorycznym i formalnym, w badaniu uwzględniono następujące zmienne, określając jednocześnie ich charakter:

X1 – wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 55+ (stymulanta²),

X2 – stopa bezrobocia długookresowego w %³ (destymulanta),

X3 – udział pracujących w usługach w % (stymulanta),

X4 – stosunek stopy bezrobocia kobiet do mężczyzn (nominanta),

X5 – liczba bezrobotnych na jedną ofertę pracy (destymulanta).

W kolejnym kroku analizy doprowadzono zmienne do jednorodności – wszystkie przekształcono w stymulanty. Do transformacji destymulant w stymulanty wykorzystano przekształcenie różnicowe, natomiast przekształcając nominantę w stymulantę, zastosowano przekształcenie ilorazowe. Celem pozabawienia miana zmiennych i ujednolicenia rzędu ich wielkości przeprowadzono dalej normalizację cech diagnostycznych, wykorzystując w tym celu przekształcenie ilorazowe:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max_i \{x_{ij}\}} \quad (1)$$

Wybór takiej formuły normalizacyjnej⁴ oznacza, że za punkt odniesienia wybrano obiekt „województwo – wzorzec” o najlepszych wartościach zmiennych, czyli obiekt (województwo) przyjmujący takie parametry, które są możliwe do osiągnięcia i do których powinny dążyć inne województwa. Znormalizowane zmienne posłużyły do wyznaczenia miernika syntetycznego opisującego sytuację na rynku pracy w Polsce. Jako miarę agregującą zmienne wykorzystano średnią arytmetyczną. Miernik syntetyczny przyjmuje wartości z przedziału [0,1]. Im wyższą wartość miernika uzyskuje dany obiekt (województwo), tym lepsza w tym województwie jest sytuacja na rynku pracy.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że istnieje duże zróżnicowanie przestrzenne kraju pod względem badanego zjawiska (tabela 1). Do województw odznaczających się stosunkowo najlepszą sytuacją na rynku pracy w 2008 roku należy zaliczyć: mazowieckie, pomorskie i opolskie. Najniższą

² Wysokie wartości zmiennej świadczą o lepszej sytuacji na rynku pracy.

³ Inaczej odsetek osób pozostających bez pracy 12 miesięcy i dłużej wśród ogółu aktywnych zawodowo.

⁴ Zastosowana formuła normalizacyjna powoduje unormowanie zmiennych w przedziale [0, 1].

z kolei wartość miernika syntetycznego uzyskano dla województwa warmińsko-mazurskiego. Warto przy tym zauważyć, że województwo mazowieckie wyraźnie odstaje – pod względem wartości miernika – od pomorskiego czy opolskiego i jest najbardziej zbliżone do „województwa – wzorca”.

Tabela 1

Uporządkowanie liniowe województw według wartości miernika syntetycznego w 2000 i 2008 roku

Lp.	2000		2008		
	Województwo	Miernik	Województwo	Miernik	Klasa
1	Mazowieckie	0,891	Mazowieckie	0,949	I
2	Lubelskie	0,840	Pomorskie	0,880	
3	Opolskie	0,802	Opolskie	0,839	
4	Małopolskie	0,790	Lubuskie	0,834	II
5	Pomorskie	0,778	Śląskie	0,781	
6	Łódzkie	0,763	Dolnośląskie	0,770	
7	Zachodniopomorskie	0,757	Małopolskie	0,764	III
8	Podlaskie	0,738	Łódzkie	0,695	
9	Wielkopolskie	0,732	Podkarpackie	0,692	
10	Śląskie	0,708	Podlaskie	0,690	
11	Dolnośląskie	0,706	Zachodniopomorskie	0,685	
12	Podkarpackie	0,691	Lubelskie	0,670	
13	Kujawsko-pomorskie	0,684	Wielkopolskie	0,630	
14	Lubuskie	0,619	Kujawsko-pomorskie	0,618	
15	Świętokrzyskie	0,598	Świętokrzyskie	0,617	
16	Warmińsko-mazurskie	0,469	Warmińsko-mazurskie	0,495	IV

Badanie pozwoliło również na ocenę zmian w przestrzennym zróżnicowaniu kraju pod względem analizowanego zjawiska w badanych dwóch latach. Pozytywne zmiany na rynku pracy zaobserwowano w takich województwach, jak: lubuskie (zmiana o 10 pozycji z 14. miejsca na 4.), dolnośląskie (z 11. pozycji na 6.) i śląskie (z 10. pozycji na 5.). Zdecydowanie pogorszyła się sytuacja na rynku pracy województw: lubelskiego (spadek z 2. pozycji na 12.) oraz wielkopolskiego (z 9. pozycji na 13.). Pozostałe województwa nie zmieniły znacząco swojej pozycji. Aby ocenić stabilność i podobieństwo otrzymanych klasyfikacji, zbadano zależność w czasie za pomocą współczynnika korelacji rang Spearmana. Obliczona wartość miary korelacji, równa 0,5324, świadczy o stosunkowo dużej zgodności uporządkowania województw pod względem sytuacji na rynku pracy w badanych latach.

Wykorzystując z kolei podstawowe charakterystyki opisowe miernika syntetycznego, tj. średnią arytmetyczną ($\bar{z}$) i odchylenie standardowe (S_z), dokonano klasyfikacji województw, dzieląc je na cztery grupy typologiczne: od „najlepszych” poprzez „dobre”, „umiarkowanie dobre” do „najgorszych” pod względem badanego zjawiska. Klasyfikację przeprowadzono dla 2008 roku (tabela 1).

Pierwsza grupa obejmuje województwa: mazowieckie (z najniższą stopą bezrobocia długotrwałego – X_2), pomorskie (wysoki udział pracujących w sektorze usług – X_3) i opolskie, w którym mamy do czynienia z jedną z najniższych (po województwie śląskim) liczbą bezrobotnych przypadającą na jedną ofertę pracy – X_5 . Cechą różnicującą czwartą grupę od pozostałych, w której znalazło się tylko województwo warmińsko-mazurskie, jest wysoka liczba bezrobotnych przypadająca na jedną ofertę pracy w tym województwie. Wartość tej zmiennej jest dziesięciokrotnie wyższa niż w województwie pomorskim i pięciokrotnie wyższa niż w mazowieckim.

2. Osoby 50+ na rynku pracy w krajach nadbałtyckich Unii Europejskiej (etap II – 2010 r.)

W drugim etapie badań analizy związane z aktywnością ekonomiczną osób z pokolenia 50+ prowadzone były dla krajów nadbałtyckich UE, takich jak: Dania, Finlandia, Niemcy, Szwecja, Estonia, Litwa, Łotwa i Polska. Badaniem objęto lata 1996-2008 oraz przedstawiono prognozy liczby osób w wieku 50+ do roku 2020⁵.

W 2007 roku 18,3% (prawie 91 mln) ludności zamieszkującej 27 krajów Unii Europejskiej stanowiły osoby między 50. a 64. rokiem życia. W stosunku do 1996 roku udział tej grupy osób wzrósł o prawie 2%. Na przestrzeni 12 lat o 1/5 wzrosła populacja 50+ w Danii i Szwecji, o 1/3 w Finlandii, ale najwięcej – bo aż o 37,4% – w Polsce. W Niemczech oraz wśród państw byłego bloku wschodniego (Estonia, Litwa, Łotwa) wystąpił natomiast spadek, najwyższy na Łotwie (o 8,4%).

W 2007 roku w Danii i Finlandii, ale również w Szwecji co piąty mieszkaniec kraju był w grupie wieku 50-64 lata. Wśród krajów byłego bloku wschodniego najwyższy udział tej grupy wiekowej odnotowano w Polsce (19,2%), najniższy – na Litwie (16,7%). Na przestrzeni 12 lat liczba osób w wieku 50+ w Danii, Finlandii i Szwecji wzrastała z roku na rok odpowiednio

⁵ Wszelkie dane statystyczne pochodzą z Eurostatu. Okres badań w zakresie struktur ludności zakończono na 2007 roku z uwagi na niekompletne dane dotyczące osób w wieku 50-64 lat (brak danych dla Estonii).

średnio o: 16 tys., 26 tys., 28 tys. osób. Najwyższy przyrost ludności będącej w końcówce wieku produkcyjnego odnotowano dla Polski – 185 tys. osób rocznie. Na Łotwie średnioroczny spadek wynosił natomiast blisko 3,4 tys. osób.

W populacji osób z pokolenia 50+ przeważały kobiety, choć te proporcje były zróżnicowane w poszczególnych krajach. Można wyróżnić trzy grupy krajów. Pierwsza to Estonia, Litwa i Łotwa, gdzie współczynnik feminizacji wahał się w przedziale 113-117 kobiet na 100 mężczyzn, druga to Dania i Szwecja z wartością współczynnika oscylującego wokół 102 oraz trzecia – Niemcy i Polska (105-107).

Prognozy demograficzne głoszą, że w 2035 roku populacja osób w wieku 50-64 lata w UE wyniesie prawie 103 mln, co stanowić będzie około 20% ludności zamieszkującej obszar współczesnej UE. W tym samym czasie udział osób w wieku powyżej 65 lat sięgnie 25% ogólnej liczby ludności. Łącznie pokolenie powyżej 50. roku życia będzie liczyło w 2035 roku 235 mln osób, co stanowić będzie 45% wszystkich mieszkańców UE. To prawie 10% więcej niż w 2007 roku.

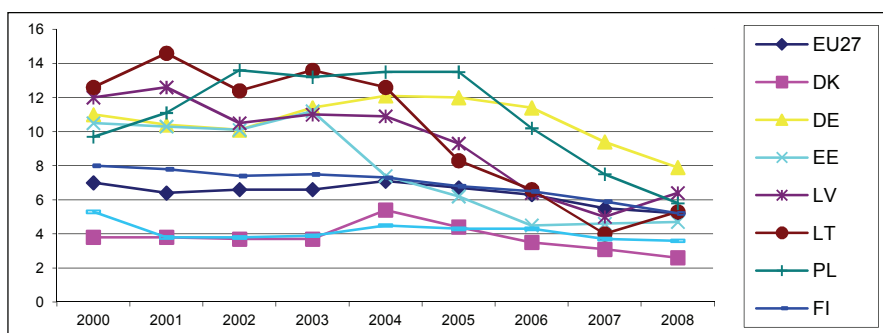
W związku z rosnącym odsetkiem osób w wieku 50-64 lata i niekorzystnymi zmianami w strukturze ludności według wieku, nasilać się będą problemy, takie jak: malejąca grupa osób aktywnych zawodowo, rosnące wydatki na świadczenia dla stanowiącej większość grupy osób biernych zawodowo czy pogłębiająca się społeczna marginalizacja osób starszych, co stanowi wielkie niebezpieczeństwo dla przyszłości systemów społeczno-ekonomicznych wielu krajów europejskich. Odrębnym problemem jest rosnąca stopa bezrobocia w tej grupie wiekowej pracowników, przy czym w wielu przypadkach jest to bezrobocie strukturalne, czyli wymuszone niejako przez zmieniającą się gospodarkę i jej strukturę.

Poziom aktywności zawodowej różnił się zdecydowanie w poszczególnych państwach. W roku 2008 wskaźnik aktywności zawodowej ogółem w UE (27 państw) kształtował się na poziomie 59,6%. W krajach „starej Unii”, czyli w Niemczech, Danii, Szwecji i Finlandii, współczynniki aktywności zawodowej przekraczały poziom przeciętny w całej UE i wynosiły odpowiednio 68,9%, 68,5%, 77,8% i 69%. W państwach dawnego bloku radzieckiego odpowiednie współczynniki aktywności zawodowej zdecydowanie poziom ten przekraczały i były równe dla Łotwy 72%, a dla Estonii 72,9%. W Polsce natomiast współczynniki aktywności zawodowej są zdecydowanie niższe niż w pozostałych krajach i wynosiły w 2008 roku 48,3%. Niestety, Polska jest jednym z państw o najniższym współczynniku aktywności zawodowej zarówno ogółem, jak i w wyróżnionej grupie wiekowej 50+. Niższy poziom współczynnika jest jedynie na Malcie.

Obok poziomu aktywności zawodowej w analizie rynku pracy istotną rolę odgrywa miernik pozwalający na ocenę rzeczywistego natężenia siły roboczej, czyli wskaźnik zatrudnienia. Jest to miernik o bardzo silnej dynamice zmian i właśnie jego wartość pozwala na ocenę rzeczywistego poziomu aktywności zawodowej społeczeństwa, zwłaszcza w przypadku, gdy ważna jest ocena aktywności zawodowej ludności w poszczególnych grupach wieku. Problem aktywności zawodowej i poziomu zatrudnienia jest przedmiotem szczególnej uwagi wielu państw unijnych, zatem podejmowanych jest szereg wspólnych inicjatyw zmierzających do obniżenia jego skali.

W 2007 roku wskaźnik zatrudnienia w Unii Europejskiej w omawianej grupie wiekowej wynosił 45,1%. Zrealizować założenia z Lizbony udało się jedynie 12 z 27 państw członkowskich UE. Polska pozostaje na jednym z ostatnich miejsc w tej klasyfikacji. Udział osób pracujących w ogólnej liczbie ludności w wieku 55-64 w naszym kraju kształtował się na poziomie 30,6% w ostatnich miesiącach 2007 roku. Przeciwwagą poziomu aktywności zawodowej jest poziom bezrobocia. Podobnie jak w przypadku poziomu aktywności zawodowej, oceny poziomu bezrobocia dokonano w oparciu o odpowiednie wskaźniki statystyczne, czyli miernik stopy bezrobocia ogółem oraz z uwzględnieniem płci pracownika. Ze względu na fakt, że szczególnym problemem jest czas pozostawiania pracownika bez pracy, odrębnymi badaniami objęto tzw. bezrobocie długoterminowe.

Szczegółowa analiza empirycznych linii trendu za lata 2000-2008 przedstawiona została na rys. 1.



Rys. 1. Dynamika zmian stopy bezrobocia ogółem za lata 2000-2008 w krajach nadbałtyckich UE

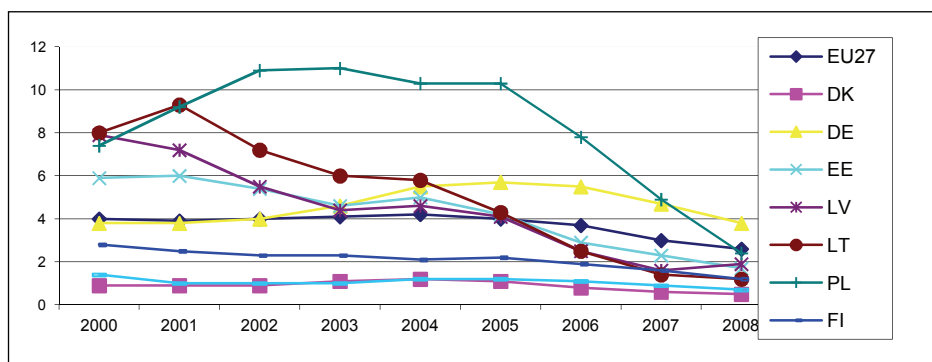
Analiza powyższych linii trendu pozwala na stwierdzenie, że:

- Dla ogółu państw UE stopa bezrobocia w ostatniej dekadzie uległa nieznacznemu spadkowi zarówno ogółem, jak i z uwzględnieniem płci pracownika.

- W państwach skandynawskich poziom bezrobocia jest niższy niż w całej Unii Europejskiej, co nie jest zaskoczeniem z uwagi na fakt, że współczynniki aktywności zawodowej w tych państwach miały zdecydowanie wyższy poziom niż w całej UE.
- W latach 2000-2004 dynamika zmian współczynników była znacznie mniej intensywna niż w pozostałych latach analizowanego okresu i charakteryzowała się większą stabilnością. W latach 2005-2008 natomiast spadek stopy bezrobocia był zdecydowanie szybszy. Przyczyny tej zmiany można się dopatrywać w przypadku grupy wiekowej 50-64 przede wszystkim w zmianie statusu pracownika z bezrobotnego na przechodzącego w stan spoczynku zawodowego, czyli na wcześniejszą emeryturę. Liczba bezrobotnych nie obejmowała zatem osób, które według prawa nie były bezrobotne, czyli osób bez pracy, a pobierających zasiłek przedemerytalny, rentę lub wcześniejszą emeryturę.
- Odrębne analizy prowadzone z uwzględnieniem płci pracownika potwierdzają wcześniej sformułowane wnioski, przy czym współczynniki określające stopę bezrobocia dla kobiet są niższe niż dla mężczyzn. Może to wynikać z faktu, że kobiety w większym stopniu korzystały ze świadczeń przedemerytalnych oferowanych przez zmieniony system przechodzenia na emeryturę. Warto przy tym zaznaczyć, że w latach 90. powszechny był pogląd, iż dezaktywizacja zawodowa osób powyżej 50. roku życia jest znakomitym sposobem na zmniejszenie stopy bezrobocia. Powszechne było również przekonanie, że osoby te, przechodząc np. na wcześniejsze emerytury, zwalniają miejsca pracy dla bezrobotnych młodych ludzi. Co więcej, w Polsce taka właśnie polityka była realizowana, co zresztą jasno dowiodło, jak bardzo błędny był to pogląd. Bezrobocie nie zmniejszyło się, bo zwalniane miejsca pracy nie były przeznaczone dla ludzi młodych i najczęściej były po prostu likwidowane. Zmniejszenie stopy bezrobocia w grupie wieku 50-64 było zatem pozorne i nie okazało się skutecznym lekarstwem na problemy rynku pracy.

Odrębnym problemem w zagadnieniach dotyczących sfery bezrobocia jest bezrobocie długoterminowe, czyli sytuacja, gdy pracownik poszukuje bezskutecznie pracy przez okres dłuższy niż rok. Bezrobocie długookresowe jest szczególną formą bezrobocia i różni się w znacznym stopniu od pozostałych jego form. Można przedstawić to następująco: po pierwsze, następuje swoista „profesjonalizacja” statusu bezrobotnego, czyli bezrobocie staje się w coraz większym stopniu sposobem na życie, po wtóre, aktywizacja bezrobotnych długotrwale jest trudniejsza niż bezrobotnych przejściowo. Długotrwale bezrobocie w dużym stopniu zdeterminowane jest przez płeć. Znaczną część z tej grupy bezrobotnych stanowią kobiety, ponieważ są uważane przez pracodawców za pracowników mniej dyspozycyjnych i bardziej kłopotliwych (urlopy macierzyńskie, wychowawcze, zwolnienia na opiekę nad chorym dzieckiem) oraz zakres dyspozycyjności zawodowej jest w przypadku kobiet węższy

(pracują w mniejszej liczbie zawodów, zwłaszcza związanych z przemysłem ciężkim). Wiek i staż pracy, jako silne cechy ze sobą skorelowane, wywierają podobny wpływ na czas pozostawania bez pracy. Wśród ludzi bezrobotnych dużą grupę stanowią ludzie młodzi niemający więcej niż 25 lat oraz osoby, które przekroczyły 50. rok życia. Zdecydowana większość długotrwale bezrobotnych to osoby, które wcześniej pracowały. W przeważającej części utracili oni pracę w związku z likwidacją zakładu lub stanowiska pracy. Najczęściej byli pracownikami przemysłu i budownictwa, rzadziej handlu prywatnego. Długoterminowość bezrobocia wynika z nieodpowiednich kwalifikacji lub wręcz ich braku bądź z niedopasowania kwalifikacji do wymogów rynku pracy. Bezrobocie długoterminowe jest problemem nie tylko polskiego rynku pracy, lecz dotyka również rynek pracy w zasadzie wszystkich państw europejskich. W przypadku państw nadbałtyckich tempo zmian stopy bezrobocia długoterminowego dla ogółu zasobów pracy przedstawia rys. 2.



Rys. 2. Stopa bezrobocia długoterminowego w latach 2000-2008 dla państw nadbałtyckich (ogółem)

Ogólnie można stwierdzić, że w analizowanym przedziale czasu poziom bezrobocia wykazuje tendencję spadkową dla wszystkich analizowanych państw, lecz o różnej intensywności. Niestety, najwyższy poziom w każdym z analizowanych lat obserwowano dla Polski, przy czym w latach 2000-2005 współczynnik bezrobocia przekraczał kilkakrotnie poziom państw skandynawskich i niemal dwukrotnie przeciętny poziom w UE. W latach 2006-2008 nastąpił gwałtowny spadek stopy bezrobocia długoterminowego, tak że w 2008 roku Polska stopa bezrobocia wyrównała się do poziomowi unijnego. Zastanawiające mogą być przyczyny spadku stopy bezrobocia długoterminowego. Na pewno nie można tego tłumaczyć nagłym wzrostem miejsc pracy. Bardziej sensownych przyczyn należy poszukiwać w rosnącej migracji zarobkowej i w odpływie

siły roboczej z rodzimego rynku pracy⁶. W takim przypadku w urzędach pracy liczba zarejestrowanych bezrobotnych maleje i automatycznie ulegają zmianie odpowiednie parametry statystyczne obrazujące dane zjawisko.

Analiza empirycznych linii trendu przedstawiających bezrobocie długoterminowe pozwoliła na stwierdzenie, że zarówno w przypadku Polski, jak i Niemiec odsetek bezrobotnych długoterminowo w ogólnej grupie bezrobotnych w wieku lat 50+ przekracza poziom ogólnounijny w każdym z badanych lat. Wprawdzie w ostatnich latach widoczny jest spadek udziału osób z długotrwałym bezrobociem w ogólnej liczbie bezrobotnych, ale nadal utrzymuje się na dosyć wysokim poziomie.

Uwagi końcowe

Jedną z form zapobiegania niekorzystnym trendom na rynku pracy miała być realizacja postanowień strategii lizbońskiej. Jednak już w chwili obecnej wiadomo, że nie zostaną one w pełni zrealizowane w założonym czasie i horyzont czasowy wyznaczony do ich pełnej realizacji należy wydłużyć, w zasadzie nie wiadomo, na jak długi okres. Wprawdzie poszczególne kraje członkowskie przyjmujące postanowienia strategii lizbońskiej podają propozycje terminu jej ostatecznej realizacji, lecz nie jest pewne, czy uwarunkowania społeczne pozwolą na ich spełnienie.

Obecnie wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 50+ w Polsce kształtuje się na poziomie 32,9% (I półrocze 2010 roku) i w ostatnich pięciu latach zwiększył się o prawie 6%. Oznacza to większą zmianę niż w krajach UE-27, gdzie analogiczny wskaźnik wzrósł o niecałe 4%, osiągając w I półroczu 2010 roku poziom 46,1%. W Polsce wskaźnik zatrudnienia od momentu uruchomienia programu „Solidarność pokoleń”, tj. od 2008 roku, zwiększył się o 1,3%. Zdecydowana poprawa na polskim rynku pracy dotyczyła sytuacji kobiet w wieku 55-64 lata, jednakże w dalszym ciągu wskaźnik zatrudnienia jest jednym z najniższych w UE-27 i wynosi zaledwie 23,1%.

Badania z zakresu analiz rynku pracy skierowanych na osoby w wieku 50+ będą kontynuowane. Zamierzeniem autorów projektu jest zawężenie analiz do regionu Śląska (III etap realizowany w 2011 roku), co pozwoli na umiejscowienie województwa śląskiego na aktualnej mapie rynku pracy. Wyniki trzech etapów badań planuje się opublikować w formie zwartej monografii.

⁶ Począwszy od 2004 roku, emigracja Polaków za granicę na pobyt czasowy przybrała znaczne rozmiary. Według szacunków GUS – w 2008 roku – poza granicami Polski przebywało czasowo ok. 2 210 tys. ludności, z czego ponad 82% emigrantów przebywało na terytorium Unii Europejskiej. W poszczególnych latach okresu 2004-2008 liczba czasowych emigrantów kształtowała się odpowiednio (w tys.): 1 000, 1 450, 1 950, 2 270, 2 210, natomiast saldo migracji stałych wynosiło: 2004 r. – (-9,4 tys.), 2005 r. – (-12,9 tys.), 2006 r. – (-36,1 tys.); 2007 r. – (-20,5 tys.); 2008 r. – (-15,4 tys.), http://www.stat.gov.pl/gus/5840_3583_PLK_HTML.htm; *Informacja o rozmiarach i kierunkach emigracji z Polski w latach 2004-2008*. GUS, Warszawa 2009, s. 3.

**50+ GENERATION ON EUROPEAN LABOUR MARKET – SUMMARY
OF INDIVIDUAL STAGES OF RESEARCH**

Summary

Article contains summary of results of scientific research conducted in years 2009-2010 in KMSMWE which concerned position employees 50+ age on polish and european labour market. Has been taken into account both the dynamics of changes in age structure of the sub-populations for the last 10 years and has been presented position of the ruling elite on this issue (so called Lisbon Strategy).

Marcin Baron
Artur Ochojski

KREOWANIE REGIONÓW WIEDZY. METODYKA I PRAKTYKA – STUDIUM PRZYPADKU CERADA (ŚRODKOWOEUROPEJSKIEJ PRZESTRZENI BADAWCZO-ROZWOJOWEJ)

Wprowadzenie

Rozwój regionalny wyjaśnia się współcześnie w kontekście wyników uczenia się i procesów doskonalenia w środowisku instytucjonalnym. Nacisk kładzie się na wyniki współpracy w warunkach konkurencji pomiędzy firmami oraz różnorodnymi organizacjami publicznymi i prywatnymi, w szczególności należącymi do sektora edukacji, polityki oraz działalności obywatelskiej. Podkreśla się, że efekty przyczyniają się do rozwoju wiedzy w regionie oraz do jego rozwoju. Poziom rozwoju i konkurencyjności gospodarki determinują m.in. umiejętność współpracy w ramach sieci, zidentyfikowanie konieczności poszerzania wiedzy, rozwoju umiejętności i kompetencji przez ludzi już pracujących i tych, którzy dopiero wchodzi na rynek pracy oraz szeroko pojęta kreatywność i inicjatywność ludzi.

Idea utworzenia Środkowoeuropejskiej Przestrzeni Badawczo-Rozwojowej pod nazwą CERADA przerodziła się w konkretne narzędzie wzmacniania regionów wiedzy, skierowane do firm, wyższych uczelni oraz decydentów, dzięki wspólnemu wysiłkowi czterech regionów położonych na styku trzech krajów¹.

¹ Moravskoslezský kraj (Czechy), województwo śląskie, Zlínský kraj (Czechy) i Žilinský kraj (Słowacja) zostały zaangażowane w realizację projektu Central European Research and Development Area w ramach 7. Programu Ramowego. W artykule zaprezentowano główne wyniki prac badawczych i studialnych zrealizowanych przez autorów w ramach projektu w latach 2009-2011. Szersze opracowanie na ten temat ukazało się drukiem: M. Baron, A. Ochojski: *Joint Action Plan. Methodology and Praxis*. Górnośląska Agencja Przekształceń Przedsiębiorstw, Katowice 2011.

1. W kierunku nowego europejskiego „renesansu” innowacji

Po zmierzchu strategii lizbońskiej, która nie spełniła pokładanych w niej nadziei, pojawiły się kolejne modele polityczno-strategiczne, stanowiące podstawę budowania nowych koncepcji i proponowania nowych planów działania. Do nowego otwarcia wezwała Rada ds. Europejskiej Przestrzeni Badawczej. Ciało to, złożone z autorytetów europejskiej nauki, wskazało szereg kwestii, którymi należy się zająć w nadchodzących latach pod hasłem „przygotowania Europy na nowy renesans”. Głównym zamysłem tej koncepcji jest sprawienie, aby Europejska Przestrzeń Badawcza stała się synonimem kreatywności, doskonałości i efektywności oraz katalizatorem nowego renesansu w globalnym sposobie myślenia, działania i prowadzenia badań². Nowe kierunki wyznaczono także w strategii „Europa 2020.” Zakłada ona, że w wyniku dynamicznego rozwoju uwolniony zostanie innowacyjny potencjał Europy, powodując poprawę wyników edukacyjnych oraz jakości i osiągnięć instytucji edukacyjnych, a także zagospodarowanie ekonomicznych i społecznych korzyści, jakie niesie społeczeństwo cyfrowe. Ideę stymulowania innowacji przedstawiono w założeniach inicjatywy flagowej „Unia Innowacji”³.

2. Od „renesansu” innowacji do projektu CERADA

W roku 2008 w czterech transgranicznych regionach Czech, Polski i Słowacji powstał pomysł utworzenia „wspólnej przestrzeni” – nazwanej później Środkowoeuropejską Przestrzenią Badawczo-Rozwojową (CERADA, ang. Central European Research and Development Area). Regiony: Morawskoslezský kraj, województwo śląskie, Zlínský kraj, Žilinský kraj stanowią razem jeden z najważniejszych obszarów koncentracji przemysłu w Europie Środkowej, osiągając stosunkowo wysokie na tle całego obszaru wyniki ekonomiczne. Na terenach tych usytuowana jest znaczna część środkowoeuropejskiego potencjału badawczo-rozwojowego. Inicjatorzy przestrzeni CERADA⁴ postanowili skupić

² *Preparing Europe for a New Renaissance. A Strategic View of the European Research Area*. Rada ds. Europejskiej Przestrzeni Badawczej, Komisja Europejska, 2009.

³ *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*. Komunikat Komisji, KOM(2010)2020, Komisja Europejska 2010.

⁴ Agencja Rozwoju Regionalnego w Ostrawie, Uniwersytet Techniczny w Ostrawie, Morawsko-Śląski Klaster Motoryzacyjny, Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Górnośląska Agencja Przekształceń Przedsiębiorstw, Centrum Innowacji Technologicznych w Złinie, Uniwersytet im. Tomasza Baty w Zlinie, Plastics Cluster, Park Naukowo-Technologiczny w Żylinie, Uniwersytet w Żylinie, Środkowoeuropejski Instytut Techniczny, PERA Innovation.

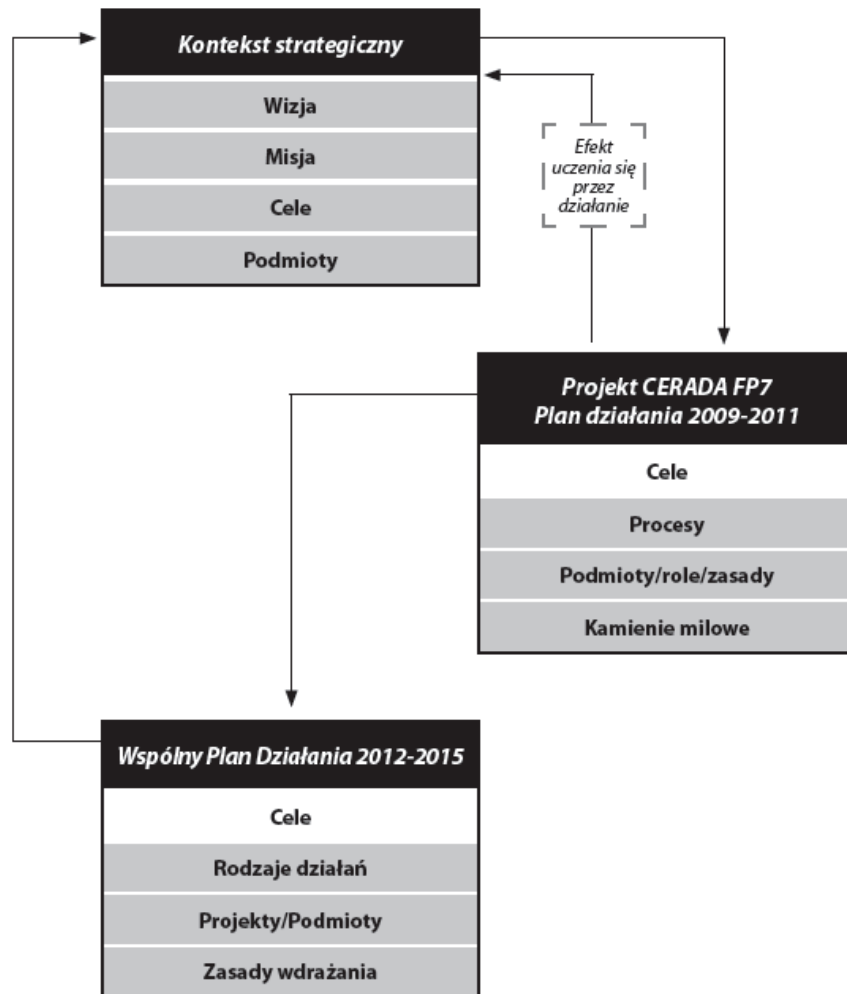
się na przetwórstwie materiałów oraz sektorach motoryzacyjnym i lotniczym, uznając potrzebę bardziej efektywnego wspierania działań badawczo-rozwojowych w strategicznych sektorach regionów.

3. Kontekst strategiczny projektu CERADA

W latach 2008 i 2009 działania pilotażowe ukierunkowane na sektory przetwórstwa materiałowego, przemysłu samochodowego i lotnictwa zostały podjęte w czterech uprzednio wspomnianych regionach administracyjnych. W pierwszym etapie stworzono podstawy koncepcyjne i instytucjonalne dla kreacji Środkowoeuropejskiej Przestrzeni Badawczo-Rozwojowej. Podczas kolejnego etapu zainicjowanych zostało pięć procesów, które umożliwiły wspólną realizację projektu CERADA. Trzecia faza działań ukierunkowanych na utworzenie CERADA została zaprojektowana w formie planu wspólnych działań, obejmującego szereg celów oraz matrycę projektów gotowych do wdrożenia. Szczegółowy mechanizm tworzenia Środkowoeuropejskiej Przestrzeni Badawczo-Rozwojowej przedstawia rys. 1.

U podstaw tworzenia wizji CERADA leży analiza: sektora gospodarki, badań i rozwoju oraz poszczególnych sektorów w wymiarze transgranicznym. Podstawowym przesłaniem wizji jest wykorzystanie potencjału uczestniczących regionów oraz możliwości, jakie pojawiają się w Europie Środkowej, aby zapewnić im pozycję lidera w wybranych branżach. Wizję tę zdefiniowano w następujący sposób: „CERADA to wielowymiarowa i wielostronna platforma wsparcia B+R dla dostawców w łańcuchu produkcji i łańcuchu wartości w branży motoryzacyjnej i lotniczej. Oferując swój połączony potencjał w zakresie B+R, regiony Europy Środkowej i Wschodniej czerpią korzyści z gospodarki opartej na wiedzy, aby zapewnić tym sektorom mocne podstawy oraz pozycję lidera w zakresie technologii. Tworząc najwyższą jakość w sektorze motoryzacji i lotnictwa oraz rozwijając produkcję stali, metalu, tworzyw sztucznych i gumy, która ma silną tradycję w regionie, CERADA staje się europejskim biegunem konkurencyjności w dziedzinie inżynierii materiałowej”.

Wizja została zoperacjonalizowana w postaci misji CERADA odzwierciedlającej dążenie do stworzenia środowiska instytucjonalnego, które umożliwi rozwój obszaru CERADA. Treść misji określono następująco: „Aby zrealizować wizję CERADA 2020, regiony partnerskie będą tworzyły wspólne, publiczne i prywatne: (1) Programy orientacji biznesowej w sektorze B+R, (2) Programy inkubacji sieci biznesowych oraz wzmocnienia portfela instrumentów wsparcia, (3) Programy wsparcia rozwoju miękkich umiejętności oraz uczenia się dla potrzeb nowoczesnych procesów technologicznych”.



Rys. 1. CERADA: mechanizm tworzenia

Biorąc pod uwagę warunki określone w wizji i misji, uzgodniono przyjęcie następujących celów:

- Rozumienie CERADA: identyfikacja tendencji i potencjału w kluczowych sektorach oraz w ich otoczeniu.
- Pozycjonowanie CERADA: uwzględnienie CERADA w polityce krajowej i międzynarodowej oraz strategiach biznesowych.

- Mobilizacja CERADA: wzorce partycypacyjnego zaangażowania podmiotów.
- Wspieranie CERADA: wzajemne uczenie się i transfer wiedzy.
- Upowszechnianie CERADA: promowanie historii sukcesu oraz możliwości CERADA w innych regionach oraz wśród liderów publicznych i biznesowych.

Schemat logiczny realizacji projektu CERADA przedstawiono w tabeli 1. Osiągnięcie tzw. kamieni milowych zostało powiązane z uzyskaniem konkretnych wyników realizacji projektu.

Tabela 1

CERADA: schemat logiczny projektu

CELE	PROCESY	KAMIENIE MILOWE
1	2	3
Obserwowanie tendencji w sektorach przetwórstwa materiałowego, motoryzacji, lotnictwa i innych – rozumienie CERADA	Rozwój kompetencji	Badania rozwoju technologii w firmach CERADA [WP34 – D.3.1] Przegląd kluczowych aspektów polityki innowacyjności [WP2 – D.2.1] Mapa powiązań B+R na obszarze CERADA [WP2 – D.2.2; WP2 – D.2.3]
Lokowanie CERADA w ramach istotnych krajowych systemów B+R oraz w środowisku europejskim i globalnym – pozycjonowanie CERADA	Orientacja strategiczna	Przegląd kluczowych aspektów polityki innowacyjności [WP2 – D.2.1] Analiza podaży B+R [WP2 – D.2.4] Wizja i plan wspólnych działań CERADA [WP4 – D.4.2]
Budowanie konsensusu co do potencjalnych kierunków rozwoju CERADA w przyszłości – mobilizacja CERADA	Partnerstwo wielu podmiotów	Wizja i plan wspólnych działań CERADA [WP4 – D.4.2] Szkolenia czempionów transferu technologii [WP3 – D.3.2]
Tworzenie platformy <i>action learning</i> (uczenia się przez działanie), ukierunkowanej na motywowanie, rozwój umiejętności oraz umacnianie interakcji pomiędzy obszarem B+R i biznesu na obszarze CERADA – wspieranie CERADA	Uczenie się na poziomie regionalnym	Szkolenia czempionów transferu technologii [WP3 – D.3.2] Karty inicjatyw klastrowych [WP4 – D.4.3]

cd. tabeli 1

1	2	3
Oferowanie praktyk CERADA regionom Europy Środkowej – upowszechnianie CERADA	Dzielenie się wiedzą	Karty inicjatyw klastrowych [WP4 – D.4.3] Nowe projekty w ramach Programów Ramowych

Potrzeba określenia stawek strategicznych poszczególnych podmiotów zaangażowanych w operacjonalizację idei CERADA oraz typów wzajemnych powiązań między nimi stała się przesłanką do przeprowadzenia analizy interesariuszy. Zastosowany typ analizy bazował na dwóch wymiarach, tzn. „wpływu i postawy”. Wymiar „wpływu” odnosił się do zdolności danego podmiotu do odegrania istotnej (nieistotnej) roli we wspieraniu danego procesu, natomiast „postawa” określała zaangażowanie w poszczególne aspekty (rys. 2).

Postawa zaangażowania	pozytywne	ZWOLENNICY	MOBILIZATORZY	MOBILIZATORZY
	umiarkowane	ZWOLENNICY	DORADCY	MOBILIZATORZY
	brak zainteresowania	PUBLICZNOŚĆ	SAMOTNICY	SAMOTNICY
		niska	średnia	wysoka
		Zdolność wywierania wpływu		

Rys. 2. CERADA: analiza interesariuszy

„Mobilizatorzy” to podmioty, których stawki strategiczne i postawa w stosunku do CERADA plasują się na relatywnie najwyższym poziomie. „Samotnicy” na ogół nie uczestniczą w procesach, jakkolwiek mogą mieć na nie duży wpływ. „Zwolennicy” to podmioty, które mają niewielki wpływ na proces, ale są w dużym stopniu zainteresowani działalnością CERADA, podczas gdy „Publiczność” nie ma wpływu na procesy CERADA ani nie jest nimi zainteresowana. Wreszcie „Doradcy” to ci, którzy w umiarkowanym stopniu mają wpływ na CERADA oraz są zainteresowani jej działalnością.

4. Tworzenie planu wspólnych działań CERADA

Plan wspólnych działań jest wynikiem zaangażowania szeregu partnerów w różnych kontekstach. W pierwszej kolejności podjęto dyskusje oraz zrealizowano prace studialne nad charakterystyką obecnej i przyszłej współpracy w CERADA. Rezultatem tych prac jest szereg opisowych twierdzeń analitycznych (faktów i hipotez), które uzgodniono w gronie interesariuszy CERADA. Pozwoliło to skoncentrować się na sformułowaniu zaleceń dla podmiotów i instytucji CERADA (tabela 2).

Tabela 2

CERADA: fakty, hipotezy i zalecenia

FAKTY	HIPOTEZY	ZALECENIA
1	2	3
Liczne podmioty w branżach: motoryzacyjnej, lotniczej i przetwórstwa materiałowego, obecne w CERADA.	Brak ustalonych wzorców współpracy gospodarczej na obszarze CERADA; B+R i instytucje rozwoju regionalnego dysponują solidną historią w tym zakresie.	Technologie sektora motoryzacji, rolnictwa i przetwórstwa materiałowego obecne w CERADA powinny zostać wykorzystane jako „laboratoria uczenia się” dla dalszych działań w CERADA.
Niewielka wiedza o stanie rzeczy odnośnie zasad współpracy B2B/B2R&D w CERADA.	Brak standardowej metody katalogowania danych; w ramach projektów od czasu do czasu opracowuje się studia przypadków, dane stanowiące własność zespołów badawczych lub firm są rozpowszechniane w ograniczonym stopniu.	Wzmocnienie bazy danych CERADA będzie realizowane ze szczególnym uwzględnieniem nie tylko informacji o partnerach (dane kontaktowe firm), ale przede wszystkim relacji, wspólnych projektów i dobrych praktyk współpracy w CERADA, jak również stron zewnętrznych.
Duży potencjał wyższych uczelni i instytutów B+R oferujących usługi w zakresie badań, testów i certyfikacji.	–	CERADA może przybrać postać działań dwuetapowych: 1) standaryzacja i katalogowanie ofert, 2) tworzenie ofert wspólnych dla firm z CERADA i spoza CERADA.
Różne wzorce finansowania B+R w CERADA.	Trudności związane z organizowaniem nowych projektów B+R są związane ze złożoną strukturą finansowania, które obejmuje fundusze rządowe, unijne i prywatne.	Bazowanie na know-how w zakresie istniejących i powstających dobrych praktyk pozwoli platformie działać na rzecz opracowania ponadnarodowych wzorców finansowania.

cd. tabeli 2

1	2	3
Duże korporacje ponadnarodowe nie uczestniczą w procesach kolektywnych ze względu na politykę korporacji.	—	Projekt CERADA powinien wspierać zlokalizowane terytorialnie marki globalne, aby skłonić dostawców bezpośrednich i pośrednich do angażowania się we współpracę.
Szereg inicjatyw klastrowych w CERADA niepowiązanych ze sobą nawzajem, mimo że dotyczą podobnych zagadnień.	Interesy poszczególnych regionów, ich polityka inwestycyjna oraz zasoby finansowe przyznane regionom administracyjnym ograniczają zakres współpracy sektorowej w wymiarze międzyregionalnym.	CERADA wraz z inicjatywą EGTC powinna przyczynić się do realizacji wizji wspólnej polityki dla obszaru oraz wspierać jej wdrażanie dzięki inicjatywom klastrowym CERADA, oferującym wartość dodaną.
Formalna umowa partnerstwa politycznego pomiędzy obszarami: województwo śląskie, Moravskoslezský kraj i Žilinský kraj.	Jakkolwiek władze szczebla regionalnego dysponują zapleczem prawnym dla potrzeb wspólnych inicjatyw ekonomicznych, jak dotąd nie dążono do utworzenia rozpoznawalnej „etykiety”/ „atraktora”/ „marki”/ „gwiazdy”/ „produktu”.	
Plany EUWT TRITIA obszarów: województwo śląskie, Moravskoslezský kraj, Žilinský kraj i województwo opolskie (PL).	—	
Wiele podobnych inicjatyw zapewniających zbliżanie B+R i firm w wymiarze regionalnym w każdym z obszarów CERADA.	Programy finansowania unijnego na lata 2004-06 i 2007-13 skupiały się raczej na ilości projektów, a tym samym działania i ich wyniki nakładały się na siebie (bazy danych, plany działania, katalogi dobrych praktyk).	CERADA musi stać się „naturalnym” obszarem współpracy, w którym większa liczba partnerów o zróżnicowanym charakterze i pochodzeniu negocjuje i osiąga konsensus w zakresie projektów wspólnych; w ten sposób wywierają oni wpływ na decyzje polityczne, dotyczące przyznawania funduszy dla projektów na większą skalę. Innymi słowy, CERADA przyjmuje rolę „opiniotwórczą” dla działań międzyregionalnych.

W ramach partnerstwa CERADA przedyskutowano potencjalną rolę i wpływ tworzonego na rzecz rozwoju CERADA, jako transgranicznego regionu wiedzy, planu wspólnych działań. Uzgodniono, że:

- trwałość należy zapewnić poprzez podejście bazujące na zasadach rynkowych oraz dążenie do osiągania wartości dodanej,
- należy szukać inspiracji do zainicjowania reakcji łańcuchowych i tworzenia efektu kuli śnieżnej,
- plan wspólnych działań musi oferować atrakcyjne ramy strategiczne oraz jasno nakreśloną mapę wdrażania,
- zidentyfikowanie kluczowych procesów i ich przynależności jest niezbędne, aby osiągnąć sukces,
- wszyscy partnerzy muszą dążyć do potwierdzenia zadeklarowanych warunków poprzez realizowaną politykę.

Aby zapewnić zoperacjonalizowanie tych postanowień, wypracowano wspólne podejście do stosowania poniższych narzędzi:

- katalog CERADA jako standaryzowane narzędzie pierwszego wyboru dla poszukiwania i promocji networkingu na obszarze CERADA,
- brokerzy CERADA w transferze technologii jako źródło inspiracji i wiedzy w tworzeniu działań B+R w relacjach dwustronnych i wielostronnych,
- inicjatywy CERADA z zakresu networkingu jako uznany obszar rozpowszechniania najlepszych praktyk technologicznych i nawiązywania kontaktu,
- panele ekspertów CERADA oraz spotkania pośredników w transferze technologii jako wartościowe fora dla potrzeb rozwiązywania problemów,
- wyższe uczelnie CERADA jako neutralne miejsce spotkań,
- informacje i narzędzia „social media” CERADA jako wsparcie dla tworzenia społeczności i zaufania.

Założenia diagnostyczne i strategiczne były walidowane w projekcie przez różne grupy interesariuszy: przedstawicieli biznesu, brokerów w transferze technologii, przedstawicieli samorządu terytorialnego, środowiska praktyków zaangażowanych w tworzenie polityki regionalnej i technologicznej w Wielkiej Brytanii. W wyniku tych prac potwierdzono ostateczną treść cytowanych powyżej wizji i misji. Dokonano także testowania hipotez związanych z uwarunkowaniami zewnętrznymi rozwoju CERADA oraz kluczowych ustaleń w zakresie analizy sił i słabości tego regionu wiedzy. W wyniku tych prac sformułowano kluczowe ustalenia analizy SWOT (tabela 3) będące podstawą formułowania części strategicznej planu wspólnych działań CERADA.

Tabela 3

CERADA: kluczowe ustalenia analizy SWOT

MOCNE STRONY CERADA	SŁABE STRONY CERADA
– Korzyści aglomeracji oparte na przestrzennej koncentracji dostawców i producentów OEM w sektorze motoryzacyjnym – Wysoki poziom inwestycji światowych korporacji motoryzacyjnych – Długie tradycje i doświadczenie w produkcji i obróbce stali w regionach: województwo śląskie i Moravskoslezský kraj – Długie tradycje i doświadczenie w przemyśle plastików i gumy w regionach Žilinský kraj i Zlínský kraj – Funkcjonujące inicjatywy klastrowe w sektorze motoryzacji, lotnictwa i plastików – Infrastruktura badawcza z wykwalifikowanym personelem w sektorze materiałowym, motoryzacyjnym i lotniczym	– Zmniejszające się zainteresowanie edukacją techniczną na poziomie średnim – Brak wspólnej strategicznej koncepcji regionów CERADA – Brak masy krytycznej lub czynników przyspieszających TT w wymiarze transgranicznym regionów CERADA – Wsparcie dla projektu CERADA skupione głównie na instrumentach (instytucjonalnych) strony podaży, przy niewielkim uwzględnieniu strony popytu – Niewystarczające wydatki krajowe i rządowe na B+R – Niska lub umiarkowana aktywność regionów CERADA w zakresie patentów – Niewielkie zainteresowanie szkoleniami związanymi z innowacyjnością ze strony MŚP i wielkich firm międzynarodowych
SZANSE DLA CERADA	ZAGROŻENIA DLA CERADA
– Możliwość transferu umiejętności obróbki materiałów z sektora motoryzacyjnego i lotniczego do innych sektorów – Produkcja motoryzacyjna jako główny obszar zastosowania nowych technologii różnego rodzaju (ekologia, materiały, IT) – Silne wsparcie systemowe produkcji samochodowej w zakresie bezpiecznych i ekologicznych technologii – Najważniejsza rola materiałoznawstwa w ekologicznych technologiach	– Wzrost konkurencyjności chińskich i indyjskich dostawców firm OEM – Wysoka emisja dwutlenku węgla podczas produkcji plastiku i stali – Silna zależność od relacji i zmian globalnych – Zmniejszenie znaczenia ekonomii skali w produkcji przemysłowej w wyniku globalnych trendów <i>customer design</i> – Silna zależność dostawców od polityki lokalizacyjnej firm OEM

W wyniku prac warsztatowych z brokerami CERADA w transferze technologii wypracowano zbiór wytycznych pozwalających – zdaniem brokerów – na skuteczną realizację koncepcji CERADA w pierwszych latach jej funkcjonowania. Stwierdzono, że:

- podmioty działające w branży technologii motoryzacji, lotnictwa i przetwórstwa materiałowego w CERADA zostaną wykorzystane jako „laboratoria uczenia się” dla celów dalszych działań w CERADA,
- tworzenie know-how w odniesieniu do istniejących i powstających dobrych praktyk; długoterminowo platforma CERADA powinna stać się nośnikiem negocjacji ponadnarodowych wzorców finansowania,

- CERADA wraz z inicjatywą Europejskiego Ugrupowania Współpracy Terytorialnej TRITIA powinna prowadzić do powstania wspólnej polityki w zakresie wizji obszaru oraz wspierać jej wdrażanie przy pomocy inicjatyw klastrowych o wartości dodanej,
- CERADA musi stać się „naturalną” przestrzenią współpracy, w której większa liczba partnerów negocjuje ze sobą i uzgadnia formę wspólnych projektów; tym samym CERADA musi wywierać wpływ na decyzje polityczne dotyczące finansowania większych projektów. Innymi słowy, CERADA staje się platformą „opiniotwórczą” oraz miejscem przewidywania działań międzyregionalnych.

Finalne prace dotyczące planu wspólnych działań poświęcono identyfikacji przyszłych projektów służących realizacji wizji, misji i celów CERADA. Zidentyfikowane potencjalne projekty na rzecz CERADA, w układzie cele CERADA – rodzaj oddziaływania, przedstawiono na rys. 3.

Zidentyfikowano tym samym trzy grupy projektów: (1) projekty progresywne na rzecz zwiększania dynamiki biznesowej i regionalnej, (2) projekty inkluzywne mające na celu redukcję dysproporcji rozwoju oraz (3) projekty wspierające mające na celu zwiększanie regionalnego zasobu wiedzy. Projekty progresywne bazują na potencjale regionalnym, aby umożliwić wykorzystanie zewnętrznych możliwości. Projekty inkluzywne wykorzystują regionalne atuty, aby stawiać czoła wyzwaniom, jak również możliwości zewnętrzne, aby redukować regionalne „wąskie gardła”. Ostatni typ projektów odnosi się do potencjalnych projektów badawczych lub projektów foresightowych związanych m.in. z kapitałem ludzkim, infrastrukturą edukacji, inicjatywami pilotażowymi w zakresie upowszechniania techniki itp. Zgodnie z konwencją dokumentów programowych przyjmowanych w Unii Europejskiej logikę wdrażania powyżej wskazanych projektów określono z użyciem tzw. mapy drogowej.

Cele \ Rodzaj oddziaływania	Rodzaj oddziaływania	Doskonalenie	Włączenie	Wsplernie
	Cele			
Rozumienie				Obserwatorium międzynarodowego rynku pracy Foresight technologiczny CERADA Benchmarking sektorów doskonałości
Pozycjonowanie	Rozwój technologii formowania dla branży motoryzacyjnej i lotniczej Networking uczelni wyższych dla technologicznej doskonałości Oferowanie kompleksowych rozwiązań w testowaniu i certyfikacji na rzecz transportu Promowanie rozwiązań zapewniających niski poziom emisji w mieszkalnictwie, transporcie i przemyśle Utworzenie środkowo-europejskiej platformy logistycznej			
Mobilizacja			Rozwój edukacji regionalnej w obszarze transgranicznym	
Wsparcie			Procesy brokerskie w regionach	
Upowszechnianie			Promocja i komunikacja na rzecz biznesu	

Rys. 3. CERADA: typologia projektów planu wspólnych działań

Podsumowanie

Realizacja projektu CERADA, jako pierwszej części operacjonalizacji koncepcji budowania Środkowoeuropejskiej Przestrzeni Badawczo-Rozwojowej, pozwoliła uzyskać konsensus instytucjonalny wobec kluczowych założeń dotyczących przyszłości. W wyniku prac studialnych i analitycznych oraz działań realizowanych metodami *action learning* sformułowano w partnerstwie wielosektorowym koncepcje przyszłych projektów na rzecz regionu wiedzy CERADA – jego pozycjonowania w warunkach konkurencji globalnej oraz redukowania dystansu do innych ośrodków – w uznanych za priorytetowe dla CERADA dziedzinach technologicznych.

CREATING KNOWLEDGE REGIONS. METHODOLOGY AND PRAXIS – CASE STUDY OF CERADA (CENTRAL EUROPEAN RESEARCH AND DEVELOPMENT AREA)

Summary

The paper offers methodology assumptions regarding creation of knowledge region. A case study of Central European Research and Development Area is presented to express the pipeline from idea creation to thorough specification of development projects. The projects position CERADA as a knowledge region. The methods presented as well as experience related to their implementation can be a source of practice for other regions.

Kornelia Batko
Celina M. Olszak

REALIZACJA KONCEPCJI E-ZDROWIE

– STUDIUM PRZYPADKU

Wprowadzenie

Sektor ochrony zdrowia zaliczany jest do najdynamiczniej rozwijających się gałęzi gospodarki, a e-Zdrowie stało się jednym z priorytetów Unii Europejskiej (UE). Wpływ na ten stan rzeczy ma wiele czynników, do których można zaliczyć: narastające w Europie zjawisko starzenia się społeczeństwa, zmiana struktury chorób, rosnące oczekiwania i uprawnienia pacjentów, duża skala nieefektywności w opiece zdrowotnej, a także rosnące znaczenie technologii informatycznych w omawianym sektorze¹. Transformacja sektora ochrony zdrowia stała się zatem w ostatnim czasie przedmiotem badań wielu dziedzin, a zwłaszcza ekonomii, zarządzania, polityki społecznej oraz informatyki ekonomicznej.

Celem artykułu jest charakterystyka koncepcji e-Zdrowie oraz analiza wybranego studium przypadku z tego zakresu, jakim jest Ogólnopolski System Ochrony Zdrowia (OSOZ). Na tle idei e-Zdrowia przedstawiono rozwój różnych e-usług, a także korzyści wynikające z ich stosowania. Na koniec zaprezentowano możliwości systemu OSOZ w kontekście rozwoju koncepcji e-Zdrowie.

1. Przegląd literatury

1.1. Koncepcja e-Zdrowie

W literaturze przedmiotu nie ma zgodności co do jednoznacznej interpretacji terminu „e-Zdrowie”. Większość badaczy przyznaje jednak, iż koncepcja ta wiąże się z zastosowaniem nowoczesnych narzędzi ICT w sektorze ochrony zdrowia.

¹ M. Kamiński: *ICT w służbie ochrony zdrowia*. Konfederacja Pracodawców Polskich, Warszawa 2010.

Zazwyczaj termin „e-Zdrowie” (e-Health) rozumiany jest jako wszelkie zastosowanie ICT w zapobieganiu chorobom, diagnostyce, leczeniu, kontroli oraz prowadzeniu zdrowego trybu życia². W założeniu koncepcja e-Zdrowie powinna także dostarczać pacjentom różnorodnych informacji na temat leczenia, kondycji zdrowotnej oraz wpływać na poprawę poziomu życia.

Z kolei Komisja Europejska definiuje e-Zdrowie jako zastosowanie nowoczesnych technologii teleinformatycznych dla zaspokajania potrzeb obywateli, pacjentów, specjalistów w zakresie ochrony zdrowia, dostawców usług zdrowotnych oraz polityków³. E-Zdrowie odnosi się do interakcji pomiędzy pacjentami i dostawcami usług z zakresu opieki zdrowotnej, przekazywania danych pomiędzy instytucjami oraz bezpośrednich kontaktów pomiędzy pacjentami, jak i pracownikami służby zdrowia.

W Polsce koncepcja e-Zdrowie znalazła swoje odzwierciedlenie m.in. w „Strategii e-Zdrowie Polska na lata 2009-2015” oraz w projekcie ustawy o systemie informacji w ochronie zdrowia, który został oddany do konsultacji społecznych w sierpniu 2010 roku. W obu dokumentach podkreśla się ogromne znaczenie ICT w zarządzaniu systemem ochrony zdrowia, poprawie jakości opieki zdrowotnej oraz bezpieczeństwa pacjentów⁴. W tabeli 1 przedstawiono wybrane korzyści z rozwiązań ICT oraz telemedycyny dla poszczególnych grup interesariuszy systemu ochrony zdrowia.

Tabela 1

Korzyści ze stosowania rozwiązań ICT oraz telemedycyny dla poszczególnych grup interesariuszy sektora ochrony zdrowia

KORZYŚCI Z PERSPEKTYWY SYSTEMU OCHRONY ZDROWIA	– obniżenie kosztów diagnostyki i leczenia, co ma kluczowe znaczenie w obliczu zidentyfikowanych trendów demograficznych i szacunków presji na wzrost wydatków na usługi medyczne, – zmniejszenie liczby zbędnych badań, konsultacji medycznych i hospitalizacji, – lepsza kontrola świadczeń i preskrypcji leków, – minimalizacja ryzyka nadużyć podczas rozliczeń i refundacji.
KORZYŚCI Z PERSPEKTYWY PLACÓWKI MEDYCZNEJ	– zwrot z inwestycji w ciągu 2-7 lat, – lepsza kontrola kosztów w placówkach medycznych, – optymalizacja wewnętrznych procesów administracyjnych i logistycznych (obniżenie kosztów transakcji, np. dzięki wykorzystaniu dokumentacji elektronicznej),

² http://ec.europa.eu/health-eu/care_for_me/e-health/index_pl.htm

³ http://ec.europa.eu/information_society/activities/health/index_en.htm

⁴ L. Valeri, D. Giesen, P. Jansen, K. Klokgeters: *Business Models for eHealth*. Final Report Prepared for ICT for Health Unit DG Information Society and Media European Commission, 2010.

cd. tabeli 1

	– możliwość „współdzielenia” zasobów kadrowych w sieci placówek współpracujących w celu optymalnego wykorzystania zasobów i zagwarantowania dostępu do specjalistów w sytuacji niedoborów personelu.
KORZYŚCI DLA PERSONELU MEDYCZNEGO	– poprawa przepływu i dostępu do informacji o pacjencie (np. historia choroby, wyniki badań itp.), usprawnione przetwarzanie dokumentacji, – poprawa jakości i efektywności procesów diagnostycznych i leczniczych, – zmniejszenie liczby błędów, – możliwość podnoszenia własnych kwalifikacji personelu medycznego dzięki dostępowi do nowoczesnych rozwiązań, konsultacjom i współpracy ze specjalistami z innych placówek.
KORZYŚCI DLA PACJENTÓW	– zwiększenie jakości i dostępności usług medycznych, – skrócenie czasu oczekiwania na interwencję lub usługę medyczną (w tym np. eliminacja nadużyć podczas zarządzania kolejkami oczekujących na świadczenia), – możliwość niezależnego funkcjonowania lub opieki w domu – ograniczenie konieczności korzystania z usług placówek lecznictwa zamkniętego, a przez to poprawienie komfortu życia w trakcie terapii lub w okresie rekonwalescencji.

Źródło: M. Kamiński: Op. cit.

Doświadczenie pokazuje, iż do rozwiązań informatycznych funkcjonujących w ramach wdrażania koncepcji e-Zdrowie należą przede wszystkim: internetowe portale o zdrowiu, internetowe strony informacyjne zakładów opieki zdrowotnej oraz innych organizacji zdrowia, elektroniczne kartoteki medyczne (*Electronic Medical Record*), internetowe apteki i sklepy medyczne, elektroniczne przepisywanie i transfer recept (*e-prescribing*), konsultacje zdrowotne przez Internet, systemy rezerwacji wizyt on-line, systemy do przeprowadzania analiz i statystyk (*Business Intelligence, Data Mining*), systemy wspomagania decyzji specjalistów medycznych oraz systemy telemedyczne.

Uważa się, że do najważniejszych czynników sukcesu zastosowania ICT w ochronie zdrowia w warunkach polskich należy zaliczyć m.in.⁵:

- przyjęcie narodowej strategii promującej e-Zdrowie – celowe wydaje się bowiem opracowanie i upublicznienie dokumentu odnoszącego się do szerokiego spektrum zagadnień e-Zdrowia i nakreślającego harmonogram działań w tym zakresie,

⁵ M. Kamiński: Op. cit.

- refinansowanie przez NFZ niektórych procedur medycznych wykorzystujących rozwiązania teleinformatyczne – gdyż jak dotąd brak tego typu procedur stanowi główną barierę ich upowszechnienia,
- rozwój prywatnych ubezpieczeń medycznych – do tej pory brak koszyka świadczeń niegwarantowanych skutecznie hamował rozwój prywatnych ubezpieczeń; stworzenie warunków dla rozwoju ubezpieczeń dodatkowych powinno być traktowane priorytetowo, gdyż oznacza napływ dodatkowych środków finansowych do systemu,
- inicjowanie projektów na szczeblu regionalnym – inicjowanie współpracy w ramach sieci placówek (np. na szczeblu regionalnym) daje możliwość współdzielenia infrastruktury, komunikacji, efektywnego wykorzystania personelu itp.,
- edukacja lekarzy i pacjentów – jest zbyt mała świadomość obywateli oraz personelu medycznego odnośnie usług telemedycznych, które nie są postrzegane jako szansa na trwałą zmianę sposobu działania placówki i nowy standard świadczenia usług medycznych.

1.2. E-usługi w sektorze ochrony zdrowia

Doświadczenia krajów wysokorozwiniętych i dotychczasowy przebieg rozwoju polskiej gospodarki dowodzą, jak istotny wpływ na dokonujące się zmiany, nie tylko w biznesie, administracji, ale także w ochronie zdrowia, wywierają e-usługi⁶. Fakt, iż e-usługi świadczone są w formie wirtualnej, pozwala na większą ich standaryzację oraz możliwość pełnej lub fragmentarycznej obsługi klientów (np. zlecenie świadczenia, zamówienia wizyty, rezerwacji zamówienia itp.). Jednocześnie warto podkreślić, że kreacja sfery e-usług wymaga wiedzy i nowych specjalistów, a także wykorzystywania narzędzi informatycznych.

E-Zdrowie może obejmować wiele usług z zakresu opieki zdrowotnej i technik informatycznych, takich jak⁷:

- elektroniczne kartoteki medyczne (*Electronic Medical Record*), umożliwiające łatwą wymianę danych pacjenta pomiędzy różnymi interesariuszami sektora ochrony zdrowia (lekarzami pierwszego kontaktu, specjalistami, zespołami szpitalnymi, farmaceutami),

⁶ Można je zdefiniować jako nową formułę świadczenia usług, a tym samym zaspokajania potrzeb przy wykorzystywaniu Internetu, od momentu kontaktowania się organizacji z klientem (indywidualnym lub instytucjonalnym) celem przedstawienia oferty, poprzez zamówienie usługi, jej świadczenie i kontakt po wykonaniu usługi: A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresło, A. Wódkowski: *E-usługi a społeczeństwo informacyjne*. Difin, Warszawa 2009.

⁷ Ibid.

- telemedycyna (*Telemedicine*), obejmująca wszystkie rodzaje badań i pomiarów, które nie wymagają wizyty pacjenta u specjalisty,
- medycyna oparta na dowodach naukowych (*Evidence Based Medicine*), stanowiąca system udostępniający informacje na temat właściwego postępowania wobec określonego stanu pacjenta,
- informatyka ochrony zdrowia (*Consumer Health Informatics*), zwana też obywatelskim dostępem do informacji medycznej (*Citizen-oriented Information Provision*), która umożliwia informowanie obywateli (społeczeństwa) o kwestiach z dziedziny medycyny,
- zarządzanie wiedzą z zakresu ochrony zdrowia (*Health Knowledge Management*), zwane też specjalistycznym dostępem do informacji medycznej (*Specialist-oriented Information Provision*), która umożliwia dostęp do np. omówień najnowszych wydań prasy medycznej, zasad postępowania – tzw. najlepszych praktyk oraz nadzoru epidemiologicznego,
- wirtualne zespoły opieki zdrowotnej (*Virtual Healthcare Teams*), obejmujące specjalistów z dziedziny opieki zdrowotnej, którzy współpracują i dzielą się informacjami na temat pacjentów za pośrednictwem urządzeń cyfrowych.

Doświadczenie światowe pokazuje, iż coraz powszechniej wykorzystywane są także specjalistyczne narzędzia, tj. Elektroniczny Rekord Pacjenta (EHR), *Patient Information Systems* (PIS), *Hospital Information Systems* (HIS), Narodowe Rejestry Leków, słowniki i biblioteki specjalistów i instytucji opieki zdrowotnej⁸.

2. Ogólnopolski System Ochrony Zdrowia (OSOZ)

– studium przypadku

Celem badań była ocena możliwości oferowanych przez rozwiązania informatyczne funkcjonujące w ramach e-Zdrowia. Do rozwiązania powyższego problemu zastosowano studium przypadku. Analiza pojedynczego, ale rzeczywistego przypadku, jakim jest Ogólnopolski System Ochrony Zdrowia (OSOZ), pozwoliła na zdiagnozowanie rozwiązań wartych naśladowania w zakresie rozwoju e-Zdrowia.

⁸ *Health. Tools & Services. Needs for the Member States*. Report of the WHO Global Observatory for Health, World Health Organization 2006.

OSOZ⁹ to wielowymiarowy projekt informatyczno-techniczny skonstruowany na potrzeby zarządzania opieką zdrowotną¹⁰. To pierwszy i największy w Polsce projekt kompleksowego i długofalowego wspomagania zarządzania zdrowiem obywateli, ze szczególnym wyróżnieniem medycyny zapobiegawczej. To również pierwszy i największy w Polsce projekt z zakresu telemedycyny. Misją, a zarazem celem systemu jest kompleksowe i długofalowe wspomaganie zdrowia całego społeczeństwa¹¹. O jego unikalności przesądza fakt, iż rozwiązanie to łączy najważniejsze ogniwa systemu opieki zdrowotnej, aby ułatwić wzajemną wymianę informacji, a tym samym przyczynić się do poprawy zdrowia społeczeństwa. Umożliwia zatem integrację wszystkich podmiotów sektora ochrony zdrowia, począwszy od pacjentów, lekarzy, laborantów, farmaceutów, organizacji rządowych i ubezpieczeniowych, a skończywszy na organach decyzyjnych Unii Europejskiej. OSOZ pozwala również na gromadzenie, przetwarzanie oraz analizę danych dotyczących procesów zachodzących na rynku opieki zdrowotnej.

Głównym elementem systemu jest Indywidualne Konto Zdrowotne (IKZ), które służy do gromadzenia danych medycznych niezależnie od miejsca przebywania pacjenta. IKZ jest unikalnym rozwiązaniem w skali europejskiej, gdyż dostęp do konta jest możliwy tylko po zezwoleniu pacjenta, a konto nie przechowuje danych osobowych. Kluczem do konta pacjenta jest Karta Zdrowia Pacjenta, dzięki której pacjent udziela lekarzom dostępu do swoich danych oraz umożliwia zapisywanie danych medycznych z aptek oraz placówek medycznych współpracujących z OSOZ. Poprzez Elektroniczną Kartotekę lekarz ma możliwość przeglądania historii rozpoznań, przebytego leczenia oraz wyników badań, co zwiększa bezpieczeństwo pacjenta.

System OSOZ zapewnia pełną integrację pomiędzy pacjentem, lekarzem, laboratorium, szpitalem, a także apteką. Pomiedzy wymienionymi podmiotami przesyłane są komunikaty i informacje zwrotne, co zapewnia kompleksową obsługę pacjenta. Wszystkie te podmioty mogą mieć także dostęp do Elektronicznej Kartoteki Pacjenta, co pozwala m.in. na wprowadzanie wyników badań laboratoryjnych przez laboratorium, zamawianie leków w aptecę i adnotacje o ich wykupieniu w karcie. Z wykorzystaniem platformy OSOZ możliwa jest komunikacja pomiędzy lekarzem i pacjentem. Służą do tego przede wszystkim: czat, transmisja głosowa, transmisja wideo. W czasie konsultacji on-line lekarz może mieć wgląd do Elektronicznej Kartoteki Pacjenta.

⁹ OSOZ jest rozwiązaniem komercyjnym, gdyż został stworzony przez firmę KAMSOFT, która od 20 lat specjalizuje się w dostarczaniu rozwiązań informatycznych dla polskiej służby zdrowia.

¹⁰ <http://www.osoz.pl>

¹¹ R. Kozioł: *Ogólnopolski System Ochrony Zdrowia Indywidualne Konto Zdrowotne. Praktyczna realizacja idei EHR i PHR*, http://www.ezdrowie.lodzkie.pl/pliki/teleinformatyka/P03_03_kamsoft_20091126.pdf [18.10.2010].

Funkcje, jakie OSOZ oferuje pacjentom, to przede wszystkim¹²:

- Konto Zdrowotne Pacjenta, dzięki któremu możliwy jest dostęp do pełnej historii zdrowia pacjenta; jest ono źródłem informacji o stanie zdrowia pacjenta uwzględniającym zarówno jego historię chorób, jak również analizę przyszłych zagrożeń zdrowotnych,
- Elektroniczna Kartoteka, która pozwala na gromadzenie w jednym miejscu informacji o zdrowiu danego pacjenta; wgląd do kartoteki jest możliwy poprzez przeglądarkę internetową, dzięki czemu pacjent oraz lekarz mogą na bieżąco śledzić wszystkie, dotyczące konkretnego pacjenta, zdarzenia medyczne,
- rejestracja on-line, zapewniająca oszczędność czasu,
- sprawdzanie dostępności leków w aptekach,
- system kontroli interakcji, który zapewnia porównanie aktualnie zapisanych leków w interakcji ze wszystkimi przyjmowanymi lekami,
- możliwość wypisywania recept elektronicznych, które są przesyłane bezpośrednio do apteki,
- wyszukiwarka aptek, czyli serwis Znajdź Aptekę, umożliwiający odnalezienie najbliższej apteki oraz uzyskanie informacji o godzinach otwarcia placówki, pełnionych dyżurach, dokładnej lokalizacji,
- możliwość korzystania z profilaktycznych Programów Zdrowotnych,
- Mapy Zdrowotne Kraju, czyli serwis internetowy informujący za pomocą zamieszczonych map o zagrożeniach zachorowaniami w poszczególnych rejonach Polski,

Pacjenci mogą także korzystać z systemu Konsultacje on-line z lekarzami poprzez czat, transmisję głosową, a także transmisję wideo. W trakcie konsultacji z pacjentem lekarz, za zgodą pacjenta, może uzyskać możliwość wglądu w Elektroniczną Kartę Pacjenta.

Z kolei podstawową korzyścią, jaką OSOZ oferuje lekarzom, jest dostęp do pełnej wiedzy o zdrowiu pacjenta poprzez Indywidualne Konto Zdrowotne. Poprzez to konto lekarz uzyskuje dostęp do Elektronicznej Kartoteki Pacjenta (EKP), za pośrednictwem której ma możliwość przeglądania historii rozpoznań lekarskich, zaordynowanych leków bądź też usług medycznych, jakim był poddawany dany pacjent. EKP rozróżnia historię wizyt w ramach podstawowej opieki zdrowotnej oraz wizyt w ramach specjalistycznej opieki zdrowotnej, co znacznie ułatwia przeszukiwanie bazy. EKP stanowi również cenne źródło informacji o zakupionych przez pacjenta lekach ze szczególnym wskazaniem częstotliwości, czasu oraz wielkości zakupu. Opcja ta dostarcza informacji

¹² <http://www.osoz.pl>

m.in., czy pacjent wykupuje przepisane mu lekarstwa, czy też stosuje ich zamienniki. Lekarz ma również bezpośredni dostęp do listy badań laboratoryjnych i zdiagnozowanych chorób.

Właściciel lub pracownik może również uzyskać wsparcie poprzez przystąpienie do OSOZ. Praca farmaceuty zostaje usprawniona dzięki Karcie Zdrowia Pacjenta. Przed wydaniem pacjentowi leków farmaceuta wykorzystuje kartę do automatycznej identyfikacji pacjenta i odszukania go w systemie OSOZ. Dzięki przystąpieniu do OSOZ farmaceuci mogą korzystać z Systemu Kontroli Recept, który pozwala na weryfikację poprawności recepty, bezpośrednio podczas jej realizacji w obecności pacjenta, a także z Elektronicznej Recepty, dzięki której znika całkowicie problem związany z nieczytelnym charakterem pisma i błędnym odczytaniem ordynacji lekarskiej. Ułatwieniem pracy apteki są także System Kontroli Interakcji pozwalający na kontrolę interakcji pomiędzy lekami oraz komunikaty GIF (oferujące farmaceutom dostęp do aktualnych komunikatów głównego inspektora farmaceutycznego). Utworzone zostały także Serwis Farmaceuty (mający na celu przeprowadzanie analiz i statystyk), Serwis Apteka (wyszukiwarka aptek, wspierająca pacjenta w dostępie do informacji o aptekach w Polsce), Baza Leków Unikalnych i na Ratunek (BLUR) oraz Baza Leków i Środków Ochrony Zdrowia (BLOZ).

W OSOZ uruchomione zostały także serwisy Instytucji Zaufania Publicznego, m.in.: Ministerstwa Zdrowia, Narodowego Funduszu Zdrowia, Naczelnej Izby Aptekarskiej, Naczelnej Izby Lekarskiej, Głównego Inspektoratu Farmaceutycznego, Głównego Inspektoratu Sanitarnego. System OSOZ w całej rozciągłości wpisuje się w wytyczne Unii Europejskiej. Z perspektywy krajowej jego podstawową wadą jest mała rozpoznawalność zarówno w gronie pacjentów, jak i innych podmiotów sektora ochrony zdrowia.

Obecnie trwają prace nad dalszym rozwojem OSOZ. Rozwój ten jest stymulowany poprzez definiowanie nowych wymagań jakościowych, dostosowanych do przyszłych potrzeb krajowych i unijnych. Według twórców OSOZ do najbliższych zadań realizowanych w systemie OSOZ należeć będą¹³: wprowadzenie nowych e-usług, wzbogacanie kont zdrowotnych pacjentów o nowe funkcjonalności, wypracowanie standardów usług, technologii i procesów medycznych, budowa systemów oceny stanu zdrowotnego pacjenta i oceny stanu zdrowotnego kraju, projektowanie programów zdrowotnych (czyli długofalowych procesów opieki zdrowotnej), a także rozwój programów lojalnościowych (wspierających zdrowie pacjentów na platformie OSOZ wprowadzanych przez różnych organizatorów – sieci aptek, placówek medycznych). Ponadto prowadzone będą dalsze prace nad interoperacyjnością na poziomie organiza-

¹³ <http://www.cafemed.pl/osoz/plany-rozwojowe-systemu-osoz.html>

cyjnym, a także technicznym i semantycznym. Docelowo planuje się wprowadzenie możliwości załatwiania spraw z wykorzystaniem podpisu elektronicznego oraz telefonu komórkowego.

Zaplanowano również zintensyfikowanie prac mających na celu lepsze rozpowszechnienie informacji na temat systemu OSOZ i zachęcanie do wykorzystywania go zarówno przez podmioty opieki zdrowotnej, jak i pacjentów.

Podsumowanie

Sektor ochrony zdrowia w Polsce staje obecnie przed różnymi wyzwaniami i ma bezprecedensową okazję do transformacji. Budowa opieki zdrowotnej o wysokiej jakości powinna być oparta na sprawnej infrastrukturze ICT zgodnej ze standardami Unii Europejskiej, tak aby w przyszłości było możliwe stworzenie zintegrowanej europejskiej przestrzeni e-Zdrowia. Wykorzystanie narzędzi ICT spełniających standardy koncepcji e-Zdrowie umożliwia sprawną komunikację pomiędzy pracownikami medycznymi a pacjentami, którzy oczekują bezpiecznej i wygodnej komunikacji z pracownikami opieki medycznej. Trudno nie zauważyć, że e-Zdrowie pozwala m.in. na:

- dostęp do danych medycznych pacjenta bez względu na czas i miejsce przebywania,
- skuteczniejsze leczenie dzięki aktualizacji danych medycznych w karcie pacjenta,
- łatwiejszą samokontrolę stanu zdrowia przez pacjenta na podstawie dostępu do wyników badań,
- bezpieczne przechowywanie danych medycznych,
- efektywniejsze zarządzanie czasem dzięki rejestracji on-line,
- zdalne edukowanie pacjentów oraz lekarzy,
- komunikację pomiędzy pacjentami i pracownikami medycznymi przed i między wizytami w gabinetach oraz po ich zakończeniu,
- komunikację i przesyłanie danych pomiędzy różnymi podmiotami opieki zdrowotnej, czyli zazwyczaj pacjentami, lekarzami, laboratoriami, aptekami, przychodniami, szpitalami,
- poprawę jakości obsługi pacjenta,
- wsparcie lekarzy w diagnostyce pacjentów,
- planowanie opieki zdrowotnej.

System OSOZ wpisuje się w założenia koncepcji e-Zdrowie i jest przykładem „dobrej praktyki” w tym zakresie. Wiele koncepcji i rozwiązań powstałych w trakcie prac projektowych i wdrożeniowych ma charakter uniwersalny. Są to zatem koncepcje i rozwiązania warte skopiowania.

Niemniej jednak należy zauważyć, iż istnieją bariery związane z powszechnym wykorzystaniem systemu OSOZ przez podmioty systemu ochrony zdrowia. Jedną z podstawowych trudności w rozpowszechnianiu systemu OSOZ jest brak umiejętności obsługi systemów informatycznych zarówno przez pracowników medycznych, jak i pacjentów. Trudności implikuje także fakt, iż większość placówek medycznych nie posiada infrastruktury informatycznej pozwalającej na powszechne wykorzystanie w nich systemu OSOZ. Jednakże największą barierą transformacji sektora ochrony zdrowia w kierunku e-Zdrowia jest brak świadomości istnienia zaawansowanych rozwiązań informatycznych, w tym systemu OSOZ, zarówno wśród pacjentów, jak i świadczeniodawców usług zdrowotnych.

IMPLEMENTATION OF THE E-HEALTH CONCEPT – CASE STUDY

Summary

The aim of this paper is to assess the concept of e-health. The idea of e-health is presented on the background of e-Services and ICT development. The most important categories of e-Services in the area of healthcare and benefits of using ICT in the area of e-Health were presented. Moreover, an e-Health programs in relation to European Union documents and Polish counterparts were shown. In the practical part the polish example of e-Health solutions- OSOZ was presented.

Katarzyna Czech

NOWY WYMIAR STRATEGII ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU NA PRZYKŁADZIE FRANCJI

Wprowadzenie

Negatywne konsekwencje globalizacji, prowadzące do nasilenia występowania problemów globalnych, stały się jedną z przyczyn szukania alternatywnych modeli rozwoju gospodarczego krajów i regionów. Degradacja środowiska, widmo wyczerpania surowców energetycznych, wzrost dysproporcji w poziomie życia w różnych regionach świata, poszerzanie się stref ubóstwa, a także coraz częstsze wahania aktywności gospodarczej przyczyniły się do poszukiwania nowych koncepcji rozwoju. Jedną z nich jest bez wątpienia rozwijająca się na coraz większą skalę idea zrównoważonego rozwoju (ZR).

Samo pojęcie ZR trudne jest do jednoznacznej klasyfikacji¹. Jest to koncepcja, która w ograniczonym zakresie, już od lat 70., a bardziej kompleksowo od przełomu XX i XXI wieku jest realizowana na poziomie UE, stając się strategią rozwoju konsekwentnie, chociaż nie zawsze skutecznie, realizowaną przez to ugrupowanie integracyjne.

Pewne uwarunkowania narodowe wymuszają jednak konieczność podejmowania decyzji także na poziomie państw członkowskich, a często również ich regionów.

¹ Powszechnie dla określenia koncepcji stosuje się w języku polskim kilka pojęć traktowanych synonimicznie, takich jak rozwój trwały, ekorozwój, rozwój trwały i zrównoważony, rozwój ekologicznie zrównoważony, rozwój samopodtrzymujący, rozwój sustensywny. Podejście to bywa jednak krytykowane. Natomiast niektórzy polscy autorzy nie stawiają znaku równości między tymi określeniami (por. np. *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju*. Red. T. Borys. Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Warszawa – Białystok 2005, s. 56). Należy zauważyć, że w strategii UE stosowane jest pojęcie *sustainable development*. Na potrzeby niniejszego opracowania pojęcia „rozwój zrównoważony” i „rozwój trwały” będą używane zamiennie i traktowane synonimicznie ze względu na to, że we Francji dla opisywanych zagadnień najczęściej używa się właśnie pojęcia *developpement durable* (rozwój trwały), a nie rozwój zrównoważony (*developpement soutenable*).

Celem artykułu jest charakterystyka narodowej Strategii Zrównoważonego Rozwoju na przykładzie Francji. Szczególną uwagę zwrócono na elastyczność koncepcji wyrażającą się w jej dostosowywaniu do zmieniających się uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych, zwłaszcza w zakresie pomiaru jej efektów.

Zasadniczą tezę jest stwierdzenie, że osiągnięcie celów SZR przez kraje członkowskie UE wymaga spójnej realizacji jej założeń na poziomie ugrupowania, a także konsekwentnej implementacji na poziomie gospodarek narodowych, uwzględniającej krajowe odrębności i cele.

W opracowaniu wykorzystano analizę opisową oraz porównawczą, a także systematyzację informacji statystycznych.

1. Europa 2020 – nowe podejście do Strategii Zrównoważonego Rozwoju w UE

Brak sukcesu w realizacji strategii lizbońskiej spowodował konieczność przededefiniowania celów UE w zakresie osiągnięcia pożądanego poziomu zrównoważonego rozwoju². W odpowiedzi na trudną sytuację w jakiej znalazły się praktycznie wszystkie kraje członkowskie UE, w związku z kryzysem finansowym oraz ze względu na nowe uwarunkowania wynikające z ewolucji gospodarki światowej w warunkach globalizacji, w marcu 2010 roku sformułowano „Strategię na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu – Europa 2020”³.

Podjęto więc decyzję o stworzeniu strategii, która doprowadziłaby do realizacji przez UE priorytetów związanych z jednoczesnym osiągnięciem **rozwoju inteligentnego**, którego zapewnienie miałby zagwarantować rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji, **rozwoju zrównoważonego**, który wiązałby się ze wspieraniem gospodarki efektywniej niż dotychczas, korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkuren-

² Kompleksowa SZR została opracowana w UE w 2001 roku jako uzupełnienie strategii lizbońskiej i zmodyfikowana w 2006 roku. Za główny cel uznano określenie i rozwój działań, dzięki którym UE będzie mogła zapewnić pokoleniom obecnym i przyszłym stały wzrost jakości życia przez tworzenie społeczności opartych na zasadach trwałego rozwoju – społeczności wydajnie gospodarujących zasobami i z nich korzystających, czerpiących z potencjału gospodarki w zakresie innowacji ekologicznych i społecznych i przez to zapewniających dobrobyt, ochronę środowiska naturalnego i spójność społeczną. Cel ten miał być realizowany w oparciu o trzy priorytety: ochrona środowiska naturalnego, sprawiedliwość i spójność społeczną, dobrobyt gospodarczy, propagowanie trwałego rozwoju na całym świecie oraz czuwanie nad spójnością wewnętrzną i zewnętrzną polityki UE z zasadami trwałego rozwoju świata i zobowiązaniami UE na arenie międzynarodowej (por. np. Przegląd strategii UE dotyczącej trwałego rozwoju (EU SDS) – Odnowiona strategia. Rada UE, 10917/06, Bruksela 26.06.2006, s. 3).

³ *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*. KOM (2010) 2020 wersja ostateczna, Bruksela 03.03.2010.

cyjnej, a także **rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu**, wyrażającego się we wspieraniu gospodarki o wysokim poziomie zatrudnienia, zapewniającej spójność społeczną i terytorialną.

Osiągnięcie tych priorytetów znalazło swoje odzwierciedlenie w wyznaczeniu celów ilościowych gwarantujących ich realizację. Dotyczą one⁴:

- wskaźnika zatrudnienia osób w wieku 20-64 lat, który powinien wynosić 75%,
- środków przeznaczanych na inwestycje w badania i rozwój, które powinny osiągnąć 3% PKB Unii,
- osiągnięcia celów „20/20/20” w zakresie klimatu i energii (w tym ograniczenie emisji dwutlenku węgla nawet o 30%, jeśli pozwolą na to warunki),
- liczby osób przedwcześnie kończących naukę szkolną, którą należy ograniczyć do 10%, a co najmniej 40% osób z młodego pokolenia powinno zdobywać wyższe wykształcenie,
- liczby osób zagrożonych ubóstwem, którą należy zmniejszyć o 20 mln.

Gwarancja sukcesu strategii zależy jednak także od rekomendowanego przez Komisję Europejską przełożenia celów unijnych na cele i metody działania właśnie na szczeblu krajowym państw członkowskich. Strategia „Europa 2020” stanowi obecnie implementację SZR na poziomie UE.

2. Wskaźniki ZR jako narzędzia pomiaru realizacji koncepcji

Jednym z elementów oceny realizacji koncepcji ZR w Unii Europejskiej jest monitorowanie stopnia wypełnienia celów SZR. W UE odbywa się ono, od 2005 roku, na podstawie tzw. Wskaźników Zrównoważonego Rozwoju (WZR). Wskaźniki sklasyfikowano w ramach 10 obszarów tematycznych, do których należą: rozwój społeczno-gospodarczy (*Socio-economic Development*), zrównoważona produkcja i konsumpcja (*Sustainable Consumption and Production*), włączenie społeczne (*Social Inclusion*), zmiany demograficzne (*Demographic Changes*), zdrowie publiczne (*Public Health*), zmiany klimatu oraz energia (*Climate Change and Energy*), zrównoważony transport (*Sustainable Transport*), zasoby naturalne (*Natural Resources*), partnerstwo globalne (*Global Partnership*), dobre zarządzanie (*Good Governance*)⁵.

Kształtowanie się tych wskaźników uwzględnia się w publikowanym co dwa lata sprawozdaniu Komisji z postępów wdrażania unijnej SZR⁶.

⁴ Ibid., s. 5.

⁵ *Sustainable Development in the European Union, 2009 Monitoring Report of the EU Sustainable Development Strategy*. Eurostat statistical books, KE, Bruksela 2009.

⁶ Dotychczas raporty te były publikowane w 2005, 2007 i 2009 roku.

Zmieniające się uwarunkowania, przede wszystkim wspomniane już kilkakrotnie konsekwencje kryzysu i podjęte w tym zakresie działania naprawcze na szczeblu UE, uwiaryściły, że wskaźniki te nie obejmują w pełni najnowszych zmian istotnych z punktu widzenia ZR, dotyczących m.in. zrównoważonej produkcji i konsumpcji lub kwestii związanych ze sprawowaniem rządów. Z uwagi na szereg czynników wskaźniki zrównoważonego rozwoju nie zawsze można opracować na podstawie najnowszych danych. W związku z tym mogą one nie odzwierciedlać w pełni działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa, społeczeństwo obywatelskie czy władze na szczeblu lokalnym i krajowym⁷.

Aby wesprzeć wymianę doświadczeń między państwami członkowskimi i zainteresowanymi stronami w zakresie działań politycznych, niezbędne są bardziej precyzyjne i aktualne zbiory danych. Komisja Europejska zbadała możliwości opracowania, wraz z państwami członkowskimi, tzw. tablicy wyników dla zrównoważonego rozwoju. Podstawą jej tworzenia miałyby być zbiór unijnych wskaźników zrównoważonego rozwoju. Mogłaby ona również obejmować inne publicznie dostępne informacje ilościowe i jakościowe dotyczące m.in. progów zrównoważenia ekologicznego⁸. Pilotażowa wersja takiej tablicy została przedstawiona w 2009 roku.

3. Ewolucja Strategii Zrównoważonego Rozwoju na poziomie państw członkowskich UE na przykładzie Francji

Francja wydaje się być szczególnie interesującym przykładem państwa członkowskiego UE z punktu widzenia realizacji unijnej koncepcji rozwoju zrównoważonego. Jest bowiem jednym z pierwszych państw, które przygotowało SZR na poziomie narodowym. Z drugiej strony, na uwagę zasługuje szybkość i konsekwentny proces dostosowywania się Francji do zmieniających się uwarunkowań realizacji strategii rozwoju trwałego na poziomie UE jako całości. Na uwagę zasługuje także zaangażowanie Francji, w zakresie zrównoważonego rozwoju (ZR) na arenie międzynarodowej, m.in. w działalność ONZ na rzecz ZR podczas kolejnych szczytów Ziemi w Rio de Janeiro w 1992 roku i Johannesburgu w 2002 roku. Nie bez znaczenia jest też powołanie, właśnie przez rząd Francji, komisji znanej pod nazwą komisja Stiglitz i jej wkład w pomiar implementacji ZR.

⁷ *Wyjść poza PKB. Pomiar postępu w zmieniającym się świecie*. Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego KOM(2009)433, wersja ostateczna, Bruksela 20.08.2009, s. 8-9.

⁸ Ibid.

3.1. Realizacja Strategii Zrównoważonego Rozwoju we Francji w latach 2003-2008 – próba oceny

Francuska Strategia Zrównoważonego Rozwoju na lata 2003-2008 koncentrowała się wokół kilku najistotniejszych, z jej punktu widzenia, osi strategicznych, które dotyczyły⁹:

- znaczenia obywateli dla realizacji strategii dzięki działaniom sprzyjającym upowszechnieniu koncepcji trwałego rozwoju w społeczeństwie, powszechności w dostępie do informacji na ten temat, ułatwieniom w udziale obywateli w debacie na temat ZR,
- uwzględnienia w procesie zarządzania zasobami naturalnymi zarówno wymiaru związanego z procesami urbanizacyjnymi, jak również z rozwojem wsi i ochroną środowiska naturalnego w różnych aspektach, jak również lepszego poznania i ograniczenia nierówności w sferze ekologicznej i społecznej,
- działalności gospodarczej przedsiębiorstw i konsumentów podporządkowanej celom związanym z nakłanianiem przedsiębiorców do zaangażowania w działania związane z RZ, włączenia idei trwałego rozwoju tak w procesy produkcji, jak i konsumpcji dóbr i usług, rozwoju społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw,
- zapobiegania ryzykom zanieczyszczeń i innym zagrożeniom dla środowiska poprzez uruchomienie dokładnych, niezależnych ekspertyz dla oceny stanu środowiska, jak również poprzez wzmocnienie kontroli i lepszej organizacji organów odpowiedzialnych za egzekwowanie kwestii związanych z ochroną środowiska,
- włączenia problematyki rozwoju trwałego w zakres działania polityki państwa i administracji państwowej,
- działalności na arenie międzynarodowej w zakresie walki z ubóstwem, powstrzymania niekontrolowanej globalizacji oraz promowania idei ZR w ramach wszystkich polityk wspólnotowych.

Kolejnym istotnym elementem działań Francji w zakresie realizacji ZR jest działalność komisji Coppensa (Commission Coppens). Należą do niej przedstawiciele zróżnicowanych sektorów, których dotyczy problematyka ochrony środowiska, deputowani, prawnicy, naukowcy, przedstawiciele stowarzyszeń i przedsiębiorstw. Komisja ta opracowała w 2005 roku Kartę Środowiska (Charte de l'environnement), która stała się aktem o wartości konstytucyjnej

⁹ *La France et le développement durable*. «La Documentation Française» – Regards sur l'actualité n. 304, juin-juillet 2004.

respektującej prawa człowieka i społeczeństwa w środowisku. Zdaniem członków komisji niezbędne były zmiany dotyczące zakresu praw i obowiązków obywateli związanych z ochroną środowiska. Należy zauważyć, że ostateczny tekst deklaracji uwzględniał propozycje przedstawiane w roku 2003, podczas społecznych konsultacji projektu. Deklaracja ta w pięciu artykułach, z jednej strony, zwraca uwagę na prawo każdego obywatela do życia w środowisku korzystnym dla zdrowia, z drugiej natomiast mówi o obowiązku ochrony tego środowiska ze strony każdego obywatela. Kolejne artykuły traktują o prawnej odpowiedzialności każdego do naprawienia szkód wyrządzonych w środowisku w zakresie przewidzianym przez prawo oraz przeciwdziałaniu szkodom wyrządzanym środowisku lub ograniczeniu negatywnych konsekwencji swoich działań dla środowiska¹⁰.

Natomiast w 2007 roku rząd francuski zainicjował konsultacje dotyczące środowiska w ramach tzw. „Grenelle de l’environnement”¹¹, dla zapewnienia skutecznej realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju. Celem konsultacji miało być wypracowanie długoterminowych działań na rzecz rozwoju zrównoważonego. Powołano sześć grup roboczych, w których znaleźli się reprezentanci rządu, społeczności lokalnych, związków zawodowych i organizacji pozarządowych. Pracowali oni nad problemami dotyczącymi: zmian klimatu i energii, bioróżnorodności i zasobów naturalnych, zrównoważonej produkcji i konsumpcji, tzw. demokracji ekologicznej oraz sposobów rozwoju ekologicznego, zatrudnienia i konkurencyjności. Rekomendacje wszystkich grup roboczych poddano społecznym konsultacjom. Efektem tych działań było podjęcie szeregu rozwiązań prawnych zmierzających do wsparcia skuteczności działań w podstawowych obszarach związanych z realizacją zrównoważonego rozwoju¹². W konsekwencji tych działań prezydent ogłosił nowy, narodowy plan inwestycji zrównoważonych dla rozwoju produkcji energii, głównie odnawialnej, zachowania bioróżnorodności oraz zdrowia środowiskowego.

Specyficzne podejście Francji do realizacji zrównoważonego rozwoju znalazło swój wyraz także na szczeblu instytucjonalnym. Istniejące we Francji od 2007 roku Ministerstwo Ekologii, Energii, Trwałego Rozwoju i Morza (Ministère de l’Ecologie, de l’Energie du Developpement Durable et de la Mer – MEEDDM), obecnie funkcjonujące jako Ministerstwo Ekologii, Trwałego Rozwoju, Transportu i Warunków Mieszkaniowych (Ministère de l’Ecologie, du Developpement Durable, des Transports et du Logement – MEDDTL),

¹⁰ *Charte de l’environnement*. Loi constitutionnelle n°2005-205 du 1 mars 2005.

¹¹ W praktyce francuskiej „Grenelle” oznacza wielopartyjne konsultacje, w których biorą również udział przedstawiciele organizacji pozarządowych oraz specjaliści w danej dziedzinie.

¹² *Le Grenelle de l’environnement W: Le developpement durable en France – dossier*. «La documentation française 2007», www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/developpement-durable/grenelle-environnement-2007.shtml [05.11.2009].

nie ma swojego odpowiednika w żadnym z pozostałych krajów członkowskich Unii Europejskiej¹³. Jego powołanie miało na celu stworzenie silnego narzędzia instytucjonalnego, prawdziwego autorytetu w dziedzinie ochrony środowiska, odpowiedzialnego za rozpowszechnianie przykładowych polityk rządu w tym zakresie. Ministerstwo odgrywa również najistotniejszą rolę w zakresie propozycji innowacji w instytucjach europejskich i międzynarodowych. Pozostaje ono także w zgodzie z rekomendacjami dotyczącymi realizacji strategii zrównoważonego rozwoju na szczeblu Unii Europejskiej.

Globalna ocena realizacji tego etapu SZR oraz działań jej towarzyszących, dokonana na szczeblu wspomnianego ministerstwa, jest pozytywna. W procesie szczegółowej oceny 10 programów, które były w ramach SZR 2003-2008 realizowane, poddano ocenie, m.in. poziom zaangażowania w różnych departamentach ministerialnych. Oficjalna ocena tego zaangażowania wahała się między 60% dla programu „działalność gospodarcza przedsiębiorstw i konsumentów” do 94% dla programu „działanie międzynarodowe”¹⁴.

W omawianym okresie odnotowano zasadniczo wzrost znaczenia przypisywanego rozwojowi o zrównoważonym charakterze we Francji, sugerując jednocześnie, że w nowej strategii należy, z jeszcze większą uwagą, uwzględnić spójność między proponowanymi kierunkami nowej strategii a istniejącymi problemami i międzynarodowymi zobowiązaniami¹⁵.

3.2. Działania komisji Stiglitz na rzecz zrównoważonego rozwoju

Kolejnym elementem wyróżniającym Francję w działaniach podejmowanych na rzecz realizacji szeroko rozumianej problematyki ZR było powołanie przez rząd francuski, na wniosek prezydenta, Komisji ds. Mierzenia Rozwoju Gospodarczego i Postępu Społecznego (zwanej potocznie komisją Stiglitz). Zadaniem powołanej w 2008 roku komisji było zbadanie granic użyteczności PKB jako miernika kondycji gospodarki oraz postępu społecznego, wraz z zagadnieniami dotyczącymi jego pomiaru. Komisja miała również określić możliwość stworzenia nowych mierników oraz przedstawić propozycje prezentacji danych dotyczących gospodarki i społeczeństwa w sposób użyteczny i czytelny¹⁶.

¹³ Strona MEDDTL, <http://www.developpement-durable.gouv.fr/-Le-ministere-.html>

¹⁴ *La strategie Nationale de développement durable 2009-2013*. Avis du Conseil économique, social et environnemental, République Française, styczeń 2010, Documents Annexes, Document 1, s. 76.

¹⁵ L. Baechler: *Le discours sur la strategie nationale de development durable en France*. „L'Europe en formation” 2009, nr 352, s. 74-75.

¹⁶ J.E. Stiglitz, J-P. Fitoussi, A. Sen: *Rapport de la Commission sur la mesure de performance economic et du progress social*, www.stiglitz-sen-fitoussi.fr

W swoim raporcie komisja zaproponowała rekomendacje odnoszące się m.in. do rozszerzenia wskaźników dotyczących działalności pozarynkowej, konieczności uwzględnienia w cenie dóbr negatywnych efektów zewnętrznych, takich jak szkody środowiskowe czy hałas, powstających w procesie ich produkcji lub konsumpcji, ujęcia kwestii poprawy jakości świadczonych usług, a nie tylko ich ilości, uwzględnienia wartości czasu wolnego, stanu zdrowia czy poziomu wykształcenia. Nowe podejście do pomiarów statystycznych i oceny sytuacji społeczno-ekonomicznej kraju miało również istotne znaczenie dla realizacji wyzwań ZR sformułowanych w nowej SZR realizowanej obecnie we Francji, o czym będzie mowa w dalszej części opracowania.

3.3. Narodowa Strategia Rozwoju Zrównoważonego Francji 2009-2013 i zasady jej realizacji

Zgodnie z art. 1 ustawy no 2009-967 z 3 sierpnia 2009 roku dotyczącej wejścia w życie „Grenelle de l’environnement”, zwanej „Grenelle 1”¹⁷, narodowa SZR miała być przygotowana przez rząd spójnie wobec unijnej SZR i być efektem konsultacji z przedstawicielami władz krajowych i lokalnych, pracodawcami i pracownikami, przedstawicielami fundacji i stowarzyszeń.

Dla objęcia całego zakresu problematyki dotyczącej rozwoju zrównoważonego, obecnie obowiązująca, narodowa SZR Francji ma bardziej edukacyjny i bardziej strategiczny charakter¹⁸. Francuska strategia koncentruje się na zachowaniu równowagi między wymiarem środowiskowym, społecznym i ekonomicznym ZR, dla pogodzenia praw obecnych i przyszłych pokoleń i spójnego podejścia do problemów zarówno na poziomie narodowym, jak i regionalnym. Z tego punktu widzenia wymiar kulturowy stał się elementem determinującym realizację obecnej SZR, poprzez uwzględnienie majątku narodowego, architektury i różnorodności kulturowej, które muszą być wzięte pod uwagę dla sukcesu jej realizacji we Francji¹⁹.

W ramach SZR 2009-2013 wyznaczono dziewięć strategicznych wyzwań. Dla pomiaru ich realizacji istnieją, w wielu przypadkach już monitorowane na poziomie UE, wskaźniki, które zostały wzbogacone przez propozycje komisji Stiglitz²⁰.

¹⁷ Grenelle 1 – ustawa proponująca w art. 57 działania dotyczące m.in. sektora energetycznego, budownictwa, bioróżnorodności i zdrowia zmierzające do osiągnięcia w ramach określonych dziedzin wymiernych rezultatów związanych z realizacją trwałego rozwoju na poziomie kraju.

¹⁸ *La stratégie Nationale de développement durable 2009-2013*. Avis du Conseil économique, social et environnemental, République Française, styczeń 2010.

¹⁹ Ibid., Documents Annexes, Document 4, s. 106-107.

²⁰ Ibid., Documents Annexes, Document 3, s. 99-104.

Dla oceny ogólnej sytuacji społeczno-ekonomicznej komisja zaproponowała PNN/per capita i PKB/per capita przedstawione na jednym wykresie, stopę bezrobocia i niepełnego zatrudnienia również w jednym zestawieniu graficznym, a także dystrybucję dochodów i stopę płodności.

W odniesieniu do wyzwania 1 – **zmiany klimatu i energia** – obok całkowitej emisji gazów cieplarnianych komisja zaproponowała pomiar emisji CO₂ w powiązaniu z ogólnym popytem na poziomie kraju oraz szczegółowe wyliczenia w zakresie udziału energii odnawialnej z podziałem na poszczególne jej rodzaje.

W ramach **transportu zrównoważonego** – wyzwanie 2 – obecnie monitorowane zużycia energii w transporcie w stosunku do PKB zmodyfikowano, wprowadzając formułę per capita. Komisja zaleciła ponadto prace nad pomiarem rozwoju oferty transportu publicznego oraz czasu spędzanego w środkach komunikacji na codzienne dojazdy.

Nawiązując do **zrównoważonej produkcji i konsumpcji** – wyzwanie 3 – do produktywności zasobów (PKB w relacji do wewnętrznego ich zużycia) zalecono pomiar absolutnego poziomu zużycia zasobów przypadający na 1 mieszkańca. Zalecono również przygotowanie do monitorowania wskaźnika zużycia wody i udziału produktów ekologicznych w konsumpcji gospodarstw domowych, a także tzw. zrównoważonych mieszkań.

W wyzwaniu 4 – **zachowanie i zrównoważone zarządzanie bioróżnorodnością i zasobami naturalnymi** – obok obowiązującego wskaźnika, dotyczącego tzw. zasobu ptaków wspólnych, zaproponowano monitorowanie ewolucji procesu wyłławiania gleby. Zalecono także prace nad pomiarem ilości azotanów i pestycydów w wodach podziemnych.

W przypadku wyzwania 5, dotyczącego **zdrowia publicznego, prewencji i zarządzania ryzykiem**, pozostawiono dotychczas monitorowaną liczbę lat zdrowego życia, w podziale na kategorie zawodowe i średnią długość życia w chwili urodzenia. Zalecono natomiast rozwój takich wskaźników, jak dostęp do służby zdrowia mierzony czasem oczekiwania na wizytę u specjalisty oraz monitoring odsetka populacji mieszkającego na terenach zalewowych.

Wyzwanie 6 dotyczy **demografii, imigracji, walki z ubóstwem i wykluczeniem społecznym**. Na poziomie UE jako całości problematyka ta jest monitorowana za pomocą stopy ubóstwa i stopy zatrudnienia osób w wieku 55 do 64 lat. Komisja Stiglitz'a proponuje rozszerzenie tych wskaźników o monitoring stopy zatrudnienia również w przedziale wiekowym 55-59 lat oraz sytuację ludzi młodych mierzoną udziałem osób w wieku 16-25 lat pozostających zarówno poza systemem edukacyjnym, jak i poza rynkiem pracy. Zalecono także, aby w przyszłości monitorować udział pracowników niepełnosprawnych w całej populacji zatrudnionych.

Międzynarodowe wyzwania trwałego rozwoju i ubóstwa w świecie – wyzwanie 7 – są monitorowane na podstawie wielkości pomocy publicznej dla rozwoju i tutaj komisja nie zaproponowała żadnych dodatkowych wskaźników.

Z kolei w odniesieniu do dwóch ostatnich wyzwań nie istnieją wskaźniki monitorujące te zjawiska na poziomie UE, w ramach SZR. Komisja zaproponowała dla wyzwania 8 – **społeczeństwo wiedzy** – pomiar przedwczesnego opuszczania szkół osób w wieku 18-24 lat bez dyplomu na poziomie szkoły średniej oraz udział wydatków na badania i rozwój w stosunku do PKB w podziale na środki prywatne i publiczne.

Natomiast wyzwanie 9 – **dobre zarządzanie** – powinno być monitorowane poprzez wskaźnik proponowany przez UNDP, określający udział kobiet w organach zarządzających.

Monitorowanie omawianych wyzwań z użyciem nowych wskaźników powinno doprowadzić do bardziej precyzyjnego pomiaru zmian oraz bardziej obiektywnej i kompleksowej oceny sytuacji w zakresie poszczególnych działań podejmowanych na rzecz ZR.

We francuskiej strategii zwrócono także uwagę, że trwały rozwój to nie określony stan do osiągnięcia, tylko proces dotyczący poprawy w zakresie różnych zależnych od narodowych kultur priorytetów. Dąży on do uwzględnienia wymiaru środowiskowego, tak aby beneficjentami byli wszyscy obywatele. Bezpośredni związek między ekologią oraz spójnością i solidarnością jest w centrum zainteresowania zrównoważonego rozwoju i będzie główną osią prac w okresie realizacji omawianej strategii.

Podsumowanie

Zdaniem przedstawicieli Potsdam Institute for Climate Impact Research oraz Graham Environmental Sustainability Institute, autorów raportu przedstawionego na szczycie państw G20 w 2009 roku w Londynie, współczesny świat musi stawić czoła zarówno kryzysowi ekonomicznemu, jak i ekologicznemu²¹. Kryzys wymusił konieczność stworzenia nowego modelu rozwoju, który uwzględniłby w długim okresie czasu wymogi rozwoju zrównoważonego.

Strategia realizowana obecnie we Francji wydaje się odpowiadać wyzwaniom współczesnej gospodarki. Nowe podejście do mierzenia rozwoju gospodarczego i społecznego, uwzględnione w osiąganiu francuskich wyzwań ZR, powinno przyczynić się do bardziej obiektywnej i wiarygodnej diagnozy sytuacji w poszczególnych wymiarach podlegających ocenie.

²¹ Por. np. Centre de recherche sur le G 20, <http://www.g20.utoronto.ca/fr/>

Działania podejmowane we Francji mogą stać się swoistym wzorcem dla aktywności w zakresie ZR na poziomie narodowym w innych krajach członkowskich UE, w tym również w Polsce.

A NEW DIMENSION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY ON THE EXAMPLE OF FRANCE

Summary

The negative consequences of globalization, leading to increased occurrence of global problems, have become one of the reasons for seeking alternative models of economic development of countries and regions. One of them, growing at an increasing scale, is undoubtedly the idea of sustainable development. The strategy currently implemented in France, seems to correspond to the challenges of the modern economy. A new approach to measurements of the economic and social development, included in the implementation of the French challenges of sustainable development, should contribute to a more objective and reliable diagnosis of the situation in the individual dimensions to be evaluated. Measures taken in France can become a specific pattern of activity undertaken at the national level in other EU member states, also in Poland.

Małgorzata Fronczek

PENETRACJA IMPORTOWA POLSKIEGO RYNKU PRZEZ TOWARY POCHODZĄCE Z CHIN

Wprowadzenie

W końcu XX wieku zapoczątkowany został proces zmian politycznych – transformacja ustrojowa państw socjalistycznych, której skutkiem było głębokie przeobrażenie w strukturze gospodarczej tych państw i przejście z systemu gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. Procesy zmian strukturalnych w gospodarce następowały nie tylko w państwach Europy Środkowo-Wschodniej, ale również poza Europą, czego przykładem jest gospodarka Chin.

Towarzysząca tym procesom liberalizacja warunków handlu międzynarodowego umożliwiła włączenie się europejskich byłych państw socjalistycznych oraz Chin w wymianę w skali światowej.

Celem artykułu jest przedstawienie zmian, jakie nastąpiły w handlu zagranicznym Polski oraz analiza polskiej wymiany towarowej z Chinami – krajem, który w 2010 roku stał się drugą po USA gospodarką świata. Szczególną uwagę zwrócono na poziom penetracji polskiego rynku przez produkty przywożone z Chin, mierzony wskaźnikiem penetracji importowej.

Pierwsza część pracy poświęcona została krótkiej prezentacji potencjału polskiej i chińskiej gospodarki, druga część to omówienie sytuacji w handlu Polski z Chinami oraz struktury towarowej polskiego handlu zagranicznego. Trzecia część to analiza struktury polskiego importu z Chin, a czwarta zawiera obliczenia dotyczące wartości wskaźnika penetracji importowej naszego rynku przez towary przywożone z tego kraju.

W pracy wykorzystano dane pochodzące z OECD, Światowej Organizacji Handlu (WTO) oraz Głównego Urzędu Statystycznego (GUS). W przypadku struktury towarowej wykorzystana została klasyfikacja PKWiU¹. Z uwagi na dostępność porównywalnych danych analiza objęła lata 1995-2008.

¹ Uwagi metodologiczne zamieszczono w załączniku 1.

1. Potencjał polskiej i chińskiej gospodarki

Porównanie potencjału polskiej i chińskiej gospodarki ograniczono do kilku podstawowych wskaźników: wartości PKB ogółem, PKB per capita, rocznej zmiany PKB oraz udziału w handlu światowym. Odpowiednie dane zebrano w tabelach 1 i 2.

Tabela 1

PKB Polski i Chin w latach 1995-2008

	1995		2000		2005		2008	
	Polska	Chiny	Polska	Chiny	Polska	Chiny	Polska	Chiny
PKB w mld USD	286,4	1 833,4	404,3	3 013,2	526,1	5 314,4	659,2	7 926,5
PKB per capita	7 483,0	15 14,0	10 568,0	2 377,0	13 786,0	4 064,0	17 294,0	5 970,0
Roczna zmiana PKB w %	7,0	10,9	4,3	8,4	3,6	10,4	5,0	9,0

Źródło: *OECD Factbooks 2010*, <http://stats.oecd.org> [06.04.2011].

Tabela 2

Udział Polski i Chin w handlu światowym w latach 1995-2008

	1995	2000	2005	2008
w mld USD				
Eksport światowy	5 033,0	6 364,0	10 431,0	16 070,0
w tym:				
Polska	22,5	31,7	89,3	168,0
Chiny	148,8	249,3	762,0	1 428,3
Import światowy	5 170,0	6 669,0	10 783,0	16 422,0
w tym:				
Polska	30,0	48,9	101,0	204,3
Chiny	132,1	225,1	660,0	1 132,5
udział w %				
Eksport światowy	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym:				
Polska	0,4	0,5	0,9	1,0
Chiny	3,0	3,9	7,3	8,9
Import światowy	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym:				
Polska	0,6	0,7	0,9	1,2
Chiny	2,6	3,4	6,1	6,9

Źródło: *International Trade Statistics*. WTO, Genewa, roczniki z lat 1996-2009.

W badanym okresie zarówno polska, jak i chińska gospodarka rozwijały się bardzo dynamicznie. Świadczą o tym wzrost wartości PKB (w przypadku Polski ponaddwukrotny, w przypadku Chin ponadczterokrotny) oraz roczne tempo wzrostu PKB (w przypadku Polski średnio 4,8%, w przypadku Chin średnio 9,7%)². Biorąc pod uwagę możliwości rozwoju handlu, ważnym wskaźnikiem jest PKB per capita. Jego porównanie w dwóch badanych krajach pokazuje, że potencjał nabywczy polskich obywateli jest dużo wyższy niż potencjał nabywczy społeczeństwa Chin. W 2008 roku PKB w przeliczeniu na mieszkańca był w Polsce prawie trzykrotnie wyższy niż w Chinach. Można zatem wnioskować, że Polska może być atrakcyjnym rynkiem zbytu dla chińskich towarów, natomiast z uwagi na niewielki potencjał nabywczy Chińczyków, polskie towary jest tam trudniej sprzedać.

Udział w handlu światowym to kolejny miernik, który pozwala porównać polską i chińską gospodarkę. Udział Polski w światowym eksporcie i imporcie wzrósł nieco w badanych latach z poziomu 0,4-0,6% do 1,0-1,2%. W 1995 roku plasowało to nasz kraj na 34. miejscu na światowej liście eksporterów i na 33. miejscu na liście importerów. W 2008 roku znaleźliśmy się na 29. miejscu na liście eksporterów oraz na 18. miejscu wśród importerów. Udział Chin w tym samym czasie wzrósł z 3,0% do 8,9% w eksporcie i z 2,6% do 6,9% w imporcie. W 1995 roku dawało to Chinom 11. miejsce wśród światowych eksporterów i 12. miejsce wśród importerów. Jednak w ciągu badanych 14 lat nastąpił bardzo wyraźny awans Chin. W 2008 roku były na 2. miejscu (po Niemczech) na liście eksporterów i na 3. miejscu (po USA i Niemczech) na liście importerów, a w 2009 roku były już największym eksporterem świata³.

2. Handel zagraniczny Polski z Chinami

Wartość obrotów towarowych naszego kraju z Chinami zwiększyła się w badanym okresie znacznie: w przypadku eksportu z 35,4 mln USD do prawie 1,3 mld USD⁴. Chiny nie są jednak znaczącym rynkiem zbytu dla naszych dóbr. Wysłaliśmy do tego kraju jedynie 0,2% naszego eksportu ogółem w 1995 roku i 0,7% w 2008 roku.

Sytuacja wygląda zupełnie inaczej w przypadku importu. Wartość dóbr przywożonych z Chin do Polski wzrosła z 465 mln USD do ponad 16 mld USD. Chiny stały się ważnym źródłem zaopatrzenia polskiego rynku. Ich udział w imporcie wzrósł z 1,6% w 1995 roku do 8,0% w 2008 roku. Bardziej szczegółowe dane zebrano w tabeli 3.

² *OECD Factbooks 2010*, <http://stats.oecd.org> [06.04.2011]. Obliczenia własne.

³ *International Trade Statistics 2010*. WTO, Genewa 2010.

⁴ Wartość w cenach bieżących.

Tabela 3

Handel zagraniczny Polski z Chinami w latach 1995-2008

Lata	Eksport			Import		
	ogółem w mln USD	do Chin w mln USD	udział Chin w %	ogółem w mln USD	z Chin w mln USD	udział Chin w %
1995	22 894,9	35,4	0,2	29 049,7	465,1	1,6
2000	31 651,3	97,3	0,3	48 940,2	1 378,5	2,8
2005	89 378,1	590,6	0,7	101 538,8	5 496,6	5,4
2006	109 584,1	762,6	0,7	125 645,3	7 711,7	6,1
2007	138 785,0	986,5	0,7	164 172,5	11 753,4	7,2
2008	171 859,9	1 278,4	0,7	210 478,5	16 797,9	8,0

Źródło: Rocznik statystyczny handlu zagranicznego. GUS, Warszawa, roczniki z lat 1996-2009.

W polskim handlu zagranicznym dominują produkty przemysłowe (dane w tabeli 4). Stanowią one ponad 97% importu i ponad 98% eksportu. Większość z nich to produkty przetwórstwa przemysłowego: prawie cały eksport i ponad 85% przywożonych do naszego kraju dóbr.

Tabela 4

Struktura handlu zagranicznego Polski według PKWiU w latach 1995-2008 (w %)

Dział PKWiU	Nazwa*	1995		2000		2005		2008	
		EX	IM	EX	IM	EX	IM	EX	IM
01-05	Rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo	3,0	5,1	1,5	2,9	1,9	2,5	1,6	2,5
10-41	Produkty przemysłowe, w tym:	97,0	94,9	98,5	97,1	98,1	97,5	98,4	97,5
10-14	górnictwo i kopalnictwo	6,4	8,9	2,8	9,8	2,0	8,9	1,0	8,7
15-37	przetwórstwo przemysłowe	89,8	85,6	95,0	87,0	95,2	88,2	96,8	85,5
40-41	energia elektryczna, gaz, gorąca woda	0,4	0,0	0,5	0,0	0,7	0,1	0,4	0,3
	inne produkty przemysłowe	0,4	0,4	0,3	0,4	0,2	0,2	0,2	2,9
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Oznaczenia według PKWiU 1997 i PKWiU 2004.

Źródło: Ibid.

Ze względu na główny cel niniejszego artykułu, którym jest omówienie wskaźnika penetracji importowej naszego rynku przez towary przywożone z Chin, a także dominującą pozycję dóbr przemysłowych w naszej wymianie zagranicznej, dalsza analiza polsko-chińskich obrotów handlowych została ograniczona jedynie do importu tej właśnie grupy produktów (pominięto natomiast dokładną analizę struktury towarowej eksportu).

3. Struktura importu dóbr przemysłowych z Chin

Najważniejszymi produktami, które są importowane do naszego kraju z Chin, są urządzenia elektryczne i optyczne. W 2008 roku było to ponad 40% importu z tego kraju, a równocześnie ponad 20% ogółu takich dóbr przywożonych do Polski. Warto przy tym zauważyć, że w 1995 roku miały one około 20% udziału w imporcie z Chin, ale było to jedynie 2,5% ogólnego importu tych dóbr do Polski. Szczegółowe dane prezentuje tabela 5.

Tabela 5

Import z Chin według PKWiU w latach 1995-2008 (w %)

Dział PKWiU	Nazwa	1995		2000		2005		2008	
		struktura w %	udział w IM*	struktura w %	udział w IM*	struktura w %	udział w IM*	struktura w %	udział w IM*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10-14	Górnictwo i kopalnictwo	2,1	0,4	0,6	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
15-37	Przetwórstwo przemysłowe, w tym:	90,1	1,7	97,5	3,2	89,2	5,5	97,3	9,2
15-16	produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe	3,2	0,8	6,8	4,6	3,4	3,8	2,2	3,6
17-18	wyroby włókiennicze i odzież	12,8	2,4	12,2	5,8	5,1	5,8	11,2	23,2
19	skóry wyprawione i wyroby z nich	14,6	20,6	3,8	9,7	5,2	24,6	3,7	32,9
20	drewno i wyroby z drewna	0,4	1,0	0,4	1,6	0,5	3,1	0,5	5,1
21-22	masa celulozowa, papier, wyroby z papieru; zarejestro- wane nośniki informa- cji	0,6	0,2	0,6	0,5	0,6	1,0	0,6	2,0

cd. tabeli 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
23	koks i produkty rafinacji ropy naftowej	0,4	0,3	0,1	0,1	0,2	0,4	0,2	0,5
24	wyroby chemiczne	8,6	1,0	5,1	1,1	3,5	1,4	2,9	1,9
25	wyroby gumowe i z tworzyw sztucznych	2,7	1,0	2,7	1,7	2,5	2,9	2,3	4,6
26	wyroby z surowców niemetalicznych pozostałych	1,0	0,7	1,3	1,7	2,0	7,0	2,1	11,1
27-28	metale i podstawowe wyroby z metali	5,3	1,1	5,4	1,8	6,1	3,0	8,0	5,6
29	maszyny i urządzenia	3,8	0,5	6,4	1,6	8,1	3,9	10,2	7,9
30-33	urządzenia elektryczne i optyczne	19,4	2,5	37,3	6,8	41,6	15,7	43,9	23,4
34-35	sprzęt transportowy	1,0	0,2	2,1	0,5	2,8	1,2	2,8	1,7
36-37	produkty wytworzone gdzie indziej niesklasyfikowane	16,2	17,9	13,2	20,2	7,5	23,5	6,7	31,2
40-41	Energia elektryczna, gaz, gorąca woda	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10-41	Przemysł razem	92,2	1,6	98,1	2,9	89,5	5,0	97,6	8,3
	Pozostałe produkty**	7,8	2,3	1,9	1,7	10,5	20,9	2,4	3,6
	Ogółem	100	1,6	100	2,8	100	5,4	100	8,1

* Udział w imporcie dóbr danej grupy ogółem; w obliczeniach uwzględniono strumień importu o wartości co najmniej 50 tys. USD.

** Rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo; produkty przemysłowe gdzie indziej niesklasyfikowane (np.: antyki, dzieła sztuki).

Źródło: Ibid.

Drugą pod względem udziału w imporcie grupą dóbr są obecnie wyroby włókiennicze i odzież. Na początku analizowanego okresu znajdowały się na czwartym miejscu na liście najważniejszych produktów importowanych z Chin. W 1995 roku było to jedynie 2,4% polskiego importu tekstyliów. W 2008 roku stanowiły one już około 11% produktów importowanych z Chin, ale ponad 20% wyrobów włókienniczych i odzieży przywożonej do Polski ogółem.

Chiny są także bardzo znaczącym dostawcą skór i wyrobów ze skóry, a także produktów niesklasyfikowanych gdzie indziej (w tym m.in.: zabawki, artykuły piśmiennicze, gry planszowe). Prawie 33% wyrobów ze skóry przywożonych do Polski pochodzi z Chin (choć stanowią one zaledwie niecałe 4% importu z tego kraju). Pozostałe produkty przemysłowe importowane z Chin stanowią ponad 30% wszystkich takich dóbr kupowanych za granicą.

Ogółem produkty przetwórstwa przemysłowego to ponad 97% produktów importowanych z Chin. Stanowią one ponad 9% takich dóbr przywożonych do naszego kraju łącznie.

4. Wskaźnik penetracji importowej przez towary przemysłowe pochodzące z Chin

Wskaźnik penetracji importowej informuje o tym, jaka część krajowego popytu zaspokajana jest przez importowane produkty. Dla potrzeb niniejszej pracy przeprowadzono obliczenia, które pokazują, jaką część polskiego popytu na dobra przemysłowe zaspokajają produkty pochodzące z Chin.

W tabeli 6 zebrano wyniki obrazujące poziom penetracji importowej polskiego rynku ogółem oraz poziom penetracji naszego rynku przez towary kupowane w Chinach.

Tabela 6

Penetracja importowa polskiego rynku przez towary przemysłowe z Chin według PKWiU w latach 1995-2008 (w %)

Dział PKWiU	Nazwa*	1995		2000		2005		2008	
		ogółem	Chiny	ogółem	Chiny	ogółem	Chiny	ogółem	Chiny
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10-14	Górnictwo i kopalnictwo	28,1	0,1	47,2	0,1	50,2	0,1	51,5	0,1
15-37	Przetwórstwo przemysłowe, w tym:	28,6	0,5	39,7	1,3	47,9	2,6	51,0	4,7
15-16	produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe	9,4	0,1	9,8	0,4	13,5	0,5	17,9	0,6
17-18	wyroby włókiennicze i odzież	50,9	1,2	67,1	3,9	74,3	4,3	79,9	18,5
19	skóry wyprawione i wyroby z nich	31,3	6,4	59,7	5,8	80,6	19,8	77,2	25,4
20	drewno i wyroby z drewna	8,0	0,1	13,0	0,2	19,5	0,4	19,3	0,7
21-22	masa celulozowa, papier, wyroby z papieru; zarejestrowane nośniki informacji	23,9	0,1	26,3	0,1	28,7	0,3	29,4	0,6
23	koks i produkty rafinacji ropy naftowej	13,5	0,0	15,5	0,0	30,2	0,1	26,0	0,1
24	wyroby chemiczne	45,1	0,4	59,9	0,7	64,9	0,9	72,9	1,4
25	wyroby gumowe i z tworzyw sztucznych	31,4	0,3	39,7	0,7	42,4	1,2	44,9	2,1
26	wyroby z surowców nie-metalicznych pozostałych	17,8	0,1	19,3	0,3	19,6	1,4	18,6	2,1
27-28	metale i podstawowe wyroby z metali	25,3	0,3	39,4	0,7	51,0	1,5	50,9	2,9
29	maszyny i urządzenia	46,6	0,2	64,5	1,0	73,6	2,9	69,8	5,5

cd. tabeli 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30-33	urządzenia elektryczne i optyczne	50,1	1,2	68,9	4,7	80,0	12,6	93,8	22,0
34-35	sprzęt transportowy	34,6	0,1	60,5	0,3	77,2	1,0	78,3	1,4
36-37	produkty wytworzone gdzie indziej niesklasyfikowane	20,4	3,0	30,9	6,2	36,2	8,5	37,6	11,7
40-41	Energia elektryczna, gaz, gorąca woda	0,1	0,0	0,2	0,0	0,4	0,0	1,6	0,0
10-41	Ogółem przemysł	26,0	0,4	37,0	1,1	43,5	2,2	47,5	3,9

Źródło: Ibid.

Wskaźnik penetracji polskiego rynku dóbr przemysłowych wzrósł w badanych latach z 26% do 47,5%. Towary pochodzące z Chin zaspokajały w 1995 roku polski popyt na produkty przemysłowe w 0,4%, ale w 2008 roku poziom ten wzrósł do prawie 4%.

W poszczególnych grupach dóbr sytuacja jest jednak bardzo zróżnicowana. Najwyższe wartości wskaźnika można zaobserwować w odniesieniu do skór i wyrobów ze skóry (25,4%), urządzeń elektrycznych i optycznych (22%), wyrobów włókienniczych i odzieży (18,5%), produktów przemysłowych niesklasyfikowanych gdzie indziej (11,7%). W przypadku tych rodzajów dóbr wskaźnik penetracji importowej kształtuje się zatem na dużo wyższym poziomie niż dla produktów przemysłowych ogółem.

Polski popyt na produkty zaliczone do innych grup jest zaspokajany głównie przez produkty krajowe lub pochodzące z innych państw, ponieważ obliczona wartość wskaźnika penetracji importowej nie przekracza 6%. W zdecydowanej większości nie przekracza poziomu 4%, tj. poziomu, jaki zanotowano w 2008 roku dla dóbr przemysłowych ogółem.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza wskazuje, że z uwagi na różnicę potencjału nabywczego społeczeństwa, mierzonego PKB per capita, Polska jest atrakcyjnym rynkiem zbytu dla chińskich towarów, natomiast Chiny są trudnym rynkiem dla polskich eksporterów. Analiza udziału Chin w polskim handlu zagranicznym wydaje się to potwierdzać. Chiny są ważnym źródłem zaopatrzenia naszego kraju, ale niewielkim rynkiem zbytu.

Import z Chin ogranicza się do kilku wybranych grup towarów. Są to zasadniczo produkty przetwórstwa przemysłowego: odzież, wyroby włókiennicze, maszyny, urządzenia elektryczne i optyczne (w tym: komputery i podobne urządzenia), skóry i wyroby skórzane, zabawki, artykuły piśmiennicze. Łącznie stanowią one 3/4 importu z tego kraju.

Jednocześnie zauważyć można pewną zależność pomiędzy udziałem chińskich dóbr w polskim imporcie poszczególnych grup towarów a poziomem penetracji importowej polskiego rynku przez produkty pochodzące z badanego kraju. Te produkty, które mają duży udział w naszym imporcie podobnych dóbr, w znacznym stopniu pokrywają także zapotrzebowanie polskich konsumentów na nie⁵.

Dane przytoczone w pracy pozwalają przypuszczać, że wymiana towarowa pomiędzy Polską a Chinami będzie się rozwijać. Należy się spodziewać utrwalenia tendencji, jakie występowały do tej pory, tj. dynamicznego rozwoju importu z uwagi na wysoką konkurencyjność cenową chińskich produktów i rosnącą siłę nabywczą polskiego społeczeństwa. Z drugiej strony, nie należy raczej oczekiwać rozwoju eksportu. Rosnąca pozycja Chin jako producenta światowego oraz niska wartość PKB per capita ograniczają bowiem ich potrzeby i możliwości zaopatrywania się poza granicami własnego kraju.

Załącznik 1

Uwagi metodologiczne

W obliczeniach dotyczących struktury towarowej importu z Chin oraz wskaźnika penetracji importowej wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego. Posłużono się w szczególności Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług (PKWiU), Polską Klasyfikacją Działalności (PKD) oraz Polską Scaloną Nomenklaturą Celną (PCN).

Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług (PKWiU) opracowana została głównie dla potrzeb statystyki i stanowi podstawę do opracowania nomenklatur pochodnych wyrobów i usług, służących celom sprawozdawczości w zakresie produkcji, zbytu, obrotu towarowego itd. Jest powiązana z klasyfikacjami międzynarodowymi: Klasyfikacją Działalności Unii Europejskiej (NACE), Klasyfikacjami Produktów wg Działalności (CPA), Listą Produktów (PRODCOM).

⁵ Współczynnik determinacji poziomu penetracji importowej rynku według grup towarów przez udział w imporcie Polski według grup towarowych wynosi ok. 82%. Obliczenia własne.

Została wprowadzona z dniem 1 lipca 1997 roku⁶ i zastąpiła obowiązującą do tego dnia klasyfikację SWW. W kwietniu 2004 roku opublikowano nową klasyfikację PKWiU⁷, która z dniem 1 stycznia 2009 roku została zastąpiona przez PKWiU 2008⁸. Budowa nowych klasyfikacji nie różni się od pierwszej, przyjętej w 1997 roku. Nastąpiło jedynie jej uproszczenie⁹.

W pracy wykorzystano grupowanie według PKWiU 1997 (dla lat: 1995 i 2000) oraz PKWiU 2004 (dla lat: 2005 i 2008). Dane dotyczące importu gromadzone przez GUS według czterocyfrowych kodów PCN zostały przypisane do odpowiednich działów PKWiU zgodnie z kluczem powiązań.

Polska Klasyfikacja Działalności (PKD) została wprowadzona w 1997 roku¹⁰. Opracowano ją na podstawie Europejskiej Klasyfikacji Działalności¹¹ (EKD) i przez pierwsze dwa lata, tj. od 1 stycznia 1998 roku do 31 grudnia 1999 roku, PKD stosowano równolegle z EKD.

W 2004 roku PKD została zmieniona¹², a obecnie obowiązuje wersja z 2007 roku, tzw. PKD 2007¹³.

Klasyfikacja PKWiU jest oparta na PKD, co powoduje, że na pierwszych czterech poziomach (podsekcje, działy, grupy, klasy) podział produktów odpowiada podziałowi działalności przyjętemu w PKD, a czterocyfrowe symbole stosowane w obu klasyfikacjach są jednakowe.

Obliczenia ograniczone zostały do przetwórstwa przemysłowego (działy 15-37), wytwarzania i zaopatrywania w energię elektryczną, wodę i gaz (działy 40-41) i przemysłu wydobywczego (działy 10-14 PKWiU/PKD). Pominęto natomiast rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo.

W celu uzyskania pełnej porównywalności danych liczbowych wykorzystanych do obliczeń, w niektórych przypadkach dokonano sumowania danych dotyczących dwóch lub więcej działów PKWiU/PKD.

⁶ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 marca 1997 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz.U. 1997, nr 42, poz. 264.

⁷ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 6 kwietnia 2004 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz.U. 2004, nr 89, poz. 844.

⁸ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 października 2008 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz.U. 2008, nr 207, poz. 1293.

⁹ Warto nadmienić, że przez pewien czas PKWiU 1997, PKWiU 2004, PKWiU 2008 obowiązywały równolegle: w okresie od 1 stycznia 2009 do 31 grudnia 2009 PKWiU 2004 i 2008, od 1 stycznia 2010 do 31 grudnia 2010 stosowano PKWiU 2008 – w statystyce, ewidencji, dokumentacji, rachunkowości, urzędowych rejestrach, a przez cały okres pomiędzy lipcem 1997 a 31 grudnia 2010 PKWiU 1997 – w celach podatkowych.

¹⁰ Rozporządzenie Rady Ministrów z 7 października 1997 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności. Dz.U. 1997, nr 128, poz. 829.

¹¹ Official Journal of the European Communities nr L 293 z 1990 roku.

¹² Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 stycznia 2004 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności. Dz.U. z 2004 r. nr 33, poz. 289.

¹³ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności. Dz.U. z 2007 r. nr 251, poz. 1885.

THE IMPORT PENETRATION RATE OF POLISH MARKET BY COMMODITIES ORIGINATING FROM CHINA

Summary

The paper aims to discuss the changes in Poland's foreign trade with China between 1995 and 2008. It also attempts to analyze the level of import penetration rate of the Polish market by Chinese goods. The data quoted in the paper indicate that China became our significant supplier of the commodities. Share of this country in Polish imports increased from 1,6% to 8%. Characteristic phenomenon is the small growth of share of China in our exports. It was formed at the level of 0,2-0,7%. Generally, about 4% Poland's total demand for the industrial products in 2008 was supplied with commodities imported from China. The most important goods imported from this country are: optical and electrical equipment, textiles and textile products, leather and leather products, toys, literary articles. Also the import penetration rate is the highest for these groups of products (leather, leather products – 25,4%, optical and electrical equipment – 22%, textile products – 18,5%).

Grzegorz Głód

RESTRUKTURYZACJA SEKTORA ELEKTROENERGETYCZNEGO W POLSCE

Wprowadzenie

Od wielu lat jesteśmy świadkami zmian zachodzących w związku z procesem integracji europejskiej, które mają wpływ na prawie wszystkie sfery działalności gospodarczej w Polsce i sprawiają, że zapewnienie konkurencyjności polskich przedsiębiorstw staje się kluczowym problemem zarządzania. Szczególnego znaczenia nabierają zmiany odnoszące się do funkcjonowania w strukturach europejskich sektorów strategicznych dla gospodarki polskiej. Takim sektorem jest z pewnością sektor elektroenergetyczny, który od początku lat 90. XX wieku podlega procesom restrukturyzacyjnym skutkującym powolnym wyłanianiem się konkurencyjnego rynku energii elektrycznej.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało konieczność zmian w polskim sektorze elektroenergetycznym, zwłaszcza w perspektywie integracji europejskiego rynku energii. Uchwalona 26 czerwca 2003 roku przez Parlament Europejski i Radę Unii Europejskiej Dyrektywa 2003/54/EC formułuje przepisy zobowiązujące kraje europejskie do przyspieszenia procesu liberalizacji obrotu energią elektryczną w skali europejskiej. W artykule zaprezentowano zmieniające się założenia polityki Polski w stosunku do sektora elektroenergetycznego oraz ocenę stopnia ich realizacji.

1. Specyfika rynku energii elektrycznej

Rynek energii elektrycznej jest rynkiem bardzo specyficznym ze względu na produkt – energię elektryczną, która jest przedmiotem transakcji. Specyfika ta jest związana z tym, iż:

- system elektroenergetyczny stanowi jeden obwód elektryczny złożony ze źródeł (elektrowni) i odbiorców, przy czym produkcja i zużycie są nierozdzielne,

- zapotrzebowanie jest zmienne w czasie,
- nie można w systemie określić elektrowni, z której energia dopływa do finalnego odbiorcy,
- energia elektryczna praktycznie nie może być magazynowana.

Do charakterystycznych cech determinujących kształt i warunki funkcjonowania rynku energii elektrycznej można zaliczyć: konieczność długookresowego i bieżącego, precyzyjnego zbilansowania dostaw i poboru energii w systemie, brak praktycznie i ekonomicznie uzasadnionych możliwości składowania energii elektrycznej, potencjalne dotkliwe skutki gospodarcze i społeczne zakłóceń rynkowych, brak krótkookresowej elastyczności cenowej popytu, sterowanie infrastrukturą sieciową w elektroenergetyce prowadzone w warunkach monopolu naturalnego, występowanie istotnych ograniczeń technicznych wdrożenia rynkowych mechanizmów ekonomicznych, ograniczone możliwości krótkookresowej substytucji energii elektrycznej innymi nośnikami energii¹.

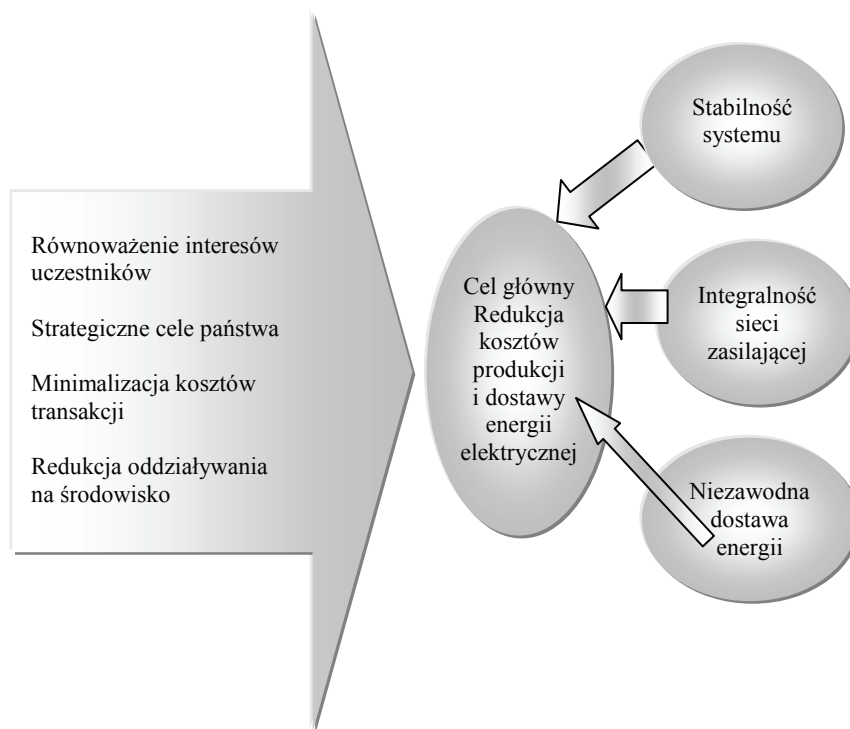
Produkcja i handel energią elektryczną są działaniami obciążonymi dużym ryzykiem. Zmienność cen, która jest pochodną struktury rynku energii, wpływa równocześnie na przedsiębiorstwa zajmujące się sprzedażą, jak i wytwarzaniem energii elektrycznej. Dla rynku energii elektrycznej nie ma alternatywy, tak jak w przypadku rynków kapitałowych, gdzie inwestowane środki finansowe mogą zostać przeniesione na inne rynki. Energia elektryczna nie może zostać zastąpiona przez żaden inny nośnik, a jej niezbędność w życiu codziennym sprawia, że posiada ona kluczowe znaczenie dla rozwoju i konkurencyjności każdej gospodarki².

Nadrzędnymi celami funkcjonowania rynku energii elektrycznej są zapewnienie jej racjonalnych cen, niezawodnych dostaw energii o wysokich parametrach jakościowych oraz zagwarantowanie rynkowych rentowności podmiotów funkcjonujących w elektroenergetyce. Podstawowym założeniem wdrożenia rynku jest oddzielenie energii elektrycznej jako produktu od jej dostaw jako usług sieciowych (przesył i rozdział, zapewnienie jakości, koordynacja dostaw i bilansowanie zapotrzebowania). Umożliwia to oddzielne ustalanie cen produktu i usług oraz wprowadzenie konkurencyjnych zasad obrotu energią elektryczną³. Cele funkcjonowania rynku energii elektrycznej prezentuje rys. 1.

¹ M. Zerka: *Strategie na rynkach energii elektrycznej*. Instytut Doskonalenia Wiedzy o Rynku Energii, Warszawa 2003, s. 20-21.

² D. Michalski, B. Krysta, P. Lełątko: *Zarządzanie ryzykiem na rynku energii elektrycznej*. Instytut Doskonalenia Wiedzy o Rynku Energii, Warszawa 2004, s. 52.

³ *Jaki model rynku energii?* Red. M. Okólski. Biblioteka URE, Warszawa, grudzień 2001.



Rys. 1. Cele działania rynku energii elektrycznej i sposoby ich osiągnięcia

Źródło: *Jaki model...*, op. cit.

Cechy energii elektrycznej są źródłem problemów, które muszą rozwiązać uczestnicy rynku energii elektrycznej, co obrazuje tabela 1.

Tabela 1

Cechy energii elektrycznej jako źródło problemów oraz proponowane rozwiązania

CECHA	PROBLEM	METODA ROZWIĄZANIA
Brak możliwości magazynowania	Zakontraktowana wielkość dostawy na ogół nie odpowiada rzeczywistemu zużyciu energii	Zarządzanie fizyczną pozycją
Niska elastyczność popytu	Możliwość przekontraktowania	Zarządzanie kontraktami
Konieczność bilansowania w czasie rzeczywistym	Operator systemu odpowiada za jego zbilansowanie	Precyzyjne grafikowanie pozycji

Źródło: D. Michalski, B. Krysta, P. Lełątko: Op. cit., s. 52.

W tabeli 2 przedstawiono natomiast produkty, które są przedmiotem oferty na tym rynku.

Tabela 2

Przedmiot oferty na rynku energii elektrycznej

PRODUKT	CO JEST OFERTĄ KUPNA/SPRZEDAŻY
Sterowanie wytwarzaniem	Wytwórca steruje procesem wytwarzania zgodnie z wymaganiami kupującego
Energia/moc	Energia/moc generowana jest ofertą sprzedaży ze strony wytwórcy
Rezerwa natychmiastowa	Dostępna natychmiastowo (tj. ulokowana w pracujących jednostkach)
Moc bierna	Wytwórca oferuje moc bierną, ale ogranicza ofertę energii/mocy (czynnej)
Rezerwa o krótkim czasie dostępu	Dostępna w czasie do 15 minut (ulokowana w jednostkach o szybkim rozruchu)
Rezerwa zimna	Dostępna w czasie 4 godzin (wymaga dłuższej procedury uruchamiania)
Niepodjęcie wytwarzania	Należność za nieuruchomienie jednostki

Źródło: J. Malko, A. Weron: *Rynek energii elektrycznej; Mechanizmy funkcjonowania*. Materiały CIRE, Warszawa 2000.

Oferta sprzedaży na rynku energii elektrycznej jest znacząco zróżnicowana. Zauważyć można, że jedynie towar pod nazwą energia/moc występuje na podstawowym rynku energii elektrycznej, pozostałe towary są – zgodnie z terminologią przyjętą w elektroenergetyce – usługami systemowymi, obejmującymi regulację częstotliwości i mocy wymiennej, regulację poziomu napięć (na drodze sterowania rozpyłkami mocy biernej) oraz gotowość do dostarczenia mocy/energii na żądanie (rezerwa o zróżnicowanych czasach dostępu)⁴.

Rynek energii elektrycznej działa na dwóch poziomach. Pierwszym z nich jest rynek hurtowy, w którym uczestniczą producenci energii elektrycznej i nabywcy hurtowi. Drugim poziomem jest rynek detaliczny, gdzie producenci energii oferują odbiorcom dostawę energii, konkurując ze sobą ceną, warunkami dostawy oraz usługami dodatkowymi.

⁴ Ibid.

2. Uwarunkowania krajowe i międzynarodowe funkcjonowania sektora elektroenergetycznego

Uchwalona 19 grudnia 1996 roku przez Parlament Europejski i Radę Unii Europejskiej Dyrektywa 96/92/EC w sprawie jednolitych zasad wewnętrznego rynku energii elektrycznej wymogła przeniesienie zawartych w niej regulacji do systemu prawnego poszczególnych krajów członkowskich. Wraz z uchwaleniem prawa energetycznego, zgodnego z Dyrektywą, Polska faktycznie rozpoczęła wdrażanie reform sektora elektroenergetycznego. Za filary prowadzonej reformy uznano szybkie przeprowadzenie prywatyzacji spółek podsektora wytwarzania i dystrybucji energii oraz wprowadzenie odpowiednich przepisów do krajowego prawodawstwa umożliwiających rozwój wolnego rynku w zakresie obrotu energią elektryczną⁵. Powyższe działania zostały umożliwione dzięki:

- wejściu w życie ustawy Prawo energetyczne w dniu 10 kwietnia 1997 roku,
- powołaniu Urzędu Regulacji Energetyki,
- opracowaniu i wdrożeniu przepisów wykonawczych do ustawy,
- przeniesieniu kompetencji ministra finansów w zakresie stanowienia cen energii elektrycznej na prezesa Urzędu Regulacji Energetyki,
- rozpoczęciu koncesjonowania działalności oraz zatwierdzania taryf przedsiębiorstw energetycznych.

Te działania oraz postępująca prywatyzacja w sektorze stanowiły kluczowe wyznaczniki decydujące o kształcie tworzącego się rynku energii elektrycznej w Polsce.

W grudniu 1998 roku, po zakończeniu przez prezesa URE koncesjonowania z urzędu przedsiębiorstw elektroenergetycznych, w Polskich Sieciach Elektroenergetycznych podjęte zostały prace nad zasadami, procedurami i systemami, które miały pozwolić na realizację podstawowych zadań przypisanych operatorowi systemu przesyłowego. Tymi zadaniami są przede wszystkim planowanie i bezpieczne prowadzenie ruchu systemu elektroenergetycznego po wdrożeniu rozwiązań rynkowych, zapewnianie zbilansowania dostaw energii w systemie, dostawy rezerwowe odbiorcom, realizacja kontraktów w obrocie energią, budowa planów koordynacyjnych produkcji. Na początku kwietnia 1999 roku ministrowie gospodarki, finansów i Skarbu Państwa przyjęli harmonogram działań dla liberalizacji rynku energii elektrycznej i prywatyzacji sek-

⁵ Por. M. Kłysz: *Rynek energii elektrycznej w Polsce*. „Przegląd Organizacji” 1999, nr 6.

tora elektroenergetyki, zakładający powstanie dokumentu zawierającego m.in. koncepcję powołania i funkcjonowania giełdy energii elektrycznej. Przyjęty został również projekt działań w stosunku do kontraktów długoterminowych na dostawę energii elektrycznej zawartych przez PSE SA, pozwalający na stopniowe otwieranie rynku na konkurencję. Od 1 lipca 2000 roku została uruchomiona giełda energii elektrycznej⁶.

22 lutego 2000 roku Rada Ministrów przyjęła „Założenia Polityki Energetycznej Polski do 2020 roku”. Dokument ten ma ważne znaczenie dla funkcjonowania podmiotów w sektorze elektroenergetycznym. Za główne elementy polityki energetycznej uznano: bezpieczeństwo energetyczne (rozumiane jako stan gospodarki umożliwiający pokrycie bieżącego i perspektywicznego zapotrzebowania odbiorców na paliwa i energię, w sposób technicznie i ekonomicznie uzasadniony, przy zachowaniu wymagań ochrony środowiska), poprawę konkurencyjności krajowych podmiotów gospodarczych oraz produktów i usług oferowanych na rynkach międzynarodowych, jak też rynku wewnętrznym, ochronę środowiska przyrodniczego przed negatywnymi skutkami oddziaływania procesów energetycznych.

Wśród strategicznych kierunków działań państwa wyróżniono:

- Strategię zintegrowanego zarządzania energią i środowiskiem – w polskiej polityce energetycznej, podobnie jak w polityce Unii Europejskiej, pojawia się problem ochrony środowiska przyrodniczego. W tej sytuacji priorytet uzyskują rozwiązania o charakterze zintegrowanym. Zastosowanie tego typu rozwiązań prowadzi do znaczącego zmniejszenia zużycia nośników energii, co równocześnie redukuje negatywny wpływ na środowisko i poprawia efektywność ekonomiczną przedsiębiorstwa.
- Strategię decentralizacji organizacyjno-technicznej systemów energetycznych – w świetle prawa energetycznego organy samorządu gminnego mają być aktywnym realizatorem polityki energetycznej państwa, np. poprzez: rozwój rozproszonych źródeł mocy, przyspieszone wykorzystanie lokalnych zasobów energii, głównie odnawialnej, rozwój lokalnych rynków energetycznych.
- Strategię liberalizacji sieciowych rynków energetycznych – podstawowe jej etapy to: restrukturyzacja, prywatyzacja, regulacja, deregulacja, docelowa konkurencja na rynkach energii.
- Strategię poprawy efektywności energetycznej – podjęcie działań zmierzających do istotnego obniżenia energochłonności sektora gospodarki.

⁶ Por. M. Zerka: *Model rynku energii elektrycznej w Polsce*. Materiały PSE SA.

- Poprawę bezpieczeństwa energetycznego i ekologicznego.
- Poprawę pozycji konkurencyjnej krajowych podmiotów gospodarczych, wskutek obniżenia składnika kosztu energetycznego w cenie wytworzonych towarów i usług.
- Wzrost ogólnej efektywności gospodarowania i poprawy warunków życia społeczeństwa – fundamentów długotrwałego, zrównoważonego rozwoju⁷.

W kwietniu 2002 roku nastąpiła korekta wyżej wymienionego dokumentu rządowego. Działania rządu i instytucji rządowych zostały przedstawione w trzech obszarach problemowych:

- Kreowanie polityki energetycznej – celem krótko- i średnioterminowym jest redukcja kosztów funkcjonowania energetyki przy poprawie stanu bezpieczeństwa energetycznego (według ustawowej definicji bezpieczeństwo energetyczne kraju to zespół działań zmierzających do stworzenia takiego systemu prawno-ekonomicznego, który wymuszałyby: niezawodność dostaw, konkurencyjność (tworzenie jednakowych warunków konkurencji dla wszystkich uczestników rynku energii), spełnienie wymogów ochrony środowiska).
- Polityka regulacyjna wobec energetyki (polityka promowania konkurencji, polityka inwestycyjna, polityka cenowa).
- Polityka właścicielska (działania restrukturyzacyjne, wzrost efektywności funkcjonowania sektora, poprawa jakości obsługi odbiorców)⁸.

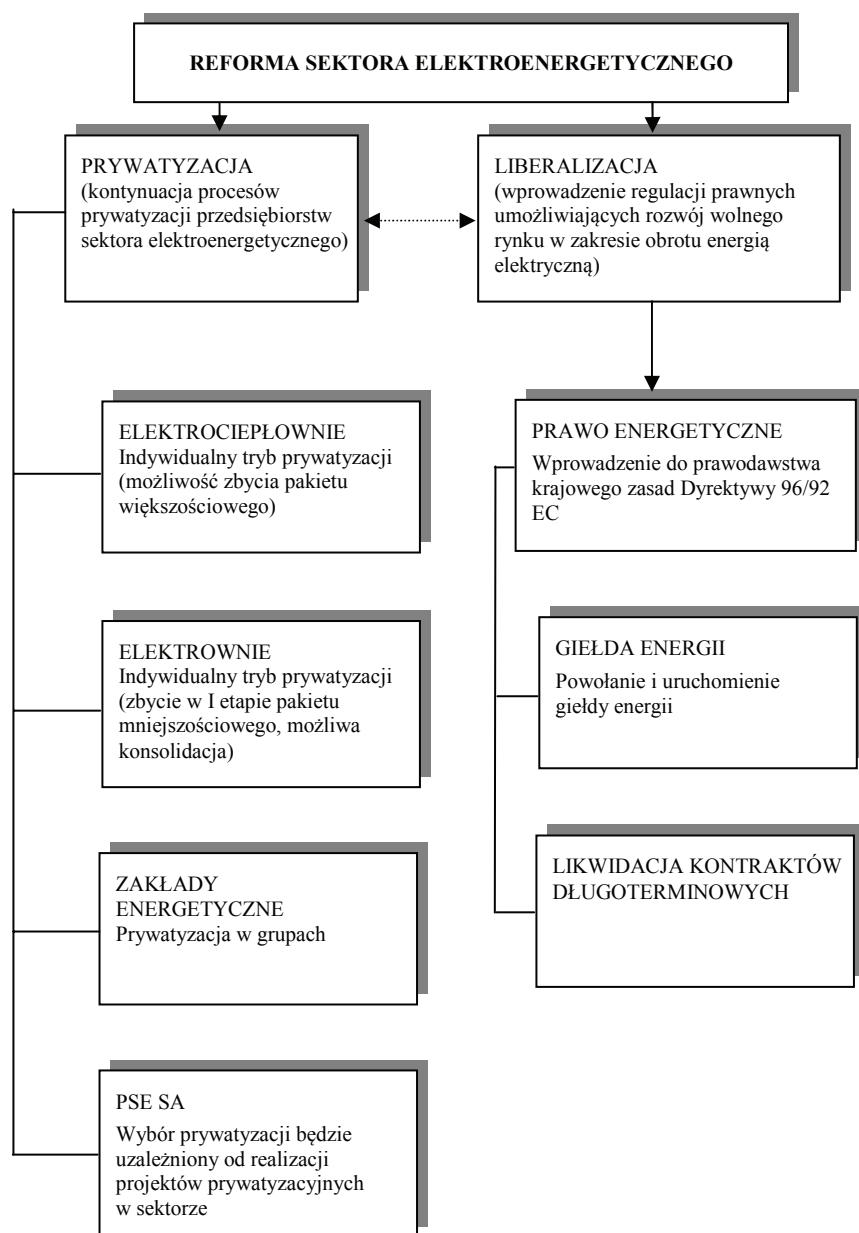
W wyniku przyjęcia „Programu wprowadzania rynku energii elektrycznej w Polsce” (10 kwietnia 2001 roku) określono i zrealizowano kolejne zadania: prezes URE zwolnił z dniem 1 lipca 2001 roku przedsiębiorstwa energetyczne zajmujące się wytwarzaniem i obrotem energią elektryczną z obowiązku przedkładania taryf do zatwierdzenia; z dniem 1 września 2001 roku rozpoczął funkcjonowanie dobowo-godzinowy rynek bilansujący; z dniem 1 lipca 2001 roku wprowadzone zostały taryfy energii elektrycznej z uwzględnieniem systemu opłat kompensacyjnych (zgodnie z art. 45 ust. 1a ustawy Prawo energetyczne, w taryfach przedsiębiorstw sieciowych zostały uwzględnione koszty przedsiębiorstw wytwórczych związane z nakładami inwestycyjnymi z zakresu ochrony środowiska i efektywności wytwarzania w latach 1993-1998)⁹.

Przebieg procesu restrukturyzacji sektora elektroenergetycznego przedstawia rys. 2.

⁷ *Założenia Polityki Energetycznej Polski do 2020 roku*. Dokument rządowy z dnia 22 lutego 2000 roku.

⁸ Szerzej: *Ocena realizacji i korekta założeń polityki energetycznej Polski do 2020 roku*. Dokument rządowy z dnia 2 kwietnia 2002 roku.

⁹ *Aktualizacja programu wprowadzania konkurencyjnego rynku energii elektrycznej w Polsce*. Dokument rządowy przyjęty w dniu 28 stycznia 2003 roku.



Rys. 2. Reforma sektora elektroenergetycznego

Jednakże mimo podjętych działań nie stworzono warunków do działań na rynku opartych na zasadach wolnej konkurencji w całym sektorze elektroenergetycznym. Aktualizacja programu rządowego ze stycznia 2003 roku zakłada dalszą i konsekwentną likwidację ograniczeń mechanizmu konkurencji w sferze wytwarzania poprzez: zapewnienie ceny rynkowej węgla kamiennego, uwolnienie podaży energii elektrycznej z kontraktów długoterminowych, opracowanie degresywnych taryf transportowych węgla kamiennego, uelastycznienie obowiązku zakupu energii elektrycznej wytwarzanej w skojarzeniu z wytwarzaniem ciepła, stymulowanie proekologicznych zachowań w krajowych źródłach wytwarzania energii elektrycznej¹⁰.

W czerwcu 2003 roku Parlament Europejski i Rada Unii Europejskiej wydały Dyrektywę 2003/54/WE w sprawie wspólnych zasad dla wewnętrznego rynku energii elektrycznej, która uchyliła obowiązującą Dyrektywę 96/92/WE. Wprowadziła ona następujące zmiany: ochroną zostały objęte gospodarstwa domowe i małe firmy poprzez zapisy zobowiązujące władze państw członkowskich do wyznaczania tzw. dostawców ostatniej szansy, wszystkie przedsiębiorstwa muszą podłączać odbiorców do sieci na podstawie taryf organów regulacyjnych, na rachunkach lub materiałach promocyjnych istnieje obowiązek zamieszczania informacji związanych z aspektami ekologicznymi dostarczanej energii elektrycznej, od 1 lipca 2004 roku wszyscy odbiorcy niebędący gospodarstwami domowymi mają prawo wyboru dostawcy (wszystkim bez wyjątku prawo to przysługuje od 1 lipca 2007 roku), zastosowanie konieczności wydzielania operatorów przesyłowych z powiązań z innymi sferami działalności na rynku energii elektrycznej (np. kwestia zarządzania przez te same osoby w podsystemie przesyłu i wytwarzania)¹¹. W Polsce według rozporządzenia ministra gospodarki pracy i polityki społecznej z dnia 20 stycznia 2003 roku przyjęto harmonogram uzyskiwania przez odbiorców prawa do korzystania z usług przesyłowych, który zakłada od 1 stycznia 2003 roku taką możliwość dla odbiorców powyżej 10 GWh rocznie, od 1 stycznia 2004 roku odbiorców powyżej 1 GWh, a od 1 stycznia 2006 roku – dla wszystkich odbiorców¹².

Przyjęta przez rząd 7 czerwca 2005 roku „Aktualizacja programu realizacji polityki właścicielskiej Ministra Skarbu Państwa w odniesieniu do sektora elektroenergetycznego” dopuszcza dwa (poziomy i pionowy) kierunki integracji sektora elektroenergetycznego. Nadrzędnym celem integracji pionowej powinno być przede wszystkim obniżenie kosztów finansowych i operacyjnych

¹⁰ Ibid.

¹¹ J. Brzóska: *Możliwości wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw energetycznych wobec wyzwań liberalizacji rynku. Nowoczesność przemysłu i usług – nowe wyzwania*. Red. J. Pyka. TNOiK, Katowice 2004, s. 235-238.

¹² Ibid., s. 238.

zintegrowanych w ten sposób przedsiębiorstw, a nie zapewnienie trwałej quasi-monopolistycznej kontroli nad częścią rynku czy też subsydiowania skrośnego nieefektywnych obszarów działalności¹³.

3. Skutki restrukturyzacji sektora elektroenergetycznego

Dzisiaj bez większego ryzyka można uznać, że efektem rozwoju europejskiego rynku energii elektrycznej będzie generalne zmniejszenie zróżnicowania cen w poszczególnych krajach, co tylko do pewnego stopnia można traktować jako wynik zadziałania mechanizmów bezpośredniej konkurencji energii w obrocie międzynarodowym. Zasadniczej przyczyny tego zjawiska należy upatrywać w deregulacji poszczególnych rynków krajowych, na których w miejsce dotychczasowych mało wydajnych monopolów będą mogły pojawiać się nowe przedsiębiorstwa przystosowane do działania w warunkach konkurencji. Wprowadzenie przez Dyrektywę (96/92/EC) jednolitych warunków rozwoju podsektora wytwarzania energii elektrycznej oraz zasad wykorzystania sieci przesyłowych, ograniczenie protekcjonizmu państwowego i nakładania na przedsiębiorstwa energetyczne obowiązków o charakterze użyteczności publicznej, głębiej i szybciej zmieniają elektroenergetykę niż ograniczony wieloma barierami handel międzynarodowy. Przesyłanie energii elektrycznej pomiędzy różnymi krajami, po przełamaniu barier o charakterze formalnoprawnym, technicznym i ekonomicznym, z pewnością pomoże w bardziej efektywnym wykorzystaniu ich zasobów energetycznych, w tym zwłaszcza odnawialnych źródeł energii¹⁴. Do najistotniejszych skutków liberalizacji należy zaliczyć: otwarcie rynku dla atrakcyjniejszej cenowo energii, wywierające presję na rynek i wpływające w istotny sposób na redukcję cen energii, konieczność radykalnej obniżki kosztów w elektrowniach dla zagwarantowania sobie dalszego funkcjonowania na rynku energii, wymuszanie w związku z tym dalszego intensywnego rozwoju istniejących technologii wytwarzania energii elektrycznej oraz rozwój nowych technologii¹⁵. W dniu 10 listopada 2009 roku Rada Ministrów przyjęła uchwałę w sprawie polityki energetycznej Polski do 2030 roku. Polityka określa sześć podstawowych kierunków rozwoju polskiej energetyki:

1. Poprawa efektywności energetycznej.

¹³ Aktualizacja programu realizacji polityki właścicielskiej Ministra Skarbu Państwa w odniesieniu do sektora elektroenergetycznego z dnia 28 stycznia 2003 roku. Dokument rządowy przyjęty w dniu 7 czerwca 2005 roku.

¹⁴ Por. L. Juchniewicz: *Regulacja polskiego sektora energetycznego a akcesja do Unii Europejskiej*. Materiały URE, Warszawa 2001, także: J. Żelikowski: *Strategia rozwoju branży energetycznej w krajach Unii Europejskiej*. „Rynek Energii” 2003, nr 6.

¹⁵ M. Pawlik: *Odtwarzanie mocy wytwórczych w energetyce Polski i Unii Europejskiej*. „Wokół Energetyki” 2003.

2. Wzrost bezpieczeństwa dostaw paliw i energii.
3. Dywersyfikacja struktury wytwarzania energii elektrycznej – wprowadzenie energetyki jądrowej.
4. Rozwój wykorzystania odnawialnych źródeł energii.
5. Rozwój konkurencyjnych rynków paliw i energii.
6. Ograniczenie oddziaływania energetyki na środowisko.

Podsumowanie

Kreowanie polityki energetycznej, w tym w zakresie restrukturyzacji sektora elektroenergetycznego, jest procesem złożonym i dynamicznym. Należy podkreślić, że ocena społeczna tych procesów nie jest całkiem pozytywna. Częściowa konsolidacja sektora elektroenergetycznego w Polsce (m.in.: powstanie grup Tauron i PGE) oraz prywatyzacja części przedsiębiorstw z tego sektora na pewno wpłyną na wzrost efektywności procesów zarządczych. Jednak ogromne potrzeby inwestycyjne wynikające z zaniechań w tym obszarze w ubiegłych latach oraz konieczność dostosowania się do norm unijnych w zakresie uregulowań polityki ekologicznej sprawiają, że ceny energii w Polsce będą coraz wyższe. Natomiast w obliczu katastrofy w japońskiej elektrowni atomowej założenia dotyczące wprowadzenia energii jądrowej będą mocno kontrowersyjne z punktu widzenia społecznego i ekonomicznego (projekt jest obciążony większym ryzykiem i nie będzie stosunkowo łatwo znaleźć potencjalnego inwestora). Dlatego powstaje konieczność kolejnego zrewidowania założeń polityki energetycznej naszego kraju – na pewno w sygnalizowanym obszarze.

AN ELEKTROENERGETIC SECTOR IN POLAND – AN ASSESSMENT OF RESTRUCTURISATION AND DEVELOPMENTAL PERSPECTIVE

Summary

For many years we have been the witness of many changes which have been closely related with the process of European integration. That particular process not only has got a large influence on the almost whole spheres of economy activity in Poland, but also has made that assurance of competitiveness in Polish enterprises starts to be a key's problem in management. However, one should realize that the most important changes are these which are related

to the existence in the European structures, strategic sectors of Polish economy. In this article, the author has presented the course of restructurisation of the electroenergetic sector in Poland with taking the next modifications of Polish energetical politics into consideration.

Alina Lipińska-Słota

UDZIAŁ TRANSPORTU LĄDOWEGO W OBSŁUDZE POLSKIEGO HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO

Wprowadzenie

Transport jest procesem produkcyjnym, którego celem jest pokonywanie przestrzeni. Uwzględniając fakt, że transport podlega prawom ekonomicznym, które przejawiają się w każdym ludzkim procesie gospodarowania, można powiedzieć, że transport jest procesem produkcyjnym, poprzez który ludzie – w warunkach ograniczoności zasobów – dokonują przemieszczania osób, rzeczy i energii w przestrzeni po to, aby zaspokoić swoje różnorodne potrzeby i pragnienia¹.

Pod pojęciem transportu towarowego należy rozumieć świadczenie usług polegających na przemieszczaniu ładunków oraz usług dodatkowych bezpośrednio z tym związanych².

Transport odgrywa istotną rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym kraju, umożliwia sprawne funkcjonowanie poszczególnych działów gospodarki narodowej, jest czynnikiem intensyfikującym rozwój. Brak spójności między działalnością transportową a pozostałymi działami gospodarki narodowej osłabia ogólne możliwości rozwojowe. Między rozwojem gospodarki narodowej a rozwojem systemu transportowego istnieje ścisła zależność, wynikająca z faktu, że transport obsługuje pozostałe działy gospodarki³.

W gospodarowaniu transport spełnia funkcje: konsumpcyjną, produkcyjną i integracyjną, które świadczą o komplementarności transportu w stosunku do pozostałych działów gospodarki, co oznacza brak możliwości zastąpienia działalności transportowej inną działalnością. Należy jednak pamiętać, że transport powinien oferować usługi o coraz wyższej jakości, dostosowane do popytu na przewozy i właściwą strukturę gałęziową, tak by nie hamować rozwoju gospodarki⁴.

¹ *Transport i spedycja w handlu zagranicznym*. Red. T. Szczepaniak. PWE, Warszawa 2002, s. 16.

² J. Neider: *Transport międzynarodowy*. PWE, Warszawa 2008, s. 11.

³ *Transport*. Red. W. Rydzkowski, K. Wojewódzka-Król. PWN, Warszawa 2000, s. 11.

⁴ *Ibid.*, s. 13.

1. Transport w systemie logistycznym

Transport jako jeden z ważniejszych elementów systemu logistycznego spełnia istotne zadania mające na celu ustalenie fizycznego kontaktu dostawców surowców i producentów, producentów i centrów dystrybucji, centrów dystrybucji i odbiorców⁵.

Znaczenie poszczególnych systemów gałęziowych dla systemu logistycznego kraju jest zróżnicowane. Dominującą rolę odgrywa transport drogowy – zarówno pod względem wykonanej pracy przewozowej (67,7%), jak i przewiezionej masy ładunków (84,3%). Na drugim miejscu znajduje się transport kolejowy – 15,4% wykonanej pracy przewozowej i 11,9% przewiezionej masy ładunków. Transport morski pod względem wykonanej pracy przewozowej zajmuje trzecie miejsce (8,4%), natomiast czwarte, jeśli chodzi o masę przewiezionych ładunków (0,5%). Transport rurociągowy lokuje się na czwartym miejscu, biorąc pod uwagę wielkość pracy przewozowej (8,1%) i na trzecim pod względem przewiezionej masy ładunków (3,0%). Znaczenie żeglugi śródlądowej w przewozach krajowych jest niewielkie zarówno pod względem wykonanej pracy przewozowej (0,4%), jak i przewiezionej masy ładunków (0,3%). Udział transportu lotniczego w krajowych przewozach towarowych jest mniejszy niż 1,0%, dlatego też w wielu analizach statystycznych jest pomijany⁶.

W międzynarodowych przewozach ładunków dominujące znaczenie ma również transport samochodowy z 51,2% udziału w przewiezionej masie ładunków. Na drugim i trzecim miejscu znajdują się transport kolejowy i rurociągowy z udziałem odpowiednio 23,1% oraz 20,1% w ogólnej masie przewiezionych ładunków. Żegluga morską i śródlądową w 2009 roku w przewozach międzynarodowych przewieziono odpowiednio 4,0% i 1,5% ogólnej masy ładunków⁷.

2. Wymiana handlowa Polski z zagranicą

O wielkości zapotrzebowania na transport ze strony podmiotów realizujących wymianę handlową Polski z zagranicą decydują wartość oraz wolumen (w tonach) polskiego eksportu i importu. Kształtowanie się wielkości obrotów handlu zagranicznego Polski w latach 2004-2009 przedstawiono w tabeli 1.

⁵ Ibid., s. 11.

⁶ *Transport – wyniki działalności w 2009 r.* GUS, Warszawa 2010, s. 84.

⁷ Ibid., s. 85.

Tabela 1

Obroty handlu zagranicznego oraz główni partnerzy

Wyszczególnienie	Wartość w mln dol. USA	Pierwszy partner; udział w %	Drugi partner; udział w %	Trzeci partner; udział w %
1	2	3	4	5
2004 Import	88 156,4	Niemcy, 24,4	Włochy, 7,9	Rosja, 7,2
Eksport	73 781,2	Niemcy, 30,1	Włochy, 6,1	Francja, 6,0
2005 Import	101 538,8	Niemcy, 24,7	Rosja, 8,9	Włochy, 7,1
Eksport	89 378,1	Niemcy, 28,2	Francja, 6,2	Włochy, 6,1
2006 Import	125 645,3	Niemcy, 24,0	Rosja, 9,7	Włochy, 6,8
Eksport	109 584,1	Niemcy, 27,2	Włochy, 6,5	Francja, 6,2
2007 Import	164 172,5	Niemcy, 24,1	Rosja, 8,7	Chiny, 7,1
Eksport	138 785,0	Niemcy, 25,9	Włochy, 6,6	Francja, 6,1
2008 Import	210 478,5	Niemcy, 23,0	Rosja, 9,7	Chiny, 8,1
Eksport	171 859,9	Niemcy, 25,0	Francja, 6,2	Włochy, 6,0
2009 Import	149 569,8	Niemcy, 22,4	Chiny, 9,3	Rosja, 8,5
Eksport	136 641,3	Niemcy, 26,2	Francja, 6,9	Włochy, 6,9

Źródło: *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2009*. GUS, Warszawa 2009, s. 36; *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2010*. GUS, Warszawa 2010, s. 37.

Jak wskazują dane z tabeli 1, w ostatnich latach głównym partnerem Polski w obrotach handlowych były Niemcy. Na pozostałych miejscach plasują się Rosja, Francja, Chiny i Włochy.

Na kształtowanie się sytuacji w globalnej gospodarce w 2009 roku istotny wpływ miał światowy kryzys gospodarczy. W ostatnim kwartale 2008 roku recesja dotknęła najlepiej rozwinięte kraje, a w konsekwencji osłabienie koniunktury odnotowano także na rynkach wschodzących. Uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne polskiego handlu zagranicznego uległy istotnemu pogorszeniu. Według danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego w 2009 roku odnotowano spadek globalnego PKB o 0,6%, a wolumen handlu międzynarodowego obniżył się o 12%. Spadek PKB w Unii Europejskiej wyniósł 4%. W Polsce nastąpił drastyczny spadek obrotów z zagranicą, przy czym tempo spadku eksportu było mniejsze od tempa spadku importu⁸.

⁸ *Polska 2010. Raport o stanie gospodarki*. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010, s. 8.

W ostatnim kwartale 2008 roku sytuacja w polskim eksporcie uległa złamaniu. Negatywna tendencja utrzymywała się przez okres trzech kwartałów 2009 roku, kiedy spadek eksportu wynosił ok. 20% kwartalnie. Poprawa nastąpiła w czwartym kwartale 2009 roku. Wtedy eksport spadł o 0,4%. W całym 2009 roku eksport ukształtował się na poziomie 98,3 mld EUR, wykazując spadek o 15,5%⁹. W imporcie sytuacja kształtowała się podobnie. Ostatecznie wartość importu wyniosła 107,5 mld EUR, czyli o 24,5% mniej niż w 2008 roku¹⁰.

W strukturze geograficznej polskiego handlu zagranicznego dominującym obszarem są kraje Unii Europejskiej, na którą w 2009 roku przypadało 79,7% polskiego eksportu i 61,9% importu do Polski. Znaczący udział mają także kraje WNP oraz Chiny. W wymianie z krajami Unii Europejskiej odnotowano dodatnie saldo obrotów w wysokości 11,8 mld EUR, natomiast w wymianie z Chinami i Rosją – deficyt, odpowiednio w wysokości 8,9 mld EUR i 5,6 mld EUR¹¹.

3. Wymiana towarowa Polski przez drogowe przejścia graniczne

Wielkość zapotrzebowania na przewozy poszczególnymi gałęziami transportu w transakcjach handlu zagranicznego uzależniona jest od obrotów w eksporcie i imporcie.

Transportem samochodowym przewieziono w 2009 roku ogółem 1 170 478 tys. ton ładunków, z czego 116 488 tys. ton, czyli o prawie 18,0% więcej niż w 2008 roku, transportem międzynarodowym. Praca przewozowa wykonana w przewozach międzynarodowych była o ponad 9,0% większa niż w roku poprzednim¹². Dominujący udział w przewozach zarówno w eksporcie, jak i imporcie stanowiły przewozy do/z Niemiec i Czech.

W eksporcie ładunków transportem samochodowym największy udział miały drewno, wyroby z drewna i korka (bez mebli), wyroby ze słomy, papier i wyroby z papieru, wyroby poligraficzne oraz nagrania dźwiękowe, natomiast na drugim i kolejnych miejscach znalazły się chemikalia, produkty chemiczne, włókna sztuczne, wyroby z gumy i tworzyw sztucznych, paliwo jądrowe oraz produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe. Spośród ładunków importowanych transportem samochodowym największy udział miały metale, wyroby metalowe gotowe (z wyłączeniem maszyn i urządzeń). Na drugim miejscu znalazły się chemikalia, produkty chemiczne, włókna sztuczne, wyroby z gumy i tworzyw sztucznych, paliwo jądrowe.

⁹ Ibid., s. 11.

¹⁰ Ibid., s. 11.

¹¹ Polska 2010. Op. cit., s. 11.

¹² Transport – wyniki działalności..., op. cit., s. 146.

Od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej służby statystyczne odnotowują wielkości ruchu granicznego tylko na granicach wschodniej i morskiej. W 2009 roku granice przekroczyły 1 346 152 pojazdy ciężarowe. Kształtowanie się ruchu ciężarowych pojazdów mechanicznych według granic przekroczenia w latach 2005-2009 przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Ruch ciężarowych pojazdów mechanicznych według granicy przekroczenia (wschodnia i morska) (szt.)

Wyszczególnienie	Ruch ciężarowych pojazdów mechanicznych
2005	1 416 307
2006	1 606 097
2007	1 804 445
2008	1 536 241
2009	1 346 152

Źródło: *Kompendium statystyczne Służby Celnej 2005-2009*. Ministerstwo Finansów, Warszawa 2009, s. 84.

Ogólne zestawienie liczby pojazdów ciężarowych przekraczających wszystkie przejścia graniczne obsługiwane przez Służbę Celną w latach 2006-2009 przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3

Ruch graniczny ciężarowych pojazdów mechanicznych na wszystkich przejściach granicznych obsługiwanych przez Służbę Celną

Wyszczególnienie	Ruch ciężarowych pojazdów mechanicznych			
	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5
Ogółem	1 606 097	1 804 445	1 536 241	1 346 152
Pojazdy kierowane przez obywateli polskich	620 929	655 072	496 030	394 045
Pojazdy kierowane przez cudzoziemców	985 168	1 149 373	1 040 211	952 107

Źródło: *Biuletyn statystyczny Służby Celnej za I-IV kwartał 2009*. Ministerstwo Finansów, Warszawa 2010, s. 65.

Zestawienie liczby pojazdów ciężarowych przekraczających granice krajów sąsiadujących w 2009 roku przedstawia tabela 4. Analiza danych zawartych w tabeli 4 pozwala stwierdzić, że zdecydowaną większość pojazdów przekraczających w 2009 roku wschodnią granicę Polski stanowiły pojazdy kierowane przez cudzoziemców. Podobną tendencję zanotowano także w poprzednich latach (tabela 3).

Tabela 4

Przekroczenie granic poszczególnych krajów sąsiadujących
przez pojazdy ciężarowe w 2009 r. (szt.)

Kraj	Pojazdy kierowane przez obywateli polskich		Pojazdy kierowane przez cudzoziemców		Razem
	z Polski	do Polski	z Polski	do Polski	
1	2	3	4	5	6
Federacja Rosyjska	9 355	8 613	43 429	35 650	97 047
Republika Białorusi	157 950	64 873	280 454	203 024	706 301
Ukraina	76 038	77 216	215 420	174 130	542 804
Razem	243 343	150 702	539 303	412 804	1 346 152

Źródło: Ibid., s. 66.

W 2009 roku wschodnią granicę Polski przekroczyły 1 346 152 pojazdy ciężarowe, najwięcej z Republiką Białorusi – 706 301 pojazdów (tabela 4).

Najwięcej pojazdów ciężarowych w 2009 roku odprawiono w Izbie Celnej w Białej Podlaskiej – 648 194, następnie w Białymstoku – 379 376, w Przemysłu – 221 534 oraz w Olsztynie – 97 047¹³.

Wielkość ruchu pojazdów ciężarowych przez poszczególne przejścia graniczne na wschodniej granicy Polski w 2009 roku przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5

Ruch graniczny środków transportu według przejść granicznych w 2009 r. (środki transportu: samochody ciężarowe)

2009 rok						
Nazwa przejścia	Rodzaj	Razem	Pojazdy kierowane przez obywateli polskich		Pojazdy kierowane przez cudzoziemców	
			do Polski	z Polski	do Polski	z Polski
1	2	3	4	5	6	7
OGÓŁEM		1 346 152	150 702	243 343	412 804	539 303
GRANICA Z FEDERACJĄ ROSYJSKĄ						
Bezledy – Bagrationowsk	drogowe	70 615	5 516	6 037	27 329	31 733
Gołdap – Gusiew	drogowe	4 800	2 184	2 362	83	171
Gronowo – Mamonowo	drogowe	21 632	913	956	8 238	11 525

¹³ Biuletyn statystyczny Służby Celnej..., op. cit., s. 67.

cd. tabeli 5

1	12	3	4	5	6	7
RAZEM		97 047	8 613	9 355	35 650	43 429
GRANICA Z REPUBLIKĄ BIAŁORUSI						
Bobrowniki – Bierestowica	drogowe	173 548	20 264	46 673	48 947	57 664
Kukuryki – Kozłowicz	drogowe	326 544	18 272	50 359	97 121	160 792
Kuźnica – Bruzgi	drogowe	205 829	26 316	60 863	56 798	61 852
Sławatycze – Domaczewo	drogowe	110	16	0	94	0
Terespol – Brześć	drogowe	270	5	55	64	146
RAZEM		706 301	64 873	157 950	203 024	280 454
GRANICA Z UKRAINĄ						
Dorohusk – Jagodzin	drogowe	235 789	33 236	32 910	67 885	101 758
Hrebenne – Rawa Ruska	drogowe	85 481	14 816	13 035	29 928	27 702
Korczowa – Krakowiec	drogowe	156 509	21 140	24 796	54 653	55 920
Krościenko – Chyrow	drogowe	4 729	713	795	1 121	2 100
Medyka – Szeginie	drogowe	60 296	7 311	4 502	20 543	27 940
RAZEM		542 804	77 216	76 038	174 130	215 420

Źródło: Dane uzyskane od eksperta Wydziału Informacji i Baz Danych Zarządu Granicznego KGSG; e-mail z dn. 08.02.2010 r.

Przewozy ładunków w eksporcie i imporcie przez poszczególne drogowe przejścia graniczne w 2009 roku przedstawia tabela 6.

Tabela 6

Przewozy ładunków transportem samochodowym według przejść granicznych w 2009 r. w tonach

2009 rok				
Nazwa przejścia	Pojazdy kierowane przez obywateli polskich		Pojazdy kierowane przez cudzoziemców	
	import	eksport	import	eksport
1	2	3	4	5
OGÓŁEM	1 898 845	3 066 122	5 201 330	6 795 218
GRANICA Z FEDERACJĄ ROSYJSKĄ				
Bezledy – Bagrationowsk	69 502	76 066	344 345	399 836
Gołdap – Gusiew	27 518	29 761	1 046	2 155
Gronowo – Mamonowo	11 504	12 046	103 799	145 215
RAZEM	108 524	117 873	449 190	547 205
GRANICA Z REPUBLIKĄ BIAŁORUSI				
Bobrowniki – Bierestowica	255 326	588 080	616 732	726 566
Kukuryki – Kozłowicz	230 227	634 523	1 223 725	2 025 979
Kuźnica – Bruzgi	331 582	766 874	715 655	779 335
Sławatycze – Domaczewo	202	–	1 184	–
Terespol – Brześć	63	693	806	1 840
RAZEM	817 400	1 990 170	2 558 102	3 533 720
GRANICA Z UKRAINĄ				
Dorohusk – Jagodzin	418 774	414 666	855 351	1 282 151
Hrebenne – Rawa Ruska	186 682	164 241	377 093	349 045
Korczowa – Krakowiec	266 364	312 430	688 628	704 592
Krościenko – Chyrow	8 984	10 017	14 125	26 460
Medyka – Szeginie	92 119	56 725	258 842	352 044
RAZEM	972 922	958 079	2 194 038	2 714 292

Źródło: Ibid.

4. Wymiana towarowa przez kolejowe przejścia graniczne

W 2009 roku transportem kolejowym przewieziono ogółem 201 mln ton ładunków, o 19,3% mniej niż w 2008 roku. Wykonana praca przewozowa była mniejsza o 16,5%. Biorąc pod uwagę wykonaną pracę przewozową, polski transport kolejowy znalazł się na drugim miejscu wśród krajów UE za Niem-

cami, a przed Francją, z udziałem ok. 12% w ogólnych przewozach UE. W kolejowym transporcie międzynarodowym koleje polskie z udziałem 9-proc. zajęły trzecie miejsce za Niemcami i Łotwą. W komunikacji międzynarodowej odnotowano spadek przewozów o 27,5% w porównaniu do 2008 roku. Przewozy w eksporcie spadły o 29,0%, w imporcie – o 23,1%, natomiast w przewozach tranzytowych spadek nastąpił aż o 47,7%.

W przewozach ładunków eksportowanych największy udział miały przewozy do Niemiec, zaś w przewozach ładunków importowanych – z Rosji oraz Ukrainy¹⁴.

W eksporcie ładunków transportem kolejowym największy udział miał węgiel kamienny, natomiast na drugim i kolejnych miejscach znalazły się koks, brykiety i produkty rafinacji ropy naftowej oraz chemikalia, produkty chemiczne, włókna sztuczne, wyroby z gumy i tworzyw sztucznych, paliwo jądrowe. Spośród ładunków importowanych transportem kolejowym największy udział w ogólnej wielkości importu miał węgiel kamienny. Na drugim miejscu znalazły się rudy metali i pozostałe produkty górnictwa i kopalnictwa, natomiast kolejne miejsca zajęły koks, brykiety i produkty rafinacji ropy naftowej oraz metale, wyroby metalowe gotowe (z wyłączeniem maszyn i urządzeń).

W 2009 roku wschodnią granicę Polski przekroczyło 24 825 pociągów towarowych, najwięcej z Republiką Białorusi – 11 672 pociągi. Wielkość ruchu pociągów przez poszczególne przejścia graniczne na wschodniej granicy Polski w 2009 roku przedstawiono w tabeli 7, natomiast wielkość przewozów ładunków w eksporcie i imporcie przez kolejowe przejścia graniczne w 2009 roku – w tabeli 8.

Tabela 7

Ruch graniczny środków transportu według przejść granicznych w 2009 r. (środki transportu: pociągi towarowe)

2009 rok						
Nazwa przejścia	Rodzaj	Razem	Polskie		Obce	
			przyjazdy	wyjazdy	przyjazdy	wyjazdy
1	2	3	4	5	6	7
OGÓŁEM		24 825	3 954	4 162	8 367	8 342
GRANICA Z FEDERACJĄ ROSYJSKĄ						
Braniewo – Mamonowo	kolejowe	2 026	436	435	577	578
Skandawa – Żeleznodorożnyj	kolejowe	595	257	252	43	43
RAZEM		2 621	693	687	620	621

¹⁴ Transport – wyniki działalności..., op. cit., s. 47.

cd. tabeli 7

1	2	3	4	5	6	7
GRANICA Z REPUBLIKĄ BIAŁORUSI						
Czeremcha – Wysokolitowsk	kolejowe	0	0	0	0	0
Kuźnica – Grodno	kolejowe	2 577	340	346	949	942
Siemianówka – Swisłocz	kolejowe	1 250	263	256	365	366
Terespol – Brześć	kolejowe	7 845	1 652	1 863	2 170	2 160
RAZEM		11 672	2 255	2 465	3 484	3 468
GRANICA Z UKRAINĄ						
Dorohusk – Jagodzin	kolejowe	1 671	351	352	482	486
Hrubieszów – Izow	kolejowe	5 036	5	0	2 517	2 514
Krościenko – Chyrow	kolejowe	0	0	0	0	0
Medyka – Mościska	kolejowe	3 376	650	658	1 039	1 029
Werchrata – Rawa Ruska	kolejowe	449	0	0	225	224
RAZEM		10 532	1 006	1 010	4 263	4 253

Źródło: Dane uzyskane od eksperta Wydziału Informacji i Baz Danych Zarządu Granicznego KGSG; e-mail z dn. 02.03.2010 r.

Tabela 8

Przewozy ładunków transportem kolejowym według przejść granicznych w 2009 r. w tonach

2009 rok				
Nazwa przejścia	Rodzaj	Razem	Eksport	Import
1	2	3	4	5
OGÓŁEM		18 939 267	524 483	18 414 784
GRANICA Z FEDERACJĄ ROSYJSKĄ				
Braniewo – Mamonowo	kolejowe	1 136 494	43 523	1 092 971
Skandawa – Żeleznodorożnyj	kolejowe	98 843	1 907	96 936
RAZEM		1 235 337	45 430	1 189 907
GRANICA Z REPUBLIKĄ BIAŁORUSI				
Czeremcha – Wysokolitowsk	kolejowe	711	711	0
Kuźnica – Grodno	kolejowe	2 317 432	18 707	2 298 725
Siemianówka – Swisłocz	kolejowe	892 597	26 762	865 835
Terespol – Brześć	kolejowe	3 885 872	82 381	3 803 491
RAZEM		7 096 612	128 561	6 968 051

cd. tabeli 8

1	2	3	4	5
GRANICA Z UKRAINĄ				
Dorohusk – Jagodzin	kolejowe	874 232	21 976	852 256
Hrubieszów – Izow	kolejowe	7 714 445	65 845	7 648 600
Krościenko – Chyrow	kolejowe	6	6	–
Medyka – Mościska	kolejowe	1 832 163	262 665	1 569 498
Werchrata – Rawa Ruska	kolejowe	186 472	–	186 472
RAZEM		10 607 318	350 492	10 256 826

Źródło: Załącznik do pisma nr SC10/065/5/ARB/2010/3061. Departament Służby Celnej, Ministerstwo Finansów, Warszawa 13.04.2010.

Zakończenie

W latach 2007-2008 eksport towarów i usług był jednym z ważniejszych czynników determinujących wzrost gospodarczy kraju. Pod koniec 2008 roku i w pierwszych trzech kwartałach 2009 roku, na skutek ograniczeń po stronie popytu zewnętrznego, nastąpił spadek eksportu, co w konsekwencji ujemnie wpłynęło na tempo wzrostu polskiej gospodarki. Następstwem niskiego udziału eksportu w PKB (mała otwartość gospodarki) było jednak ograniczenie wpływu kryzysu w światowej wymianie handlowej na wzrost gospodarczy w Polsce¹⁵.

W realizacji transakcji handlu zagranicznego decydującą rolę odgrywa transport samochodowy, a na drugim miejscu plasuje się transport kolejowy.

Realizacja inwestycji transportowych w najbliższych latach spowoduje wzrost przewozów ładunków masowych, takich jak kruszywa i cement, transportem kolejowym. Mimo wzrostu pracy przewozowej na kolei, udział transportu kolejowego w rynku przewozów ładunków nadal będzie znacznie mniejszy od udziału transportu drogowego (także w relacjach międzynarodowych).

Rozbudowa sieci dróg kołowych i kolejowych zwiększy możliwości wykorzystania przewagi konkurencyjnej naszego kraju w postaci położenia geograficznego i stosunkowo dużego rynku. Wpłynie na poprawę wymiany handlowej z krajami Unii Europejskiej, pozostałymi sąsiadami Polski, a także z krajami Azji i Dalekiego Wschodu.

¹⁵ Polska 2010. Op. cit., s. 83.

IMPORTANCE OF INLAND TRANSPORTATION IN COUNTRY'S ECONOMICAL GROWTH WITH SPECIAL FOCUS ON INTERNATIONAL GOODS SHIPPING

Summary

In article was presented meaning of transport and its role in country's economic development. Author described the functions of every transport branch at country's logistic network and in international shipping. In current work was characterized Polish foreign trade's turnover at last years including its geographical structure. Additionally was performed quantitative analysis of transport's means crossing separate road and rail border points.

Agnieszka Lorek

EDUKACJA W ZAKRESIE EKONOMII ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU – DOŚWIADCZENIA NIEMIECKIE

Wprowadzenie

Po raz pierwszy termin „trwały rozwój” został wprowadzony w czasie konferencji ONZ „Środowisko i Rozwój” w Sztokholmie w 1972 roku. Koncepcja zrównoważonego rozwoju jako strategia społeczno-ekonomiczna została opracowana przede wszystkim w celu stworzenia dla człowieka warunków długookresowego (wielopokoleniowego) funkcjonowania w zdrowym i przyjaznym środowisku przyrodniczym. Od czasów szczytu Ziemi w Rio de Janeiro w 1992 roku zrównoważony rozwój jest postrzegany jako nowy paradygmat rozwoju, integrując w sobie wzajemnie wspierające się i uzupełniające elementy długoterminowego rozwoju, takie jak: wzrost gospodarczy, rozwój społeczny i ochrona środowiska. Dla koordynacji działań edukacyjnych na rzecz zrównoważonego rozwoju na poziomie globalnym największe znaczenie ma inicjatywa ONZ ustanawiająca Dekadę Edukacji dla Zrównoważonego Rozwoju. Inicjatywa ta obejmuje lata 2005-2014 i ma na celu promowanie takiej edukacji, która będzie służyła wdrażaniu zasad rozwoju zrównoważonego, kładąc nacisk zarówno na aspekty środowiskowe, ekonomiczne i społeczne, jak i na ich pełną współzależność. Zasadniczymi celami badawczymi artykułu są analiza stanu edukacji na rzecz zrównoważonego rozwoju oraz prezentacja kierunków doskonalenia pod tym względem programów nauczania na przykładzie Niemiec. Niemcy, będąc jednym z wiodących państw UE, posiadają wiele doświadczeń dotyczących edukacji dla zrównoważonego rozwoju, które mogą być wykorzystane w innych krajach, w tym w Polsce.

1. Potrzeba edukacji dla zrównoważonego rozwoju na studiach ekonomicznych

Ekonomia zrównoważonego rozwoju jest wyodrębniającym się obecnie nurtem w ekonomii, który pojawił się w wyniku rosnącej popularności koncepcji zrównoważonego rozwoju. Koncepcja zrównoważonego rozwoju, a co za tym idzie – ekonomia zrównoważonego rozwoju oznaczają podejście holistyczne, obejmujące zakresem analizy sferę gospodarczą, społeczną i środowisko naturalne oraz powiązania i relacje istniejące między tymi sferami. Oznacza to potrzebę poszerzonego podejścia do zagadnień związanych z warunkami rozwoju społeczno-gospodarczego. Niestety, często zaobserwować można błędną skłonność do oddzielnego traktowania ekonomicznych, społecznych oraz środowiskowych aspektów zrównoważonego rozwoju.

Koniecznym elementem dla wdrożenia koncepcji zrównoważonego rozwoju jest prowadzenie skoordynowanych działań edukacyjnych na wszystkich szczeblach kształcenia. Przypadki realizowania całościowego programu edukacyjnego podporządkowanego zasadom zrównoważonego rozwoju są wciąż zjawiskiem rzadkim. Jak zauważają Dariusz Kielczewski i Tomasz Poskrobko, w nauczaniu i badaniach ekonomicznych kwestie środowiska naturalnego były przez lata lekceważone i pomijane, przez co relacje między gospodarką a środowiskiem nadal są nieuporządkowane i niezracjonalizowane. W większości podręczników akademickich w zakresie mikro- i makroekonomii kwestie środowiska przyrodniczego i zasobów naturalnych są jedynie wzmiankowane. Bardzo często ekonomia środowiska nie wchodzi do minimum programowego kierunków ekonomicznych, mimo że istnieje obecnie liczne i znaczące środowisko naukowców zajmujących się tą problematyką. Autorzy zauważają, że ekonomista powinien wiedzieć, iż nie zawsze to, co wydaje się racjonalne wyłącznie z ekonomicznego punktu widzenia, jest pożądane społecznie i dopuszczalne ze środowiskowego punktu widzenia¹. Także Hans Diefenbacher uznaje za „niewystarczające wykształcenie uniwersyteckie bazujące na tradycyjnym rdzeniu i wąskim pojmowaniu nauk ekonomicznych oraz pozostający bez uwagi paradygmat ekonomii ekologicznej, co prowadzi do błędnych decyzji społecznych, których rozmiar i skutki trudno jest wystarczająco wiarygodnie oszacować”. Jak dalej pisze ten autor, można skłaniać się ku tezie, iż nie-

¹ D. Kielczewski, T. Poskrobko: *Dydaktyka ekonomii zrównoważonego rozwoju*. W: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Zarys problemów badawczych i dydaktyki*. Red. B. Poskrobko. Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Białystok 2010, s. 95-100.

wystarczające wykształcenie uniwersyteckie ekonomistów jest współodpowiedzialne za obecny kryzys światowej gospodarki i finansów. Autor zauważa, że większość ekonomistów opuszcza uniwersytety bez dogłębnego studiowania czynników etycznych, społecznych i ekologicznych jako integralnej części „odpowiedzialnej” ekonomii. Profesor Diefenbacher stwierdza, że konieczne jest zintegrowanie elementarnej wiedzy o ekonomii ekologicznej i zrównoważonym rozwoju z podstawowym wykształceniem na studiach ekonomicznych, tym samym wykształcenie podstawowe na studiach ekonomicznych musi być bardziej interdyscyplinarne niż dotychczas².

Zbliżone stanowisko przyjmuje Tomasz Żylicz, który stwierdza, że „dobrze wykształcony ekonomista powinien dysponować wiedzą pozaekonomiczną”. Profesor Żylicz stawia jednak pytanie, na ile możliwe jest przekazanie odpowiedniej wiedzy podczas trwania studiów ekonomicznych? O ile ekonomista zajmujący się badaniem problemów związanych z koncepcją zrównoważonego rozwoju powinien dysponować odpowiednim zasobem wiedzy pozaekonomicznej (m.in. z zakresu psychologii i ekologii), by wiedzieć, jak ujmować kapitał przyrodniczy w analizach ekonomicznych i potrafić prawidłowo formułować pytania skierowane do ekspertów, to kwestią otwartą pozostaje zakres przekazywania tych informacji pozostałym grupom studentów. Profesor Żylicz zauważa, iż idealnym rozwiązaniem byłoby przekazywanie takich informacji, jednak presja związana z nabywaniem umiejętności oczekiwanych przez typowych pracodawców jest tak duża, że nie ma szans na przekazanie każdemu studentowi pożądanej wiedzy z tego zakresu. Realistycznym rozwiązaniem w tym przypadku jest wskazywanie odniesień do trwałego rozwoju w ramach przedmiotów należących do „rdzenia” nauk ekonomicznych (przede wszystkim mikro- i makroekonomia, metody ilościowe). Profesor Żylicz w swoich rozważaniach dostrzega jednak z jednej strony potrzebę, z drugiej – „pułapkę interdyscyplinarności”. Stwierdza, iż kwestią otwartą pozostaje pytanie o to, w jaki sposób kształcić ekonomistów w zakresie psychologii i nauk o Ziemi (które uznaje za niezbędne dla zrozumienia i analizowania trwałego rozwoju), aby nabyta wiedza nie była powierzchowna³.

Na podstawie powyższych rozważań można więc stwierdzić, iż istnieje kilka niewykluczających się wzajemnie dróg włączania treści związanych ze zrównoważonym rozwojem do programów nauczania studentów uczelni ekonomicznych. Wymienić tutaj można:

² H. Diefenbacher: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju na studiach ekonomicznych. Uwarunkowania i doświadczenia niemieckie*. W: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju*. Op. cit., s. 77-79.

³ T. Żylicz: *Czy studentów ekonomii należy uczyć o trwałym rozwoju?* W: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju*. Op. cit., s. 84-94.

1. Możliwość studiowania na specjalistycznych kierunkach zajmujących się problematyką zrównoważonego rozwoju lub ekonomią ekologiczną. Absolwenci takich kierunków powinni posiadać wiedzę interdyscyplinarną, która będzie obejmowała zarówno dobrą wiedzę techniczną i przyrodniczą, jak i problematykę społeczną. Mają oni być liderami zrównoważonego rozwoju, zdolnymi do działania na różnych płaszczyznach i poziomach (zarówno samorządy terytorialne, instytucje publiczne, jak i przedsiębiorstwa).
2. Wprowadzenie ekonomii ekologicznej i podstaw zrównoważonego rozwoju jako przedmiotów obligatoryjnych dla studentów kierunków ekonomicznych.
3. Włączanie treści związanych ze zrównoważonym rozwojem do treści nauczania podstawowych przedmiotów, takich jak np.: mikro- i makroekonomia, zarządzanie, polityka gospodarcza, finanse publiczne.

2. Edukacja dla zrównoważonego rozwoju w Niemczech

Kwestie związane z gospodarowaniem zasobami naturalnymi oraz ochroną środowiska stały się jednym z głównych tematów debaty publicznej w Niemczech już w latach 70. Edukacja ekologiczna prowadzona w tym kraju dotyka wielu obszarów ludzkiego zachowania w powiązaniu z ideą zrównoważonego rozwoju. Znaczenie edukacji środowiskowej zwiększyło się m.in. poprzez system nauczania w szkolnictwie wyższym. Przykładowo, z badań dotyczących rozwoju edukacji środowiskowej w naukach ekonomicznych przeprowadzonych w latach 1997-2000 wynika, iż tematyka ta była powszechnie nauczana⁴. W większości badanych szkół prowadzono specjalizacje środowiskowe powiązane z ekonomią i administracją biznesu. Kształcenie środowiskowe występowało także w ramach klasycznych przedmiotów, jednocześnie znaczący był udział w obowiązkowych przedmiotach zagadnień o tematyce środowiskowej (24%). W wyniku przeprowadzonych badań stwierdzono, że większość przedmiotów ukazuje relacje między ekonomią i środowiskiem, sprawnym zarządzaniem środowiskowym, polityką środowiskową oraz instrumentami w zarządzaniu środowiskowym. Niewielką część stanowią natomiast przedmioty z zakresu informatyki czy psychologii środowiskowej⁵. Wyniki te wskazują także na istnienie dobrych podstaw do wdrażania szerzej rozumianej edukacji dla zrównoważonego rozwoju. Pozytywnymi rezultatami tak prowadzonego systemu edukacji są wysoki poziom świadomości ekologicznej oraz istnienie wykształconych kadr.

⁴ Badania dotyczyły 66 szkół wyższych, kierunki: ekonomia i administracja biznesu.

⁵ A. Zielińska: *Rozwój edukacji ekologicznej na podstawie doświadczeń wybranych państw Unii Europejskiej*. W: *Wybrane problemy gospodarki opartej na wiedzy*. Red. K. Włodarczyk-Śpiewak. Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006, s. 78-79.

W chwili obecnej jedną z najważniejszych inicjatyw dotyczących propagowania edukacji dla zrównoważonego rozwoju jest w skali globalnej Dekada Edukacji dla Zrównoważonego Rozwoju ogłoszona przez Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych na lata 2005-2014. W 2005 roku Dekadę ONZ rozpoczęto również w Niemczech, a jej głównym celem było uczynienie edukacji dla zrównoważonego rozwoju najistotniejszym zagadnieniem we wszystkich dziedzinach oświaty, w tym na poziomie kształcenia uniwersyteckiego. Z punktu widzenia Bundestagu przekazywanie podstawowych umiejętności i rzeczowej wiedzy o zależnościach pomiędzy człowiekiem, przyrodą i techniką jest przesłanką, z której nie można zrezygnować, jeżeli się chce wyposażyć ludzi w kompetencje do działania, a tym samym umożliwić im społeczne współuczestnictwo w kształtowaniu stałego rozwoju, który daje się zaakceptować⁶.

W 2004 roku komisja UNESCO powołała Niemiecki Komitet Narodowy do spraw wdrażania Dekady ONZ w Niemczech. 1 lipca 2004 roku niemiecki Bundestag uchwalił jednogłośnie realizację planu działania na rzecz światowej Dekady ONZ Edukacja dla Zrównoważonego Rozwoju, który miał się stać częścią składową strategii rządu federalnego w zakresie zrównoważonego rozwoju⁷. Niemcy bardzo szybko zareagowały na wyzwania Dekady i już w roku 2003 w tzw. deklaracji hamburskiej sprecyzowano cele i zadania. W celu realizacji założeń Dekady został utworzony Komitet Narodowy, składający się nie tylko z przedstawicieli władz (Ministerstwa Edukacji i Badań Naukowych, Ministerstwa Środowiska, Ochrony Przyrody i Bezpieczeństwa Nuklearnego, Ministerstwa Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, parlamentu), ale również z przedstawicieli organizacji pozarządowych, mediów, sektora prywatnego oraz uczelni wyższych. Gremium to opracowało m.in. Narodowe Plany Działania w latach 2005 i 2008. Plany te są przedstawiane jako wszechstronny program modernizacji dla życia i gospodarki w XXI wieku. W dokumencie tym za główny cel działań uznano zorientowanie systemu edukacyjnego na koncepcję zrównoważonego rozwoju. Celowi głównemu podporządkowano cztery cele strategiczne:

1. Udoskonalanie i zogniskowanie działań oraz transfer dobrej praktyki do szerokiej opinii publicznej.
2. Tworzenie siatki uczestników edukacji dla zrównoważonego rozwoju;
3. Poprawa postrzegania edukacji dla zrównoważonego rozwoju przez opinię publiczną.
4. Wzmocnienie międzynarodowej kooperacji⁸.

⁶ Towards a Plan of Action for the UN Decade of Education for Sustainable Development. Parliamentary Paper 15/3472.

⁷ *Narodowy plan działania dla Niemiec w ramach Dekady ONZ poświęconej edukacji dla zrównoważonego rozwoju w latach 2005-2014*. W: *Edukacja dla zrównoważonego rozwoju*. Tom I. *Edukacja dla ładu zintegrowanego*. Red. T. Borys. Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok – Wrocław 2010, s. 298.

⁸ Ibid.

Koordinacji działań na rzecz edukacji dla zrównoważonego rozwoju w Niemczech ma służyć opracowana przez niemiecki komitet lista tematów działań realizowanych w latach 2007-2014⁹. Tematy te wymienione są w tabeli 1.

Tabela 1

Lista tematów z zakresu edukacji dla zrównoważonego rozwoju opracowana przez niemiecki Komitet ds. Dekady Edukacji dla Zrównoważonego Rozwoju

Rok	Temat
2007	Różnorodność kulturowa (integracja aspektów ekologicznych, ekonomicznych, kulturowych i politycznych w kreowaniu zrównoważonego społeczeństwa)
2008	Woda (m.in. handel wodą „wirtualną”, ochrona zasobów wody pitnej, implementacja wymogów dyrektywy wodnej)
2009	Energia (problematyka odnawialnych źródeł energii, przeciwdziałanie zmianom klimatu)
2010	Finanse
2011	Miasto
2012	Żywność
2013	Transport
2014	Wnioski końcowe, podsumowanie poprzednich tematów, wskazanie perspektyw

Źródło: M. Ptak: *Edukacja dla zrównoważonego rozwoju w krajach Unii Europejskiej*. W: *Edukacja dla zrównoważonego rozwoju*. Op. cit., s. 156.

Kolejną ważną instytucją w Niemczech jest tzw. Niemiecka Komisja ds. UNESCO, która koordynuje wdrażanie celów Dekady w Niemczech. Implementacji założeń edukacji dla zrównoważonego rozwoju w Niemczech służą także odbywające się regularnie od 2004 roku posiedzenia tzw. okrągłego stołu. Są to spotkania przedstawicieli władz, przemysłu i organizacji pozarządowych mające promować współpracę między podmiotami zaangażowanymi w edukację dla zrównoważonego rozwoju. W trakcie posiedzeń tego gremium powoływane są grupy robocze, których działalność ma zapewniać ciągłość prac na rzecz edukacji. Do szczegółowych zadań tych grup, liczących od 10 do 30 członków, należy m.in. wysuwanie konkretnych propozycji dotyczących realizacji zasad zrównoważonego rozwoju w odpowiednich obszarach edukacyjnych, rozpowszechnianie wiedzy o prowadzonych działaniach oraz organizowanie konferencji. Wśród grup roboczych znajdują się grupy zajmujące się edukacją przedszkolną, szkolną, edukacją na poziomie wyższym, edukacją nieformalną czy zrównoważoną konsumpcją.

⁹ M. Ptak: Op. cit., s. 155-156.

Niemcy, realizując założenia Dekady, dokonały znaczącego postępu we wdrażaniu edukacji na rzecz zrównoważonego rozwoju. Niewątpliwymi sukcesami są identyfikacja wielu przedsięwzięć edukacyjnych oraz wprowadzenie problematyki zrównoważonego rozwoju do programów nauczania. Jednak te niewątpliwe dokonania są często oceniane wciąż jako niewystarczające, szczególnie na poziomie uniwersyteckim. Ocenę taką formułuje przykładowo profesor Hans Diefenbacher¹⁰. Jednak, jak zauważa, istnieją przykłady dobrych praktyk w tym zakresie. Pierwszym przykładem przez niego przytaczanym może być możliwość studiowania na kierunkach zajmujących się ekonomią ekologiczną lub zrównoważonym rozwojem. Jeden z takich kierunków (Zarządzanie zrównoważone) jest prowadzony przez uniwersytet w Kassel. Absolwenci kierunku mają być liderami zrównoważonego rozwoju, zdolnymi do prowadzenia działań interdyscyplinarnych na płaszczyźnie zawodowej i obywatelskiej. Z tego też powodu w trakcie studiów ma być przekazywana wiedza interdyscyplinarna m.in. z zakresu: zarządzania przedsiębiorstwem, ekonomii, znajomości procesów przyrodniczych, możliwych do zastosowania technologii, mechanizmów podejmowania decyzji politycznych, podstaw prawnych i psychologicznych indywidualnego działania. Studia trwają trzy semestry i zawierają następujące moduły obowiązkowe:

- Ekonomia środowiska,
- Ekologia przemysłowa,
- Polityka ekologiczna,
- Europejskie i międzynarodowe prawo środowiskowe,
- Podstawy etyki i filozofii.

W obrębie obowiązkowego modułu Technika środowiskowa oferowane są dwa rodzaje zajęć:

- Wprowadzenie do nauk środowiskowych,
- Praktyka środowiskowa.

Oferowany jest także obowiązkowy blok zajęć dodatkowych, z których należy wybrać minimum dwa moduły spośród następujących:

- Symulacja komputerowa z przykładami,
- Inżynieria cyklu życia,
- Nauka o systemach Ziemi,
- Przebieg procesów żywieniowych, przepływ energii i ekobilans,
- Zarządzanie projektami,
- Zarządzanie jakością.

Oczekuje się, że po zakończeniu studiów studenci zdobędą również umiejętność znajdowania powiązań przyczynowo-skutkowych pomiędzy nauczaniem a badaniami naukowymi¹¹.

¹⁰ H. Diefenbacher: Op. cit., s. 76-83.

¹¹ Ibid., s. 80-81.

Wiele uczelni niemieckich proponuje wykłady i seminaria na temat ekonomii ekologicznej lub problemów zrównoważonego rozwoju jako zajęcia dodatkowe do wyboru. Przykładem może być Uniwersytet Leuphana w Lüneburgu, który oferował w 2008 roku następujące zajęcia:

- Kolokwium z ekonomii zrównoważonego rozwoju,
- Ekonomia bioróżnorodności,
- Rachunki dochodu narodowego i środowiskowego, wskaźniki zrównoważonego rozwoju,
- Wprowadzenie do ekonomii zrównoważonego rozwoju,
- Mikroekonomia dla ekologów¹².

Ważnym elementem wdrażania edukacji dla zrównoważonego rozwoju są przedsięwzięcia sieciowe. Przykładem takiego projektu jest inicjatywa powołana do życia przez szkołę wyższą w Karlsruhe dotycząca przybliżenia tematu „Etyka i Zrównoważony Rozwój” w rozumieniu Agendy 21 w szkołach wyższych Badenii-Wirtembergii. W wyniku współpracy zostały opracowane i wdrożone nowe interdyscyplinarne metody nauczania uniwersyteckiego oraz powstały koncepcje gotowych wykładów. Nauczycielom oferuje się wykłady na uniwersytetach oraz konferencje i warsztaty zawodowe do wymiany wiedzy i doświadczeń. Studenci i profesorowie zostali przyłączeni do specjalnych list mailingowych. W roku 2007 w ramach nieformalnej sieci został wyznaczony przez senat wszystkich 21 szkół wyższych Badenii-Wirtembergii dyrektor wykonawczy sieci ds. etyki i zrównoważonego rozwoju. Projekt ten został wyróżniony jako Oficjalny Projekt Dekady¹³.

Podsumowanie

Na edukację dla zrównoważonego rozwoju składają się powiązane zagadnienia dotyczące środowiska, gospodarki i społeczeństwa, co jest podejściem szerszym niż w edukacji środowiskowej (ekologicznej). Podsumowując, można stwierdzić, że uczelnie niemieckie, podobnie jak i polskie, borykają się z problemem włączania tematyki zrównoważonego rozwoju do programów nauczania. Uczelnie niemieckie posiadają jednak wieloletnie doświadczenia w oferowaniu studentom specjalistycznych zajęć w tym zakresie. W Niemczech rozwój edukacji dla zrównoważonego rozwoju przejawia się przede wszystkim w:

- powstawaniu dodatkowych przedmiotów ukierunkowanych na nauczanie tematów niezbędnych dla zrozumienia i analizowania problemów na styku gospodarka – środowisko – społeczeństwo,

¹² Ibid., s. 81-82.

¹³ H. Diefenbacher, R. Schweizer, M. Wachowiak: *Dekada ONZ Edukacja dla zrównoważonego rozwoju w Niemczech – mocne i słabe strony*. W: *Edukacja dla zrównoważonego rozwoju*. Op. cit., s. 321.

- powstawaniu specjalności na różnych poziomach kształcenia uniwersyteckiego ukierunkowanych na zrównoważony rozwój,
- oddolnych inicjatywach sieciowych dotyczących wymiany informacji i kształcenia dla zrównoważonego rozwoju,
- rozwijaniu i promowaniu współpracy międzynarodowej w tym zakresie.

EDUCATION IN THE ECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT – THE GERMAN EXPERIENCE

Summary

Education for sustainable development consists of the related environmental, economical and social issues. Unfortunately, we can often observe the false tendency in separate treating of economic, social and environmental aspects of the sustainable development what results the lack of appropriate curricula in this area. Germany has long experience in incorporating these issues to the curricula in universities, but these achievements are frequently judged as inadequate. Environmental education conducted in Germany affects many areas of human behaviour in conjunction with sustainable development. At present, one of the most important initiatives to promote education for sustainable development is the Decade of Education for Sustainable Development, which started in Germany, and its main goal is to make education for sustainable development the biggest issue in all areas of education. In universities education for sustainable development appears primarily in the formation of additional courses and specialties at different levels of university education. An important role in education for sustainable development plays a grassroots networking initiative, and developing and promoting of international cooperation in this field.

Elżbieta Lorek

EKONOMIA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W BADANIACH POLSKICH I NIEMIECKICH

Wprowadzenie

Nowy paradygmat rozwoju występuje w nauce światowej pod nazwami zrównoważonego (*balanced development*), trwałego (*durable development*) i samopodtrzymującego się rozwoju (*sustainable development*), rzadziej ekorozwoju (*ecodevelopment*)¹. Zrównoważony rozwój jest w Polsce zasadą konstytucyjną i ma fundamentalne znaczenie w strategii rozwoju Unii Europejskiej. Jako paradygmat rozwoju jest jednak mało znany i budzi wciąż znaczne kontrowersje w różnych środowiskach naukowych. Debaty, które trwają od wielu lat, dotyczą zwykle prawidłowości przetłumaczenia na język polski pojęcia *sustainable development*, a nie dotyczą zwykle istoty koncepcji. Zrównoważony rozwój jako nowy paradygmat nie ma nadal ugruntowanej pozycji w naukach ekonomicznych. W artykule dokonano przeglądu badań naukowych prowadzonych przez naukowców z ośrodków naukowo-badawczych Polski i Niemiec. Przedstawione badania zostały zaprezentowane w trakcie spotkań naukowców w ramach Polsko-Niemieckiej Sieci Naukowców na rzecz Zrównoważonego Rozwoju.

1. Interpretacja pojęć z zakresu ekonomii środowiska, ekonomii ekologicznej i ekonomii zrównoważonej

Poznawcze, jak i utylitarne funkcje ekonomii w zakresie problematyki ekonomiczno-ekologicznej polegają na tworzeniu przesłanek ekonomicznej racjonalizacji gospodarowania zasobami środowiska przyrodniczego i polityki jego ochrony. Przegląd kierunków i sposobów rozwoju poglądów ekonomiczno-ekologicznych w teorii ekonomii pozwala dostrzec dwa podstawowe podejścia, które można traktować jako paradygmaty:

¹ Ekorozwój należy uważać za pojęcie węższe pod względem podmiotowym w stosunku do pojęcia trwałego rozwoju. Odpowiada ono przyrodoцентриcznemu spojrzeniu na kategorię trwałego rozwoju, który w praktyce oznacza integrację pięciu ładów: środowiskowego (ekologicznego), gospodarczego, społecznego, przestrzennego i instytucjonalno-politycznego.

- ekologiczny paradygmat ekonomii (postulat ekologizacji ekonomii i aktywności gospodarczej),
- paradygmat ekonomizacji środowiska przyrodniczego w kontekście jego ochrony i wykorzystania gospodarczego.

Ekologiczny paradygmat ekonomii oznacza traktowanie ekologicznych uwarunkowań i celów rozwoju gospodarczego jako absolutnie nadrzędnych w stosunku do uwarunkowań i celów formułowanych i analizowanych w tradycyjnej, głównie neoklasycznej teorii ekonomii. Zgodnie z nim, nie zasoby kapitału rzeczowego czy jego akumulacja, ale zasoby kapitału naturalnego są najważniejszym ograniczeniem współczesnego rozwoju gospodarczego. Jego stałość i nie pogarszająca się jakość środowiska przyrodniczego to najważniejszy cel tego rozwoju.

Paradygmat ekonomizacji środowiska przyrodniczego związany jest z neoklasyczną ekonomią środowiska. Zgodnie z nim można i należy wykorzystywać instrumenty ekonomicznej analizy optymalizacyjnej, zarówno statycznej, jak i dynamicznej, do określania metod i instrumentów, za pomocą których w polityce ekologicznej minimalizuje się koszty osiągania założonych lub pożądaných celów ekologicznych. Paradygmat ekonomizacji środowiska przyrodniczego nie wyklucza potrzeby poszukiwania przez teorię ekonomii nowych metodologicznych podstaw badania związków między gospodarką a środowiskiem przyrodniczym. Oba paradygmaty wywarły duży wpływ na rozwój dwóch nowych dyscyplin w ramach nauk ekonomicznych – ekonomii ekologicznej i ekonomii środowiska².

Zdaniem S. Czaj i B. Fiedora na obecnym etapie rozwoju obu dyscyplin – ekonomii ekologicznej i ekonomii środowiska – rysuje się kilka scenariuszy dalszej ewolucji w tym zakresie:

- samodzielny, odrębny i częściowo niezależny rozwój obu dyscyplin,
- droga ku syntezie polegającej na „wtopieniu się” jednej dyscypliny w drugą, przy przejęciu przez którąś z nich dominacji,
- zanik obu dyscyplin i przejęcie ich problemów badawczych przez szkoły teoretyczne z głównego nurtu ekonomii,
- powstanie nowej dyscypliny wykorzystującej dorobek obu dyscyplin, będącej teoretyczną podstawą strategii rozwoju zrównoważonego, czyli ekonomii zrównoważonej.

Czwarty scenariusz dominuje w literaturze niemieckiej, gdzie idee ekonomii ekologicznej to punkt wyjścia do wypracowania ekonomii zrównoważonej, która ma być teoretyczną podstawą strategii zrównoważonego rozwoju. Dyscyplina taka powinna opierać się na kilku elementach. Są to:

² S. Czaja, B. Fiedor: *Ekonomia środowiska i ekologiczna jako filary ekonomii zrównoważonego rozwoju*. W: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Materiały do studiowania*. Red. B. Poskrobko. WSE, Białystok 2010, s. 30-32 oraz *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*. Red. B. Fiedor. C.H. Beck, Warszawa 2002, s. 42-46.

- mocna koncepcja trwałości,
- korekta redukcjonistycznej metodologii ekonomii środowiska w kierunku ujęcia pluralistycznego,
- ewolucja ekonomii głównego nurtu i ekonomii ekologicznej w kierunku ekonomii zrównoważonej,
- właściwa struktura wewnętrzna ekonomii ekologicznej,
- trwałe i zrównoważony rozwój i ekonomia zrównoważona opierają się na zasadach etyczno-filozoficznych, w tym na wezwaniu do poczucia odpowiedzialności za swoje działania,
- interdyscyplinarność podejścia metodologicznego,
- konieczność zmian ramowych warunków gospodarowania przez wykorzystanie instrumentów polityczno-prawnych i instytucjonalno-organizacyjnych,
- konieczność właściwej identyfikacji pojęcia trwałości i wypracowania nowych mierników rozwoju społeczno-ekonomicznego,
- społeczno-ekologiczna gospodarka rynkowa lub gospodarka mieszana jako model gospodarki,
- identyfikacja głównych globalnych uwarunkowań zrównoważonego rozwoju³.

Zdaniem większości polskich ekonomistów zrównoważony rozwój i jego strategię nie posiadają dobrze opracowanej teoretycznej podstawy i postulat jej opracowania jest zasadny tym bardziej, że pozwoliłoby to uogólnić bogate praktyczne doświadczenia w tym zakresie. Ponadto ekonomia zrównoważona mogłaby się stać płaszczyzną syntezy dorobku współczesnych nauk ekonomicznych w zakresie problemów ekonomiczno-ekologicznych. Powstanie nowej dyscypliny daje możliwość nowatorskiego ujęcia problemów badawczych, które już się pojawiają w pracach badawczych, doktorskich i habilitacyjnych.

Istnieje wiele koncepcji zapewnienia takiej podstawy dalszego rozwoju o wzrastającej restryktywności, określanej jako „słaba”, „wrażliwa”, „silna”, „restrykcyjna” trwałość rozwoju.

- Według zasady „słabej”: konieczne jest tylko, aby całkowita wielkość zasobów była zachowana, bez zwracania uwagi na ich strukturę. Wynika to z przekonania o całkowitej substytucyjności różnych rodzajów zasobów w ramach dostępnych technologii oraz możliwości ekonomicznych.
- Realizacja zasady „wrażliwej” wymaga nie tylko zachowania całkowitej wielkości zasobów, jak w zasadzie „słabej”, ale również zachowania ich struktury. Wynika to z przekonania o ograniczonej możliwości substytucji pomiędzy różnymi rodzajami zasobów.
- Zasada „silna”, wynikająca z przekonania o braku możliwości substytucji pomiędzy różnymi rodzajami zasobów, wymaga zachowania wszystkich rodzajów zasobów co do ilości, struktury i jakości.

³ H. Rogall: *Podstawowe założenia ekonomii zrównoważonej*. W: *Od koncepcji ekorozwoju do ekonomii zrównoważonego rozwoju*. Red. D. Kielczewski. WSE, Białystok 2009, s. 77-107.

- Zasada „restrykcyjna” wzywa do absolutnego zachowania wszystkich rodzajów zasobów, zarówno naturalnych, jak i innych związanych z działalnością człowieka, takich jak kapitał antropogeniczny, ludzki czy społeczny.

W dyscyplinach naukowych, takich jak: ekonomia środowiska, ekonomia ekologiczna i ekonomia zrównoważonego rozwoju zwraca się uwagę na porządkujące znaczenie dla określenia zasad trwałości rozwoju. Odzwierciedlają one różne poziomy ekologicznego i ekonomicznego odniesienia oraz istniejący konflikt między konserwatywnym podejściem do środowiska i ekspansywnymi w stosunku do zasobów środowiska formami gospodarowania. Według T. Borysa rozwój respektujący „słabą” zasadę trwałości jest rozwojem typowo konwencjonalnym i nie może być utożsamiany z rozwojem samopodtrzymującym, rozwojem zrównoważonym i ekorozwojem. Rozwój „słabo” trwały wyraża paradygmat ekonomizacji środowiska przyrodniczego w kontekście jego ochrony i wykorzystania gospodarczego i realizowany jest w ekonomii środowiska.

„Wrażliwa” wersja rozwoju trwałego, realizująca „wrażliwą” zasadę trwałości lub ograniczonej substytucji kapitałów, wymaga, aby przy zachowaniu całkowitej wielkości kapitału nie została naruszona zasada określająca relacje między składowymi. Bierze się pod uwagę ekologiczne ograniczenia działalności człowieka, przy uwzględnieniu możliwości osiągnięcia kompromisu i przełożenia ekologicznych przesłanek na praktyczne zasady gospodarowania zasobami przyrody z zachowaniem trwałości ich użytkowania. Wiąże się to z rozbudowanym systemem prawnoadministracyjnych i ekonomiczno-rynkowych instrumentów ochrony środowiska. Wrażliwa wersja rozwoju trwałego uwzględnia ekologiczny paradygmat ekonomii – postulat ekologizacji ekonomii realizowany przez ekonomię ekologiczną. „Silna” zasada trwałości rozwoju jest podstawą planowania strategicznego Unii Europejskiej, uwidocznioną w takich dokumentach, jak: Strategia Zrównoważonego Rozwoju UE i VI program działań środowiskowych Unii. Stanowi to duże wyzwanie dla Polski w planowaniu strategicznym na wszystkich poziomach zarządzania: lokalnym, regionalnym i krajowym⁴.

2. Podstawowe tezy ekonomii zrównoważonego rozwoju w badaniach naukowców niemieckich i polskich

Współczesna nauka zrobiła istotny krok w badaniach ekonomicznych stosownie do paradygmatu zrównoważonego rozwoju. Zasadne zatem jest rozwijanie badań naukowych w zakresie ekonomii zrównoważonego rozwoju. Bardzo duży dorobek naukowo-badawczy w ekonomii zrównoważonego roz-

⁴ T. Borys: *Koncepcja zrównoważonego rozwoju w naukach ekonomicznych*. W: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju*. Op. cit., s. 44-61.

woju mają badacze niemieccy z uczelni i instytutów badawczych. Według H. Rogalla zrównoważoną ekonomię definiuje się jako ekonomiczną teorię zrównoważonego rozwoju z uwzględnieniem podstaw interdyscyplinarnych. Zajmuje się ona badaniami dotyczącymi osiągania wysokich standardów ekonomicznych, ekologicznych i społeczno-kulturowych mieszczących się jednak w granicach naturalnej pojemności środowiska przyrodniczego, jednocześnie realizując zasadę wewnątrzpokoleniowej i międzypokoleniowej sprawiedliwości.

Kluczowe tezy ekonomii zrównoważonej według H. Rogalla, wykładowcy ekonomii zrównoważonej w Hochschule für Nachhaltigkeit w Berlinie, oraz członków Polsko-Niemieckiej Sieci na rzecz Zrównoważonego Rozwoju ([www.nachhaltige – ekonomie.de](http://www.nachhaltige-ökonomie.de)) są następujące:

1. **Silne zrównoważenie.** Zrównoważona ekonomia zakłada potrzebę silnego zrównoważenia. Uznaje gospodarkę za podsystem przyrody, a zasoby naturalne w większości za nieodnawialne. Uważa, że istotą jest utrzymanie trwałości, a nie optymalne zużycie zasobów przyrodniczych.
2. **Podejście pluralistyczne, rozgraniczenie, przy włączaniu poszczególnych aspektów neoklasycznej ekonomii środowiska naturalnego.** Zrównoważona ekonomia uznaje i wykorzystuje określone stwierdzenia tradycyjnej ekonomii i ekonomii środowiska.
3. **Ewolucja tradycyjnej ekonomii i ekonomii ekologicznej w kierunku ekonomii zrównoważonej.** W zakresie ekonomii środowiska należy badać suwerenność konsumentów, dyskontowanie przyszłych kosztów i przychodów działaniami na rzecz ochrony środowiska ze szczególnym uwzględnieniem kategorii sprawiedliwości.
4. **Kluczowe tezy i kontrowersje w ramach zrównoważonej ekonomii.** Kluczowe tezy zrównoważonej ekonomii wywodzą się z nauki o zrównoważonym rozwoju. Spory naukowe dotyczą problemu osiągania standardów ekologicznych, ekonomicznych i społeczno-kulturowych w granicach naturalnej pojemności ekologicznej z zachowaniem zasady wewnątrzpokoleniowej i międzypokoleniowej sprawiedliwości. Jednym z najważniejszych problemów do wyjaśnienia jest problem zastąpienia paradygmatu wzrostu przez paradygmat zrównoważenia, co staje się ustawicznym wymogiem trwałości rozwoju. Obszerne rozważania na ten temat przedstawił w swych pracach Hans Ch. Binswanger z Uniwersytetu St. Gallen. W swych badaniach udowadnia, że konieczne jest wyraźne obniżenie globalnej stopy wzrostu, bo bez tego wdrożenie zrównoważonego rozwoju nie będzie możliwe⁵. Selektywny wzrost ma być osiągnięty dzięki konsekwentnej realizacji strategii efektywności, spójności i wystarczalności.

⁵ Szerzej na ten temat w publikacji Hansa Ch. Binswanger: *Spirala wzrostu. Pieniądz, energia i kreatywność w dynamice procesów rynkowych*. Zysk i S-ka, Poznań 2010.

5. **Zrównoważony rozwój i zrównoważona ekonomia opierają się na zasadach etycznych.** W centrum powinny znaleźć się wartości wewnętrznej pokoleniowej i międzypokoleniowej sprawiedliwości. Dotyczy to zwłaszcza zbadania wizerunku człowieka (*homo oeconomicus*) używanego w tradycyjnej ekonomii i zastąpienia go realistycznym wizerunkiem (*homo cooperativus*), który w większym stopniu uwzględniałby potencjał kooperacyjny poczynąń ludzkich. W centrum badań powinna znaleźć się zrównoważona konsumpcja, która powinna przyczynić się do zrównoważonego stylu życia i produkcji.
6. **Podejście interdyscyplinarne.** W ekonomii zrównoważonej ważną rolę odgrywa wykorzystanie wiedzy oraz ścisła współpraca z innymi naukami społecznymi, humanistycznymi, przyrodniczymi i technicznymi.
7. **Konieczność zmiany warunków ramowych z zastosowaniem instrumentów politycznych i prawnych.** Warunki ramowe powinny być określone za pomocą instrumentów polityczno-prawnych zrównoważonego zachowania konsumentów i producentów. W tym celu stosuje się podejście z zakresu ceny standardowej oraz dóbr merytorycznych. W podejściu standard – cena (*environmental charges and standards approach*) punktem wyjścia jest teoria Baumola i Oatesa. Autorzy ci państwu przypisują rolę wyznaczania standardów środowiskowych, a następnie pobierania opłat z tytułu korzystania z zasobów przyrodniczych⁶. Wysokość opłat jest zmieniana tak długo, aż korzystanie z zasobów przyrodniczych spełni wyznaczony standard środowiskowy. Teoria dóbr merytorycznych Musgrave’a i innych (dóbr przynoszących społeczeństwu pozytywne efekty zewnętrzne) wyjaśnia, dlaczego rynki nie dysponują instrumentami prowadzącymi do społecznie optymalnego wyposażenia w dobra merytoryczne⁷.
8. **Konieczność operacjonalizacji pojęcia zrównoważonego rozwoju. Nowe systemy pomiaru i pola działań zrównoważonej ekonomii.** Ekonomia zrównoważona potrzebuje systemów zdefiniowanych celów i wskaźników. Konieczne staje się sformułowanie zasad, reguł zarządzania oraz nowych systemów pomiaru stopnia zrównoważenia i jakości życia. Zrównoważona ekonomia krytykuje PKB jako wskaźnik dobrobytu i wypracowuje nowe systemy pomiaru w formie celów i wskaźników rezultatu, np. wskaźnik

⁶ W. Baumol, W. Oates: *The Use of Standards and Prices for Protection of the Environment*. „Swedish Journal of Economics” 1971, No. 73.

⁷ R. Musgrave, P. Musgrave, L. Kullmer: *Die öffentlichen Finanzen in Theorie Und Praxis*. Verlag UTB, Tübingen 1975, s. 76.

trwałego dobrobytu ekonomicznego (ISEW – *Index of Sustainable Welfare*)⁸ czy Nowy Narodowy Indeks Dobrobytu (*National Welfare Index* – NWI)⁹.

9. **Globalna odpowiedzialność.** W zrównoważonym rozwoju powinno się przede wszystkim dążyć do obniżenia zużycia zasobów na mieszkańca w krajach uprzemysłowionych nawet o 80-95% do 2050 roku oraz zmniejszenia wzrostu ludności w krajach rozwijających. Kraje uprzemysłowione powinny ponosić szczególną odpowiedzialność za realizację wewnątrz-pokoleniowej sprawiedliwości, globalnego rozwoju zrównoważonego i sprawiedliwych warunków handlu¹⁰.
10. **Zrównoważona (socjalno-ekologiczna) gospodarka rynkowa lub mieszana.** Przedstawiciele ekonomii zrównoważonej uważają, że jedynie systemy rynkowe w gospodarce o trwałych zrównoważonych ramach porządkowych są zdolne do właściwego, pożądanego społecznie rozwoju, tym samym odrzucają czystą gospodarkę rynkową i gospodarkę centralnie sterowaną. Według naukowców niemieckich polityka musi aktywnie interweniować dla zapewnienia zrównoważonego rozwoju i redukcji załamań rynku. W gospodarce niemieckiej w ustawie stabilizacyjnej dokonano wyboru kluczowych pól działania i strategii, by przyspieszyć proces transformacji społeczeństwa niemieckiego w kierunku gospodarki zrównoważonej. Wprowadza się centralne dziedziny strategiczne i pola działań, w których ten proces będzie przykładowo wdrażany. Zaliczają się do nich: zrównoważona polityka gospodarcza, energetyczna, mobilnościowa, rolna, ochrony zasobów i polityka produktowa. Naukowcy niemieccy zwracają uwagę na szereg niedocenianych problemów w ekonomii zrównoważonego rozwoju. Do takich problemów zaliczyć należy niedostrzeganie centralnej roli zrównoważonej polityki pieniężnej i finansowej. Według H. Binswagera w przyszłości funkcja kreowania polityki pieniężnej nie będzie mogła pod-

⁸ W Polsce obszerne badania nad tym wskaźnikiem prowadził J. Śleszyński z Uniwersytetu Warszawskiego, a w Niemczech H. Diefenbacher z Instytutu FEST z Heidelbergu. Zob. *Wskaźniki ekorozwoju*. Red. T. Borys. Ekonomia i Środowisko, Białystok 1999 oraz J. Śleszyński: *Wskaźniki trwałego dobrobytu ekonomicznego*. „Wiadomości Statystyczne” 2006, nr 7-8, s. 56-67.

⁹ Narodowy Indeks Dobrobytu jest kluczową wielkością monetarną, to znaczy wszystkie przyjęte zmienne dostępne są w formie wartości pieniężnych rocznych przepływów lub mogą być jako takie przedstawione. Obejmuje on w swej podstawowej wersji 21 zmiennych, w wersji zmodyfikowanej 19 lub 23 zmienne. Szerzej na ten temat: R. Zieschank, H. Diefenbacher: *Narodowy indeks dobrobytu*. W: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju*. Op. cit., s. 123-130.

¹⁰ Obszerne studia nad podstawowymi problemami teoretycznymi i politycznymi zostały przedstawione w publikacji E. Kośmickiego: *Zrównoważony rozwój w warunkach globalizacji gospodarki*. Ekonomia i Środowisko, Białystok – Poznań 2010.

legać bankom komercyjnym, powinna być zależna tylko od banków centralnych lub uzgodnień na szczeblu międzynarodowym. Obszerne badania w Polsce, zwłaszcza nad ekologiczną ewolucją rynku finansowego, prowadzone są przez L. Dziawgo z Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu¹¹. Zwolennicy ekonomii zrównoważonego rozwoju za największe wyzwania XXI wieku uważają, oprócz ochrony klimatu, problematykę szukania szans wynikających ze zrównoważonej przebudowy społeczeństwa przemysłowego na rynku pracy. Za jeden z najważniejszych problemów do rozwiązania w zrównoważonej ekonomii uważa się wypracowanie strategii zwalczania bezrobocia, np. poprzez skracanie czasu pracy¹².

Podsumowanie

Z koncepcji zrównoważonego rozwoju wynika szereg konsekwencji dla ekonomii zrównoważonego rozwoju. Zaliczamy do niej podstawę trwałości i zrównoważenia połączoną z ideą sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej i międzygeneracyjnej oraz odpowiedzialności. Koncepcja rozwoju zrównoważonego postuluje nowe kryterium oparte na ludzkich potrzebach w wymiarze wewnątrz- i międzygeneracyjnym. Trwałość i równoważenie obejmują wszystkie istotne obszary aktywności człowieka, nie koncentrując się tylko na ochronie środowiska. Uznanie istnienia granic pojemności asymilacyjnej środowiska przyrodniczego wymaga zachowania (lub szukania) równowagi pomiędzy ładami: ekonomicznym, ekologicznym, społecznym i przestrzennym. Podejście zintegrowane powinno uwzględniać główne współzależności pomiędzy celami zrównoważonego rozwoju. Sprawiedliwość międzypokoleniowa powinna natomiast oznaczać suwerenne decyzje wyboru dóbr, które będą produkowane, oraz sprawiedliwą ich dystrybucję.

Ekonomia zrównoważona przyjmuje mocną zasadę trwałości, którą wiążemy z istnieniem nieprzekraczalnych granic środowiska przyrodniczego oraz z trwałym zachowaniem zasobów naturalnych. Oznacza to, że paradygmat wzrostu akceptowany w ekonomii środowiska powinien być zastąpiony paradygmatem trwałości i zrównoważenia. Powinno to być osiągnięte za pomocą trzech ścieżek zrównoważonego rozwoju: efektywności, trwałości użytkowania i samowystarczalności. Zrównoważona ekonomia, którą uważa się za kon-

¹¹ L. Dziawgo: *Zielony rynek finansowy. Ekologiczna ewolucja rynku finansowego*. PWE, Warszawa 2010.

¹² H. Rogall: *Kluczowe tezy ekonomii zrównoważonej*. W: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju*. Op. cit.

sekwentną ewolucję ekonomii ekologicznej, powinna zająć się realnymi sposobami osiągnięcia wysokich standardów w ramach pojemności ekologicznej. Nowa dyscyplina wywołuje wiele dyskusji, sporów i kontrowersji w środowisku zwłaszcza polskich naukowców. Dotyczy to samego pojęcia, zakresu problemów badawczych i sposobów ich rozwiązywania. Jednym z nich jest pojęcie kapitału naturalnego i warunek trwałości oraz zasady zachowania tej trwałości w czasie. W ekonomii zrównoważonej przyjmuje się istnienie bariery pojemności środowiska, co wyznacza granice bezpiecznego środowiskowo rozwoju gospodarczego. Naukowcy niemieccy uznają to za podstawę do odrzucenia równowagi trzech celów: ekonomicznego, społecznego i środowiskowego. Pogląd ten nie jest akceptowany przez naukowców polskich, ponieważ istota zrównoważonego rozwoju to ład zintegrowany, czyli pewne ograniczenia w korzystaniu ze wszystkich łądów.

Jak wynika z przeprowadzonej analizy poglądów zarówno naukowców polskich, jak i niemieckich, porządkujące znaczenie zarówno w ekonomii środowiska, ekonomii ekologicznej, jak i ekonomii zrównoważonego rozwoju przypisuje się zasadom trwałości rozwoju. Trwałość rozwoju zakłada umiejętność poprawnej wyceny wszystkich konsekwencji działalności gospodarczej, m.in. umiejętność wyceny efektów zewnętrznych, wyceny dóbr nierynkowych czy sporządzenia analizy kosztów i korzyści. Kompetentna analiza trwałego rozwoju wymaga jednak dodatkowej wiedzy spoza ekonomii, stąd podejście interdyscyplinarne. Przed naukowcami stoi bardzo duże wyzwanie dotyczące określenia programu ekonomii zrównoważonej. Zasady zrównoważonego rozwoju nie są wyraźnie wskazane także w naukach o zarządzaniu, może poza koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu. W dalszych badaniach nad wdrażaniem zrównoważonego rozwoju przyszedł czas na obszary dziedzinowe, takie jak m.in.: zrównoważony transport, zrównoważona turystyka, zrównoważona konsumpcja i produkcja, zrównoważona logistyka, zrównoważona gospodarka energetyczna, zrównoważona gospodarka leśna, zrównoważone rolnictwo itd.

Konkludując, należy stwierdzić, że omawiane dyscypliny naukowe, zarówno te o utrwalonej już pozycji w ekonomii, jak ekonomia ekologiczna i ekonomia środowiska, czy nowa dyscyplina ekonomia zrównoważona, przyczyniają się do rozwoju wiedzy w zakresie problemów powstających na styku gospodarki, społeczeństwa i środowiska przyrodniczego.

ECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE POLISH AND GERMAN STUDIES

Summary

The article presents the views of German and Polish scientists in the emerging scientific discipline – economics of sustainable development. Also the state of knowledge in such disciplines as environmental economics and ecological economics was assessed. Presented controversy concerning the concept and research issues, methods of making and solving them in this new discipline.

**Grażyna Musiał
Łukasz Jakub Mleczko**

PRZEOBRAŻENIA SPOŁECZNO-EKONOMICZNE W ZAKRESIE DOCHODÓW LUDNOŚCI W POLSCE I NIEKTÓRYCH INNYCH KRAJACH W DOBIE TRANSFORMACJI

Wprowadzenie

W artykule została podjęta próba analizy przeobrażeń społeczno-ekonomicznych w zakresie dochodów społeczeństwa polskiego oraz wybranych państw Europy, jakie wystąpiły w okresie transformacji systemowej. Przykład Polski jest szczególnie interesujący, gdyż właśnie w Polsce wybrano jako metodę wprowadzenia zmian tzw. terapię szokową. Metoda ta według wielu ekonomistów, a także polityków przyspieszyła proces różnicowania polskiego społeczeństwa pod względem ekonomicznym. Dla zobrazowania sytuacji dochodowej, jaka wytworzyła się w okresie transformacji systemowej, przeanalizowano zmiany dochodów pieniężnych ludności, w tym przeciętnych wynagrodzeń i emerytur, w celu przedstawienia zróżnicowania dochodowego gospodarstw domowych zastosowano współczynnik Giniego. Współczynnik ten wykorzystywany jest przez większość instytucji finansowych na świecie do badania rozwarstwienia dochodowego. Na potrzeby niniejszego artykułu zostały wykorzystane dane statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego, Eurostatu oraz Banku Światowego prezentowane w raporcie „World Development Indicators 2010”.

1. Proces transformacji. Transformacja systemowa i gospodarcza

W literaturze przedmiotu transformacja jest określana jako proces restrykcji gospodarki kapitalistycznej i oznacza proces przejścia od gospodarki socjalistycznej, centralnie planowanej, do gospodarki rynkowej. Przejście to związane było ze zmianami dokonującymi się w wielu sferach: realnej, systemowej, instytucjonalnej oraz politycznej i mentalnej¹.

W Polsce proces transformacji zapoczątkowany został przez reakcję na kryzys systemu organizacji życia społecznego, obejmującego sposób funkcjonowania gospodarki narodowej, a także sposób rządzenia², czyli tzw. realnego socjalizmu. Kryzys systemu socjalistycznego powstał na skutek jego nieskuteczności. Jak twierdził Andrzej Koźmiński, system gospodarczy dryfował, zużywając zasoby, a elity nie chciały rezygnować z monopolu na władzę polityczną³. O przyczynach upadku socjalizmu wielokrotnie pisał również Janos Kornai. Twierdził on, że nieuchronność kryzysu systemu socjalistycznego była oczywista, co prawda w mniejszym stopniu w odniesieniu do problemów gospodarczych niż w odniesieniu do narastającego rozczarowania wśród elit politycznych i gospodarczych⁴. Przesądziło to o upadku gospodarki centralnie planowanej i niejako wymusiło proces transformacji.

Zmiany, które wystąpiły w Polsce po 1989 roku, wiążą się zarówno ze zmianami systemowymi, jak i gospodarczymi. Stąd wyróżnić można transformację systemową i gospodarczą.

Transformacja systemowa jest częścią składową wielowątkowego procesu rozwoju społeczno-gospodarczego⁵. Zdzisław Sadowski określa transformację systemową jako odejście od istniejących dotąd zasad i form instytucjonalnych organizacji życia społecznego, politycznego i gospodarczego, a mianowicie od: dominacji jednej siły politycznej i jej monopolu władzy, dominacji państwa i jego aparatu nad wszystkimi formami działalności społecznej⁶. Transformacja systemowa okazała się procesem mającym na celu wprowadzenie nowego porządku i ładu społecznego.

¹ A. Bocian: *Transformacja systemowa polskiej gospodarki. Wybrane relacje i próba ich oceny*. W: *Transformacja systemowa w Polsce i krajach postkomunistycznych. Studia i rozprawy*. Red. M. Chałubiński. Akademia Humanistyczna, Pułtusk 2006, s. 81-91.

² Z. Sadowski: *Transformacja i rozwój. Wybór prac*. PWE, Warszawa 2005, s. 25.

³ A. Koźmiński: *Transformacja: pytania bez odpowiedzi*. W: *20 lat transformacji. Osiągnięcia, problemy, perspektywy*. Red. G. Kołodko, J. Tomkiewicz. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2009, s. 121.

⁴ J. Kornai: *Siła idei*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008, s. 391.

⁵ Z. Sadowski: *Op. cit.*, s. 25.

⁶ *Ibid.*, s. 26-27.

Transformacja gospodarcza jest jednym z elementów transformacji systemowej. Ze względów ekonomicznych jest ważnym, jeśli nie najważniejszym, elementem tego procesu. Transformacja gospodarcza, która wystąpiła w Polsce, wiązała się z prywatyzacją, liberalizacją i stabilizacją. Zalecenia dla wprowadzanej polityki gospodarczej obejmowały takie elementy, jak: reforma podatkowa, uwolnienie stóp procentowych, kurs walutowy na poziomie gwarantującym konkurencyjność, liberalizacja handlu, likwidacja barier dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich, deregulacja, gwarancja poszanowania praw własności. Polityka ta obejmować miała dyscyplinę budżetową, ukierunkowaną na wydatkowanie środków budżetowych w kierunku obszarów przynoszących zarówno wysoką efektywność poniesionych nakładów, jak i możliwość poprawy struktury podziału dochodów⁷. Transformacja gospodarcza miała oznaczać uwolnienie rynków towarów, siły roboczej i kapitału, czyli wprowadzenie zasad gospodarki kapitalistycznej.

Interesujące spojrzenie na problem transformacji zaproponował Tadeusz Kowalik. Zwrócił on uwagę na intelektualne podstawy transformacji, które wyrażają się w procesie poszukiwania i dochodzenia do konsensusu w sprawie kształtu i sposobu wprowadzania zmian społecznych.

2. Najważniejsze cechy polskiej transformacji.

Plan Leszka Balcerowicza

Proces transformacji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej nie wystąpił wcześniej w innym państwie, co jeszcze bardziej komplikowało proces wprowadzania zmian, gdyż nie można było czerpać wiedzy z doświadczeń żadnej innej gospodarki. Pojawił się więc dylemat wyboru odpowiedniej drogi i poszukiwania modelu gospodarczego, który mógłby stanowić fundament transformacji. Kowalik twierdził, że zwrot systemowy dokonał się już w 1987 roku i sięgał nie tylko zaangażowania w prace programowo-koncepcyjne kręgów inteligencji, lecz także zmieniającej się bazy społecznej⁸. W wyniku zdarzeń politycznych i gospodarczych, które w tym okresie wystąpiły, polskie władze uznały, iż optymalnym rozwiązaniem dla Polski będzie wprowadzenie daleko idącego wolnego rynku jako mechanizmu regulującego przepływ towarów, siły roboczej i kapitału.

Rozwój ekonomiczny Polski inspirowany był od początku dekady lat 90. ubiegłego wieku przez poglądy liberalne. Instytucje państwowe zostały wykorzystane do odgórnego wprowadzenia zasad gospodarki rynkowej. Polski

⁷ J. Hölscher: *20 lat transformacji gospodarczej – sukcesy i porażki*. W: *20 lat transformacji*. Op. cit., s. 158-159.

⁸ T. Kowalik: www.POLSKA.transformacja.pl. Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA, Warszawa 2009, s. 30.

kapitalizm – jak się wydaje – ma charakter konstruktywistyczny. Przekonanie o prawidłowym wyborze drogi, którą podąża Polska, nie wynika z empirii, ile z dominującego sposobu myślenia o gospodarce, społeczeństwie i kulturze⁹. Przygotowując pakiet reform mających na celu zmianę oblicza polskiej gospodarki, odrzucono koncepcję modelu niemieckiego czy też szwedzkiego, wybierając neoliberalny model kapitalizmu.

Kolejnym problemem okresu transformacji, który zaważył na przemianach społecznych następnych kilkunastu lat, był sposób wprowadzenia zmian liberalizujących polskie życie gospodarcze. Wielu ekonomistów zadawało sobie pytanie, czy transformacja powinna być radykalna, czy stopniowa.

W wyniku rozstrzygnięć Okrągłego Stołu i decyzji, które zapadły jesienią i zimą 1989 roku, wybrano ścieżkę radykalną określaną jako terapia szokowa¹⁰. Jej celem była budowa systemu rynkowego zbliżonego do tego, jaki funkcjonował w krajach wysokorozwiniętych pod względem ekonomicznym. Na program wprowadzonej terapii szokowej duży wpływ miał Jeffrey Sachs, profesor z Uniwersytetu Harvarda, który współpracował z polskim rządem i Leszkiem Balcerowiczem. Stworzony przez nich plan (zwany później planem Leszka Balcerowicza) zapowiadał: przekształcenia własnościowe, zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw państwowych, pełne wprowadzenie mechanizmu rynkowego, a w szczególności swobody stanowienia cen, likwidację reglamentacji i obowiązkowego pośrednictwa, stworzenie warunków dla konkurencji wewnętrznej przez politykę antymonopolową, umożliwienie wymienialności złotego, uruchomienie rynku kapitałowego i pieniężnego, utworzenie wolnego rynku pracy¹¹. Większość z powyższych założeń wprowadzono w życie w latach 1989-1993.

Skutki planu Balcerowicza, według wielu ekonomistów i polityków, były dalekie od oczekiwań. Do wyjątków – jak pisał T. Kowalik – należała natychmiastowa równowaga na rynku towarów. Jednak drastycznie wzrosły ceny oraz nastąpiło skurczenie się realnych oszczędności, rosło bezrobocie, nastąpił spadek realnych płac¹².

Sytuacja ekonomiczna powstała w następstwie terapii szokowej, a w późniejszym czasie również udoskonalania lub eliminowania negatywnych skutków wprowadzonych wówczas zmian, miała bezpośredni wpływ na poziom zamożności społeczeństwa. W efekcie nastąpiło zróżnicowanie dochodowe społeczeństwa. Pamiętać jednak należy również o tym, że rozwój ekonomiczny, a co za tym idzie – poziom zamożności każdego z państw Europy Środkowo-

⁹ G. Musiał: *Z punktu widzenia ekonomii*. „Śląsk” Wydawnictwo Naukowe, Katowice 2011, s. 169.

¹⁰ T. Kowalik: *Intelektualne źródła zmian ustrojowych w Polsce. W: 20 lat transformacji*. Op. cit., s. 31.

¹¹ T. Kowalik: *Intelektualne źródła zmian ustrojowych w Polsce. W: Transformacja systemowa w Polsce...*, op. cit., s. 30-31.

¹² Ibid., s. 34.

-Wschodniej zależy również od procesów integracyjnych inspirowanych przez Unię Europejską oraz procesów globalizacyjnych pobudzanych przez Światową Organizację Handlu, Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Bank Światowy¹³.

3. Dochody pieniężne ludności Polski w okresie transformacji

Wielu ekonomistów wskazuje, że proces transformacji i sposób jej wprowadzenia wpłynęły na zróżnicowanie ekonomiczne społeczeństwa. Wprowadzony system gospodarczy przyczynił się do wytworzenia rosnącej nierówności społecznej, a w rezultacie do tworzenia obszarów nędzy i marginalizacji dużej części społeczeństwa. Tadeusz Kowalik uważał, że wprowadzone zmiany systemowe oparte na thatcheryzmie i reaganomice, czyli idei daleko idącej wolności gospodarczej, doprowadziły do znacznej polaryzacji dochodowej i majątkowej polskiego społeczeństwa¹⁴.

Rozkład dochodów pieniężnych i majątku w społeczeństwie w ogóle stanowi jeden z głównym problemów teorii ekonomicznych. Jako pierwsze zostało przeanalizowane zróżnicowanie dochodowe w okresie transformacji. W tabeli 1 przedstawiono sumaryczny poziom wynagrodzeń oraz dochodów do dyspozycji w gospodarstwach domowych oraz przeciętną emeryturę w poszczególnych latach na przestrzeni 20 lat transformacji.

Tabela 1

Dochody ludności Polski w latach 1995-2007

Rodzaj dochodu	1995	1998	2000	2002	2005	2007
Wynagrodzenia ogółem (w mln zł)	83 568,2	158 456	224 356,8	233 460,2	259 739	314 737
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w zł	690,92	1 232,69	1 893,74	2 097,83	2 360,62	2 672,58
Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 gospodarstwo domowe w zł	b.d.	1 600	1 904,57	2 065,44	2 360,43	2 627,15
Przeciętna miesięczna emerytura w zł	508,88	543,00 zł	1 000,07	1 177,34	1 305,75	1 396,88

Źródło: *Rocznik statystyczny*. GUS, Warszawa 1999, s. 156, 158, 184; *Rocznik statystyczny*. GUS, Warszawa 2002, s. 163, 164, 190; *Rocznik statystyczny*. GUS, Warszawa 2003, s. 174, 176, 187, 203; *Rocznik statystyczny*. GUS, Warszawa 2008, s. 256, 257, 289, 270.

¹³ G. Musiał: Op. cit., s. 167.

¹⁴ T. Kowalik: *www.POLSKA transformacja.pl*. Op. cit., s. 205-207.

Jak wynika z tabeli 1, dochody i wynagrodzenia w analizowanym okresie wzrosły. Można stwierdzić, iż wzrost ten następował sukcesywnie na przestrzeni całego analizowanego okresu, a największy był w drugiej połowie lat 90. XX wieku.

Tabela 2 zawiera zmiany przeciętnego wynagrodzenia w latach 1990-1998 oraz zmiany produkcji przemysłowej brutto. Z tabeli tej wynika, że we wszystkich wybranych państwach w dwóch pierwszych latach nastąpił spadek przeciętnego wynagrodzenia realnego oraz spadek produkcji przemysłowej brutto. Największy spadek wystąpił w Polsce i Słowenii. Od 1994 roku w większości państw obserwuje się wzrost analizowanych wskaźników, wyjątek stanowią Mołdawia, Ukraina oraz Rosja. W Mołdawii w roku 1994 produkcja przemysłowa spadła o prawie 28%, przeciętne wynagrodzenie o prawie 41%. W Polsce w roku 1994 produkcja przemysłowa wzrosła o 12,1%, a płace realne o 0,5%. W większości analizowanych krajów produkcja przemysłowa wzrastała wcześniej, aniżeli następował wzrost płac realnych. W latach 1997 i 1998 już we wszystkich omawianych krajach nastąpił wzrost przeciętnych realnych wynagrodzeń.

Tabela 2

Wskaźnik produkcji przemysłowej brutto oraz przeciętnego wynagrodzenia realnego w wybranych państwach w latach 1990-1998 (zmiany w % do roku poprzedniego)

Kraj	Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Czechy	Produkcja przemysłowa brutto	-3,5	-22,3	-7,7	-5,6	2,9	8,6	6,8	4,5	6,4
	Wzr./spadek przec. wynagr. realnego	-5,7	-26,3	10,2	3,7	7,7	7,7	8,5	3,1	0,4
Węgry	Produkcja przemysłowa brutto	-9,3	-18,3	-9,7	4	9,6	4,6	3,4	11,1	12
	Wzr./spadek przec. wynagr. realnego	-1,8	-1,7	-4	-5,1	5,5	-12,2	-5	4,9	6,4
Polska	Produkcja przemysłowa brutto	-24,2	-8	2,8	6,4	12,1	9,7	9,2	10,2	9
	Wzr./spadek przec. wynagr. realnego	-31,3	-0,3	-2,7	-2,9	0,5	3	5,7	6,8	5,2
Słowenia	Produkcja przemysłowa brutto	-10,5	-11,6	-12,6	-2,5	6,6	2,3	1,2	1,3	3
	Wzr./spadek przec. wynagr. realnego	-25,9	-10,9	-8,9	13,3	3,6	4,4	4,9	3,2	2,2
Mołdawia	Produkcja przemysłowa brutto	b.d.	-21	-27,1	0,3	-27,7	-3,9	-6,5	-2,3	0,6
	Wzr./spadek przec. wynagr. realnego	b.d.	b.d.	-38,7	-62,3	-40,8	1,7	4,5	6,5	0,9

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ukraina	Produkcja przemysłowa brutto	-0,1	-4,8	-6,4	-8	-27,3	-12	-5,1	-1,8	2,5
	Wzr./spadek przec. wynagr. realnego	b.d.	b.d.	b.d.	-46,4	-10,7	-13,8	-21,5	0,7	1
Rosja	Produkcja przemysłowa brutto	-0,1	-8	-18,1	-14,1	-20,9	-3,3	-4	1,9	-0,5
	Wzr./spadek przec. wynagr. realnego	b.d.	-3	-33	0,4	-8	-26	5	4,3	1,5

Źródło: G.W. Kołodko: *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*. Poltext, Warszawa 1999, tabele s. 325, 351, 342, 346, 340, 349.

Jak wynika z tabeli 3, przeciętne miesięczne wynagrodzenie w wybranych sektorach w latach 1995-2009 uległo zwiększeniu. Największy wzrost nastąpił w pośrednictwie finansowym obejmującym nowoczesne usługi finansowe związane z globalnym przepływem kapitałów, a także w edukacji, administracji publicznej i ochronie zdrowia, najmniejszy – w sektorze przemysłu oraz szeroko rozumianej pozostałej działalności usługowej.

Tabela 3

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w wybranych sektorach w PLN

Sektor	1995	1998	2000	2002	2005	2007	2009
Przemysł	758,7	1 013,12	1 942,27	2 141,84	2 375,79	2 702,29	3 098
Budownictwo	600,84	1 132,65	1 705,82	1 760,48	1 906,52	2 252,10	2 644
Pośrednictwo finansowe	1 000,5	1 966,40	3 257,70	3 818,14	4 244,57	4 882,36	5 234
Administracja publiczna i obrona narodowa	858,77	1 602,55	2 432,44	2 717,51	3 060,70	3 368,99	4 020
Edukacja	618,13	977,03	1 835,03	2 072,85	2 471,02	2 711,88	3 153
Pozostała działalność usługowa (komunalna, społeczna, indywidualna, inna)	643,62	1 145,13	1 891,52	1 891,73	2 294,91	2 506,74	2 392

Źródło: *Rocznik statystyczny*. GUS, Warszawa 1999, s. 157; *Rocznik statystyczny*. GUS, Warszawa 2002, s. 164; *Rocznik statystyczny*. GUS, Warszawa 2003, s. 175; *Rocznik statystyczny*. GUS, Warszawa 2008, s. 257; *Rocznik statystyczny*. GUS, Warszawa 2009.

4. Rozwarstwienie dochodowe społeczeństwa w okresie transformacji w Polsce

Drugim elementem, obok poziomu dochodów pieniężnych, poddanym analizie, który wynikał bezpośrednio z przeobrażeń gospodarczych okresu transformacji, było rozwarstwienie dochodowe społeczeństwa. Rozwarstwienie dochodowe jest najczęściej mierzone współczynnikiem Giniego. Nazwa tego miernika pochodzi od nazwiska włoskiego statystyka Corrado Giniego (1884-1965). Wartość tego współczynnika zawiera się w przedziale od 0 do 1, gdzie wyższa wartość współczynnika oznacza większą skalę nierówności.

Problem narastających nierówności dochodowych dotyczy również Polski. Wartość, jaką przyjmował współczynnik Giniego dla Polski w okresie transformacji, przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Współczynnik Giniego dla Polski w latach 1987-2009

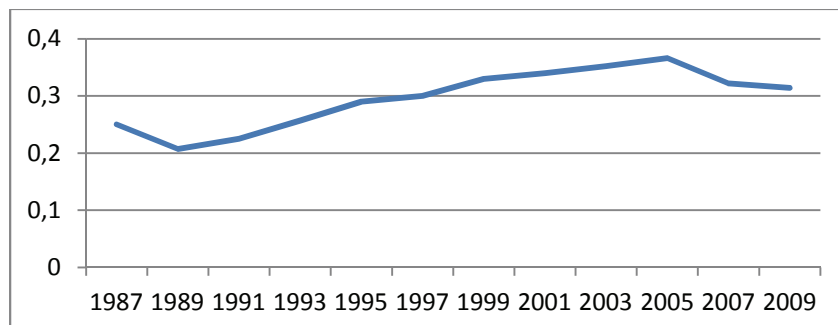
Rok	Wsk. Giniego
1987	0,25
1989	0,207
1991	0,225
1993	0,257
1995	0,29
1997	0,3
1999	0,33
2001	0,34
2003	0,352
2005	0,366
2007	0,322
2009	0,314

Źródło: *World Development Indicators 2010*. World Bank, Washington 2010, s. 96; Eurostat, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di12&lang=en [09.06.2011].

Z tabeli 4 wynika, że w roku 1989 współczynnik Giniego dla Polski wyniósł 0,21, w kolejnych latach następował jego sukcesywny wzrost, aż do roku 2005, kiedy to wyniósł 0,37. W efekcie w roku 2006 20% osób o najwyższym poziomie dochodów dysponowało ponadpięciokrotnie wyższymi dochodami niż 20% osób o najniższych dochodach¹⁵. Od roku 2006 obserwuje się

¹⁵ *Ubóstwo w Polsce na tle krajów UE*. Departament Pracy i Warunków Życia Głównego Urzędu Statystycznego, Warszawa 2007, s. 5.

spadek współczynnika Giniego, co wskazuje, że poziom nierówności dochodowych ulega zmniejszeniu. Graficzny przebieg zmian współczynnika Giniego dla Polski przedstawia rys. 1.



Rys. 1. Zmiany wskaźnika Giniego dla Polski w latach 1987-2009

Źródło: Ibid.

Na rys. 1 widać wyraźnie zarysowaną tendencję rosnącego zróżnicowania dochodowego trwającą od 1991 do 2005 roku. Od 2006 roku poziom rozwarstwienia dochodowego w Polsce ulega zmniejszeniu.

Negatywne skutki transformacji przejawiające się w polaryzacji dochodowej społeczeństwa wystąpiły również w pozostałych państwach Europy Środkowo-Wschodniej. Poziom wskaźnika Giniego w tych krajach przedstawia tabela 5.

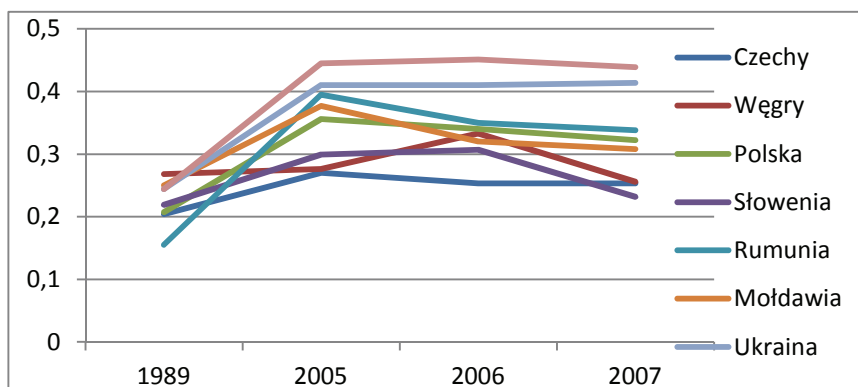
Tabela 5

Wskaźnik Giniego dla państw Europy Środkowo-Wschodniej
w okresie transformacji ustrojowej

Kraj	1989	2005	2006	2007
Czechy	0,204	0,27	0,253	0,253
Węgry	0,268	0,276	0,333	0,256
Polska	0,207	0,356	0,34	0,322
Słowenia	0,219	0,299	0,307	0,232
Rumunia	0,155	0,395	0,35	0,338
Mołdawia	0,25	0,377	0,32	0,308
Ukraina	0,244	b.d.	0,41	0,414
Rosja	0,244	0,445	0,451	0,439

Źródło: Bank Światowy, <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?page=4> [09.06.2011]; *World Development Indicators 2010*. Op. cit., s. 96; Eurostat, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di12&lang=en [09.06.2011].

Z danych zawartych w tabeli 5 wynika, że w 1989 roku, powszechnie uznanym za początek przemian gospodarczych i odejścia od gospodarek centralnie kierowanych, poziom rozwarstwienia dochodowego był niewielki. Najmniejsze rozwarstwienie dochodowe było w Rumunii, a największe na Węgrzech. Średnia wielkość współczynnika Giniego dla państw wymienionych w tabeli 4 w roku 1989 wyniosła 0,223, a w 2005 roku – 0,345, co stanowi zmianę w stosunku do 1989 roku o prawie 50%. W roku 2007 sytuacja uległa poprawie i średnia ta wyniosła 0,296. Największy wzrost poziomu rozwarstwienia dochodowego w latach 1989-2007 odnotowano w Rosji, Ukrainie, Rumunii oraz w Polsce, najmniejszy w Czechach i Słowenii.



Rys. 2. Zmiany wskaźnika Giniego dla niektórych państw Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1987-2009

Źródło: Ibid.

Jak wynika z rys. 2, po 15 latach transformacji systemowej i gospodarczej, tj. od roku 2006, sytuacja ciągle zwiększającego się rozwarstwienia dochodowego uległa zmianie. W większości analizowanych państw współczynnik Giniego po 2005 roku maleje. Nie dotyczy to jednak Czech i Ukrainy, w których to państwach współczynnik ten nie ulega zmianie i oscyluje w granicach poziomu z 2005 roku.

5. Nowy alternatywny model rozwoju

Nad wyborem odpowiedniej drogi transformacji toczono wiele dyskusji. Analizowano różne modele gospodarcze. Dominującym sposobem myślenia tamtego okresu okazał się liberalizm, który zdominował procesy społeczne i gospodarcze. Po 20 latach okazuje się, że dokonania okresu transformacji daleko odbiegają od oczekiwań żywionych wobec procesów zmian i przeo-

brażeń doby transformacji. Warto zatem poszukiwać alternatywnych dróg rozwoju społecznego. I tak, Hans Christoph Binswanger, profesor ekonomii z Sankt Gallen, zaproponował inny, aniżeli wcześniej dyskutowane, model ekonomiczny. Binswanger w swoim modelu zwrócił uwagę na rolę, jaką w procesie wzrostu gospodarczego odgrywają dodatkowy pieniądz oraz kreatywność poprawiająca konkurencyjność¹⁶.

Model spirali wzrostu w rozumieniu Binswanger'a ma zapewnić ciągły wzrost gospodarczy, a przez to również niwelowanie różnic społecznych. Binswanger zwraca uwagę na te elementy, które będą kluczowe dla rozwoju społeczno-gospodarczego w następnym ćwierćwieczu. Bez wątpienia należą do nich pieniądz, energia i kreatywność.

SOCIAL AND ECONOMIC TRANSFORMATIONS IN POPULATION INCOME IN POLAND AND SOME OTHER STATES IN THE TRANSFORMATION PERIOD

Summary

In the article, the problem has been raised of the population income in Poland and some other selected states in the transformation period. Changes in the population income were investigated. The GINI coefficient was used for determining the differentiation of household income in money. It was found that the economic development and progressing increase in the wealth level in each of the states of the Central and Eastern Europe depends, among other things, on the integration processes inspired by the European Union and on the globalization processes stimulated by the World Trade Organization, the International Monetary Fund and the World Bank. As regards the average monthly pay in selected sectors, in 2009, it amounted in Poland to PLN 3098 in the industry sector, as compared with average pays in the same year in the financial brokerage sector which amounted to PLN 5234. Financial services belongs to the group of modern services addressing the sphere of the capital turnover. Since 2006, the population stratification in respect of the money income level has been decreasing in Poland.

¹⁶ H.Ch. Binswanger: *Spirala wzrostu. Pieniądz, energia i kreatywność w dynamice procesów rynkowych*. Zysk i S-ka, Poznań 2011, s. 237-239.

Anita Mutwil

WYBRANE ASPEKTY KONKURENCYJNOŚCI NA RYNKU TSL

Wprowadzenie

Nadążanie za zmianami i dostosowywanie się do nich pozwala każdej organizacji na coraz pełniejsze zaspokojenie oczekiwań otoczenia, a w optymalnym przypadku na wyprzedzenie tych oczekiwań, w następstwie czego organizacja rozwija się i ma możliwość zajęcia lepszej pozycji na rynku.

Proces tworzenia jednolitego rynku europejskiego oraz procesy globalizacji powodują, iż podmioty gospodarcze dążą do znalezienia nowych wyznaczników konkurencyjności lub lepszego wykorzystania już posiadanych. Upowszechnienie się koncepcji marketingowych, a następnie logistycznych wpłynęło na zmiany w zakresie działalności usługowej podmiotów działających na rynku transportowym. Chęć pozyskania klienta i pełnego zaspokojenia jego potrzeb przyczyniła się do wprowadzenia do oferty wielu przedsiębiorstw działających na tym rynku pakietów usług logistycznych. Poszerzenie działalności przez te podmioty spowodowało, iż rynek, na którym konkurują, trudno już nazwać rynkiem usług transportowych. Jest to rynek usług transportowo-spedycyjno-logistycznych.

1. Charakterystyka rynku TSL

Konkurencja w zakresie przewozów ładunków toczy się pomiędzy przewoźnikami kolejowymi a przewoźnikami drogowymi zarówno w relacjach krajowych, jak i międzynarodowych. Za konkurentów uznać należy także armatorów żeglugi śródlądowej oferujących przewozy wewnętrzne, jak i w imporcie oraz eksporcie. Armatorzy morscy stanowią konkurentów jedynie w przewozach międzynarodowych.

W Polsce liczba przedsiębiorstw, które zajmują się transportem drogowym, wynosi około 240 tys. Pod względem formy organizacyjno-prawnej prym wiodą osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą – około

200 tys. firm. Przewoźnicy drogowi wytwarzają ok. 4% PKB, natomiast ich obroty w 2009 roku wyniosły ok. 50 mld zł¹. Przewozy ładunków transportem samochodowym w 2008 roku wyniosły 1 339 473 tys. ton ładunków na średnią odległość przewozu – 130 km, w tym ładunki przewiezione przez transport zarobkowy kształtowały się na poziomie 691 256 tys. ton ładunków, a przez transport gospodarczy – 648 217 tys. ton. Polska jest na 6. miejscu pod względem ilości przewozów ładunków transportem samochodowym.

Największe udziały w rynku kolejowym w Polsce ma Grupa Kapitałowa PKP. W strukturze Grupy PKP dwie spółki zajmują się przewozami towarowymi – spółka CARGO i spółka LHS. Poza PKP CARGO na rynku działają także inni przewoźnicy. Gromadzone przez Główny Urząd Statystyczny dane ujmują prywatnych przewoźników kolejowych w statystykach od roku 2002. Analizując statystyki GUS, w okresie funkcjonowania, na rynku przewozów kolejowych, prywatnych operatorów można zaobserwować dynamizm ich działania, przejawiający się organizowaniem przewozów nie tylko wewnętrznych, ale także międzynarodowych. W pierwszym kwartale 2009 roku przewoźnicy prywatni przewieźli mniej towarów niż w analogicznym okresie roku 2008 – o 5,7%, ale wykonywana przez nich praca przewozowa wzrosła o 15,7%, osiągając 33% ogółu przewozów realizowanych w Polsce. Udział PKP CARGO w rynku mierzony pracą przewozową spadł do 64,1%, a PKP LHS – do 2,9%².

Obecna sieć dróg wodnych została ukształtowana przez naturalny układ rzek oraz połączenia kanałowe budowane głównie w XVIII i XIX wieku. Polska sieć dróg wodnych obejmuje 3 660 km dróg żeglownych, ale tylko niewielka ich część ma większe znaczenie transportowe. Podstawowym utrudnieniem dla żeglugi są występujące na wielu odcinkach zbyt małe głębokości minimalne, co uniemożliwia korzystanie z taboru o większej ładowności³.

W 2008 roku przewieziono środkami tej gałęzi transportu 8 109 tys. ton ładunków, wykonując pracę przewozową na poziomie 1 273 771 tys. tkm, przy średniej odległości przewozu wynoszącej 157 km⁴. W stosunku do roku 2005 stanowi to spadek wielkości przewozów. Polskim taborem żeglugi śródlądowej w 2005 roku przewieziono 9607 tys. ton ładunków i wykonano pracę przewozową wynoszącą 1 276 766 tys. tkm⁵. Na początku XXI wieku na ogólny wzrost przewozów żegluga śródlądową wpłynęło głównie zwiększenie przewozów w komunikacji międzynarodowej. Od 1 maja 2004 roku zniesione zostały bariery dostępu do rynku Unii Europejskiej dla polskich przewoźników.

¹ <http://www.bilax.pl/struktura-przedsiębiorstw-przewozowych-w-polsce.-transport-drogowy-w-statystykach..php>

² http://www.rynek-kolejowy.pl/11882/Juz_33_proc_ryнку_towarowego_w_rekach_prywatnych.htm

³ *Transport. Problemy transportu w rozszerzonej UE*. Red. K. Wojewódzka-Król, W. Rydzkowski. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 99.

⁴ *Transport – wyniki działalności w 2008 r.* GUS, Warszawa 2009, s. 189.

⁵ *Transport – wyniki działalności w 2005 r.* GUS, Warszawa 2006, s. 180.

Statki śródlądowe zarejestrowane pod polską flagą mogą już bez ograniczeń ilościowych wykonywać przewozy międzynarodowe oraz podejmować przewozy kabotażowe w krajach członkowskich Unii Europejskiej, do tej pory niemal niedostępne dla polskich armatorów.

Transport morski, tak jak wspomniano, stanowi konkurencję w przewozach międzynarodowych. Charakteryzują go: brak ograniczeń w strukturze ładunkowej przewozów, nieograniczony zasięg pływania statków, występowanie silnej regresji jednostkowych kosztów przewozów, skomunikowanie ze światowymi centrami gospodarczymi⁶.

W 2008 roku transportem morskim przewieziono 10 447 tys. ton ładunków, wykonując pracę przewozową na poziomie 16 349 mln tonomil, co daje średnią odległość przewozu 1 565 mil⁷. W porównaniu z rokiem 2005 – 9 362 tys. ton – wzrosła masa przewożonych ładunków, skróceniu uległa średnia odległość przewozu – w 2005 roku wynosiła ona 1 830 mil⁸.

W miarę rozwoju międzynarodowej wymiany handlowej wymagania w stosunku do firm spedycyjnych ciągle rosły, firmy musiały przystosowywać się do coraz bardziej złożonych potrzeb konkretnych przedsiębiorstw, na rzecz których organizowały już nie zwykłe procesy transportowe, ale całe łańcuchy usług związane z zaopatrzeniem lub dystrybucją. Pojawiły się nowe usługi, niemieszczące się w tradycyjnym obszarze działalności spedytorów. W odpowiedzi na te potrzeby firmy spedycyjne rozszerzały swoją działalność, zaopatrując się w dodatkową infrastrukturę pozwalającą na zapewnienie wysokiego poziomu jakościowego swoich usług. W ten sposób wykształciły się na rynku firmy nazywane wyspecjalizowanymi operatorami logistycznymi (3PL, *Third Party Logistics*).

Klasyczni spedytorzy zaczęli być przez nich stopniowo wypierani początkowo z rynku dużych kontraktów. Operatorzy logistyczni funkcjonują jako przedsiębiorstwa o rozbudowanej strukturze, w której spedycja jest jedną z podstawowych grup oferowanych usług. Obok działalności spedycyjnej, operatorzy oferują swoim klientom także magazynowanie i obsługę zapasów, transportowanie i obsługę ładunków, różnego rodzaju usługi marketingowe, usługi finansowe związane z realizacją kontraktów. Zarówno w Polsce, jak i w całej Europie wyspecjalizowani operatorzy logistyczni dominują na rynku spedycji i logistyki, przejmując większość dokonujących się na nim obrotów. Jednocześnie spada rola małych przedsiębiorstw transportowych i spedycyjnych, oferujących ograniczony zakres usług.

⁶ *Transport i spedycja w handlu zagranicznym*. Red. T. Szczepaniak. PWE, Warszawa 2002, s. 105.

⁷ *Transport – wyniki działalności w 2008 r.* Op. cit., s. 203.

⁸ *Transport – wyniki działalności w 2005 r.* Op. cit., s. 193.

Pojawiają się firmy typu 4PL (*Fourth Party Logistic*) – tzw. wirtualni operatorzy logistyczni w Europie. Są to firmy oferujące klientom wachlarz usług wykraczający swoim zasięgiem poza tradycyjną logistykę: wkraczają w procesy produkcji, oferują tworzenie wartości dodanej dla produktów w trakcie ich przemieszczania w łańcuchu logistycznym, a wszystko to opierając się na zasobach posiadanych przez inne firmy: operatorów logistycznych 3PL oraz firmy z innych branż.

2. Wybrane czynniki konkurencyjności

Na rynku tym do istotnych czynników konkurencyjnych, które mogą zdecydować o przewadze konkurencyjnej, zalicza się⁹:

- sytuację finansową firmy,
- zakres oferty,
- poziom jakości usług,
- umiejętność współpracy z innymi firmami działającymi na tym rynku,
- umiejętność współpracy z klientami,
- pozycję firmy na rynku.

Szerszy zakres źródeł konkurencyjności podmiotów przedstawia G. Rosa. W swoim opracowaniu wymienia dziewięć takich czynników¹⁰:

- wykorzystanie efektów B+R oraz innowacje technologiczne i w zakresie produktów,
- wykorzystanie efektu skali i krzywej doświadczeń dla osiągnięcia niższego kosztu lub poprawa jakości wyrobu,
- minimalizacja kosztów zamrożenia kapitału i transportu i poprawa obsługi klienta,
- elementy promocyjne i potransakcyjne w obsłudze klienta,
- patenty, znak firmowy i *goodwill*,
- jakość produktów/usług firmy i unikatowość firmy,
- fachowość zarządzania i talenty menedżerskie,
- umiejętność wykorzystania wiedzy i informacji,
- kompresja czasu w reakcji na wymagania rynku i umiejętne dostosowanie działań do długiego horyzontu funkcjonowania.

Istniejąca sytuacja gospodarcza stwarza podmiotom działającym na omawianym rynku coraz trudniejsze warunki funkcjonowania i utrzymania pozycji konkurencyjnej.

⁹ J. Kuczevska, T. Nowosielski, J. Rześny-Cieplińska: *Konkurencyjność polskiego sektora transportu*. „Specjalizacja i Transport” 2002, nr 1, s. 9.

¹⁰ G. Rosa: *Usługi transportowe. Rynek – konkurencja – marketing*. „Rozprawy i Studia”, t. (DCLXXXVI) 612, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006, s. 87.

Jakość, której historia sięga czasów Hammurabiego¹¹, należy uznać za istotny element, szczególnie w aspekcie globalizacji rynków, w zarządzaniu organizacją¹². W krajach rozwiniętych jakość jest jednym z głównych parametrów strategii rozwoju firmy. Wzrastające zainteresowanie zasadami zarządzania przez jakość wśród kierownictwa wielu organizacji pokazało, iż wysoka jakość usług to również wysoka pozycja na rynku.

Dla klientów coraz częściej znaczenie ma system jakości udokumentowany, wdrożony i certyfikowany (twarde czynniki)¹³. Na popularności zyskuje norma ISO 9001-2000. Tendencje wskazują także, iż liczba organizacji z certyfikatami ISO wzrasta liniowo¹⁴.

Świadomość takich przesłanek istnieje już wśród podmiotów transportowych, transportowo-spedycyjnych i logistycznych. Wzrasta liczba przedsiębiorstw posiadających i starających się o certyfikaty jakości ISO.

Jakość działania każdego przedsiębiorstwa może być potwierdzona poprzez kształtowanie wszystkich cykli zachodzących w przedsiębiorstwie według stworzonych norm i wdrożenie systemu zapewnienia jakości według ISO 9000 i 9001. System ten uwzględnia wszystkie fazy tworzenia usługi od badania i rozwoju poprzez marketing i zawieranie kontraktów, kształtowanie i sterowanie świadczeniem usług, do usług posprzedażowych. System jakości oparty na bazie norm ISO 9000 to minimum, które przedsiębiorstwo w warunkach konkurencyjnego rynku powinno posiadać.

Coraz częściej pojęcie jakości jest interpretowane jako spełnienie wymagań klienta. Oceniając jakość usług na rynku TSL, klient może zastosować zestaw następujących kryteriów¹⁵:

- sprawność dostarczenia ładunku z miejsca nadania do miejsca odbioru,
- przewóz ładunku po możliwie najkrótszej drodze,
- minimalizacja czasu dostawy,
- minimalizacja liczby operacji pośredniczących (przeładunkowych i składowych),
- pewność dostawy,
- bezpieczeństwo ładunku,

¹¹ K. Mindor: *Systemy zarządzania jakością – szansa czy strata dla współczesnej organizacji*. W: *Konkurencja i kooperacja w strategiach zarządzania organizacjami*. Red. J. Pyka. TNOiK, Katowice 2009, s. 507.

¹² R.W. Griffin: *Podstawy zarządzania organizacjami*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 615.

¹³ J. Figura: *Jakość usług spedycyjnych w warunkach adaptacji wymogów rynku unijnego*. W: *Status polskich przedsiębiorstw spedycyjnych i transportowych na tle przemian podmiotów tego sektora w Unii Europejskiej*. Red. S. Dziadek, B. Kos. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 1999, s. 44.

¹⁴ J. Pludowska: *Jakość w Polsce*. „Puls Biznesu”, dodatek specjalny – „Jakość – w świetle norm”, 2006, s. 6-7.

¹⁵ G. Kaczmarek: *Zależność między jakością usług logistycznych a poziomem logistycznej obsługi klienta*. „Rzeczpospolita” – dodatek „Motoryzacja – Transport – Spedycja”, nr 2/99, 15 czerwca 1999, s. 34.

- dostępność usług w aspekcie przestrzennym i czasowym,
- odpowiedzialność usługodawcy,
- kompleksowość usług,
- posiadanie środków przewozowych dostosowanych do potrzeb zleceniodawcy,
- reputacja usługodawcy i jego pozycja na rynku,
- gwarancja stabilności jakości usług,
- informacyjna obsługa procesu przemieszczania.

Sprostanie przez firmę wymaganiom klienta względem produktu determinuje jednocześnie wymagania wobec efektywności przedsiębiorstwa. Dla podmiotów TSL podnoszenie jakości i efektywności działania wiąże się z czasami procesu, kosztami procesu, terminami dostaw, gwarancją dostaw i obsługą klienta. Spełnienie oczekiwań klienta wymaga ich zidentyfikowania i włączenia tych potrzeb usługobiorcy w procesy. Osiąganie tego celu jest wspierane aktywnie przez jakość. Istotne jest, aby SZJ potwierdzony certyfikatami był dla klienta synonimem zaufania¹⁶.

Na znaczenie jakości wskazują także prowadzone przez SGH od kilku lat badania, m.in. dotyczące satysfakcji klientów. Oczekiwania klientów odnośnie jakości usługi przedstawia tabela 1. Przyjęta metodologia badań pozwalała ankietowanym respondentom na przyznanie poszczególnym atrybutom jakości punktów w skali od 1 do 5 (przyjmując, że 5 punktów stanowi ocenę bardzo wysoką).

Tabela 1

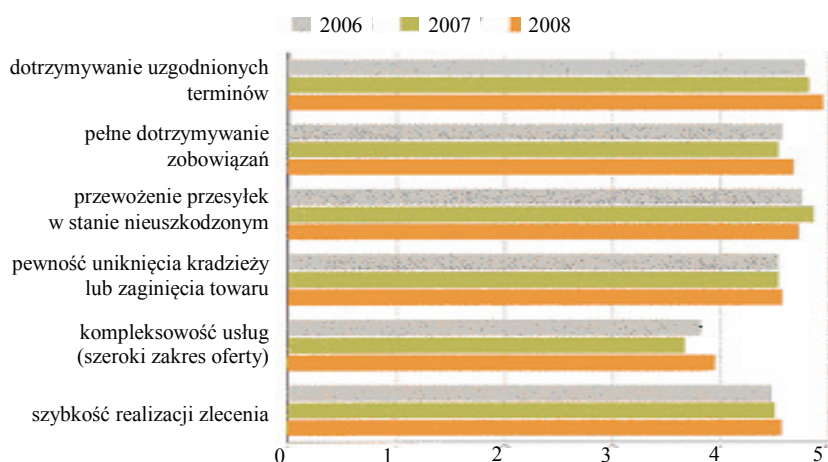
Ocena atrybutów jakości usługi w latach 2004 i 2006-2007

Atrybuty jakości usługi	Lata		
	2004	2006	2007
Przewożenie przesyłek w stanie nienaruszonym	4,83	4,75	4,84
Dotrzymywanie uzgodnionych terminów	4,81	4,78	4,83
Pełne dotrzymywanie zobowiązań	4,53	4,56	4,76
Pewność uniknięcia kradzieży lub zaginięcia towaru	4,50	4,53	4,63
Szybkość realizacji zlecenia	4,50	4,47	4,48
Kompleksowość usług (szeroki zakres oferty)	3,71	3,81	4,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie H. Brdulak: *Satysfakcja klientów branży TSL*. „Logistyka, Transport, Spedycja”, dodatek do „Rzeczpospolitej”, 22 marca 2007, s. 28.

¹⁶ K. Mindor: *Systemy zarządzania jakością – szansa czy strata dla współczesnej organizacji*. W: *Konkurencja i kooperacja w strategiach...*, op. cit., s. 507.

Preferencje klientów są zmienne w czasie. Przedstawia to rys. 1.



Rys. 1. Profil „idealnego” przedsiębiorstwa TSL – ze względu na jakość usług – widzianego przez klienta

Źródło: H. Brdulak: *Satysfakcja klientów w branży TSL*. „Logistyka, Transport, Spedycja”, dodatek do „Rzeczpospolitej”, 27 marca 2008, s. 29.

Analiza wyników opublikowanych w 2008 roku wskazuje na wzrost znaczenia takich atrybutów jakości, jak: dotrzymywanie uzgodnionych terminów, pewność uniknięcia kradzieży lub zaginięcia towaru, kompleksowość oferty i szybkość realizacji zlecenia.

Efektem działalności transportu są usługi przewozowe. Klienci porównują na rynku TSL jakość usług, ich ceny, zakres obsługi, renomę firmy na rynku. Klient bierze pod uwagę możliwość zaspokojenia przez daną usługę jego potrzeby transportowej. Klienci w swoich ocenach często kierują się relacją: wartość użytkowa usługi – jej cena.

W transporcie można wyróżnić dwa rodzaje cen: ceny za usługi przewozowe i ceny za korzystanie z infrastruktury transportowej. Za usługi przewozowe płać usługobiorcy transportu, zaś za korzystanie z infrastruktury płać zarówno indywidualni użytkownicy sieci transportowych, jak i firmy eksploatujące pojazdy¹⁷. Sytuacja w tym zakresie jest zróżnicowana i nie sprzyja wyrównaniu konkurencji międzygałęziowej.

¹⁷ M. Ciesielski. A. Szudrowicz: *Ekonomika transportu*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2000, s. 88.

W przypadku usług występuje duża możliwość różnicowania cen, ze względu na czas, odległość i ilość¹⁸. Ceny za usługi przewozowe można ustalać w sposób umowny lub taryfowy¹⁹. Ceny umowne są efektem negocjacji przewoźnika i klienta. Cena ta może być ustalona dla jednego przewozu lub powtarzalnego ciągu takich przewozów dla jednego klienta. Ten sposób ustalania wysokości cen zależy od podaży i popytu na rynku transportowym²⁰. Ceny taryfowe są ogłaszane publicznie. Stosowane są przy sprzedaży usług transportowych o charakterze typowym i masowym.

Według wyników badań przeprowadzonych przez zespół Katedry Zarządzania Strategicznego Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w ramach projektu pt. „Warunki wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynkach Unii Europejskiej” na próbie 200 polskich przedsiębiorstw, które wyróżniają się silną pozycją konkurencyjną na rynkach UE, jakość i cena stanowią istotne czynniki konkurencyjności. Rangę ceny jako rynkowego czynnika konkurencyjności, na tle innych czynników, przedstawia tabela 2.

Tabela 2

Rynkowe czynniki konkurencyjności badanych przedsiębiorstw wymieniane przez menedżerów

Wyszczególnienie	Liczba wskazań	Udział wskazań (w %) w stosunku do liczby	
		wskazań	firm
1	2	3	4
Wysoka jakość produkcji/usługi	183	28,1	91,5
Cena	158	24,2	79,0
Terminowość dostaw/Szybkość dostaw	30	4,6	15,0
Cechy produktu	26	4,0	13,0
Dostosowanie do potrzeb klienta	23	3,5	11,5
Nowe/nowoczesne technologie wytwarzania/poziom technologiczny	19	2,9	9,5
Innowacyjność	19	2,5	8,0
Dostępność na rynku	16	2,1	7,0
Oferta produktowa/Szeroka oferta produktów/usług	14	2,0	6,5
Image marki/Marka	13	2,0	6,5
Serwis (obsługa)/Kompleksowa obsługa klienta	13	2,0	6,5
Działania marketingowe/Promocja/Marketing	13	2,0	6,5
Dobre relacje z klientem	12	1,8	6,0

¹⁸ J. Hawlena: *Determinanty kształtowania cen usług transportowych*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej, Katowice 2004, s. 55.

¹⁹ S. Marszałek: *Ekonomika, organizacja i zarządzanie w transporcie*. Śląska Wyższa Szkoła Zarządzania, Katowice 2001, s. 214.

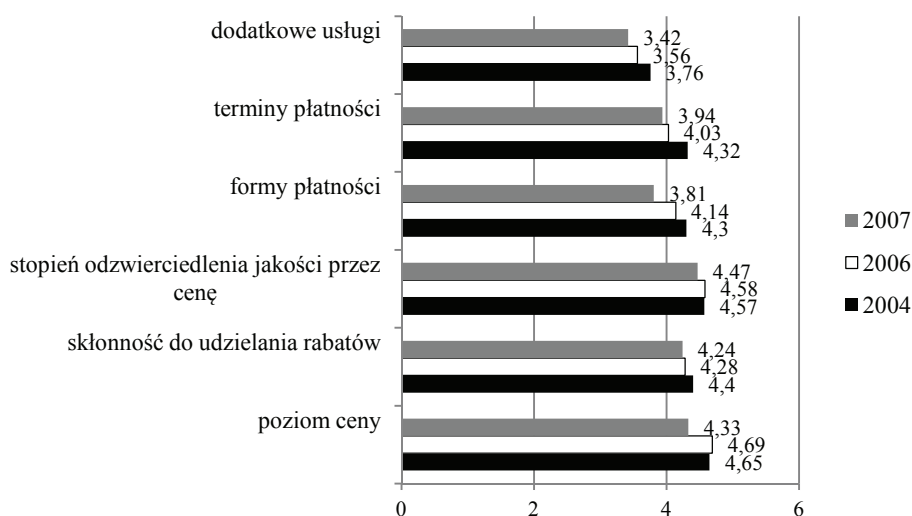
²⁰ E. Mędyk: *Ekonomika transportu*. Wyższa Szkoła Logistyki, Poznań 2009, s. 276.

cd. tabeli 2

1	2	3	4
Wprowadzanie nowości/Nowe wzory	11	1,7	5,5
Ugruntowana pozycja na rynku/Pozycja na rynku	10	1,5	5,0
Pozostałe wymieniane czynniki (26 pozycji)	92	14,2	46,0
Razem	652	100,0	326,0

Źródło: Raport z badań pt. „Warunki wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynkach Unii Europejskiej”. Instytut Przedsiębiorstwa KNoP, Warszawa 2009.

Znaczenie ceny dla klientów sektora TSL przedstawia rys. 2.



Rys. 2. Profil „idealnego” przedsiębiorstwa TSL – ze względu na cenę – widzianego przez klienta

Źródło: H. Brdulak: Op. cit., s. 29.

Jak wynika z rys. 2, w ocenie klientów cena stanowi dość istotne, choć zmniejszające swoją wagę, kryterium wyboru usługodawcy. Można przypuszczać, iż ze względu na sytuację na rynku, związaną ze skutkami kryzysu gospodarczego, znaczenie tego czynnika będzie ulegało zmianom.

Podsumowanie

Poprawa pozycji konkurencyjnej na rynku możliwa jest do osiągnięcia w drodze odpowiedniego wykorzystania określonych czynników, takich jak np. podnoszenie jakości świadczonych usług lub polityka cenowa. W przypadku

jakości obok posiadania certyfikatów niezbędne jest wdrażanie różnego typu innowacji. W kształtowaniu cen znaczenie mają niskie koszty pracy w polskich przedsiębiorstwach w porównaniu do większości unijnych podmiotów sektora TSL.

THE SELECTED ASPECTS OF COMPETITIVENESS ON THE MARKET OF TSL

Summary

The article presents an overview of the situation on the market of TSL, and rehearsal illustrate the importance of chosen factors of competitiveness in the sector.

Jacek Pietrucha

BOOM POAKCESYJNY JAKO DETERMINANTA KRYZYSU W STREFIE EURO

Wprowadzenie

Pierwsze lata unii walutowej w Europie cechowały się w niektórych krajach stopniową aprecjacją realnego kursu walutowego (dotyczy to zwłaszcza krajów peryferyjnych strefy euro, w tym Grecji, Irlandii, Hiszpanii). Aprecjację tę można interpretować jako obniżenie konkurencyjności cenowej¹. W tym samym okresie w Niemczech następowała deprecjacja realnego kursu walutowego².

Unia walutowa oznacza zamrożenie nominalnych kursów walutowych między członkami ugrupowania (nieodwołalnych kursów walutowych, po których euro zastępuje walutę krajową), jednakże realne kursy walutowe pomiędzy członkami ugrupowania podlegają zmianom, jako że zmienne są: inflacja lub jednostkowe koszty pracy (czyli wielkości, którymi deflowany jest nominalny kurs walutowy). Zmienny jest także nominalny kurs walutowy względem krajów trzecich, w związku z tym realny efektywny kurs walutowy może ulegać zmianom zarówno wobec szerokiej grupy krajów, jak i względem pozostałych członków unii walutowej³ (por. rys. 1).

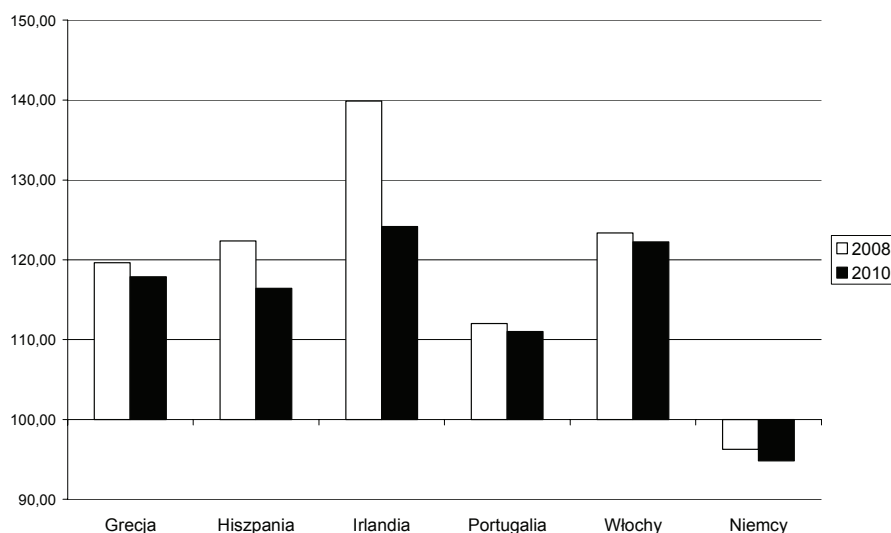
Celem artykułu jest omówienie roli w procesie utraty konkurencyjności cenowej niektórych krajów strefy euro (aprecjacji realnego kursu walutowego) nierównowagi poakcesyjnej, w literaturze przedmiotu nazywanej niestabilnym boorem poakcesyjnym⁴. Boom ten, generując inflację wyższą w relacji do pozostałych krajów unii walutowej oraz inflację aktywów, przyczynia się do aprecjacji realnego kursu walutowego.

¹ P. de Grauwe: *Economics of Monetary Union*. Oxford University Press, New York 2009, s. 111.

² Globalny kryzys finansowy zatrzymał od 2008 roku proces narastania różnic w konkurencyjności cenowej wewnątrz UGW, a nawet w niewielkim stopniu sprzyjał konwergencji (rys. 1). Por. *The Impact of the Global Crisis on Competitiveness and Current Account Divergences in the Euro Area*. „Quarterly Report on Euro Area” 2010, Vol. 9, No. 1, s. 7-10.

³ Ocena skali aprecjacji realnego kursu walutowego w krajach peryferyjnych strefy euro jest uzależniona od przyjętego okresu bazowego oraz deflatora, jednakże w każdym przypadku można zaobserwować jej wystąpienie.

⁴ A. Sławiński posługuje się terminem „niestabilny boom kredytowy”. Por. A. Sławiński: *Polska w strefie euro: jak zapewnić długookresową konkurencyjność gospodarki?* W: *Euro – ekonomia i polityka*. Red. D. Rosati. Oficyna Wydawnicza Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 2009.



* Realny efektywny kurs walutowy wobec 35 krajów uprzemysłowionych, deflator: jednostkowe koszty pracy (ULC); 2000 = 100.

Rys. 1. Zmiana realnego kursu w wybranych krajach strefy euro

Źródło: Eurostat.

W części pierwszej artykułu przedstawiono mechanizm boomu poakcesyjnego, w części drugiej omówiono wpływ konsekwencji boomu poakcesyjnego na realny kurs walutowy. Ze względu na ograniczoną objętość opracowania przedmiotem zainteresowania jest wyłącznie podstawowy kanał zależności oraz zobrazowanie występujących procesów na przykładzie Grecji, Irlandii i Hiszpanii oraz Niemiec (jako kraju, który w tym okresie konkurencyjności cenowej nie utracił).

1. Mechanizm boomu poakcesyjnego

Źródeł boomu poakcesyjnego szuka się zazwyczaj w znaczącym spadku stóp procentowych, jaki występuje po wejściu do unii walutowej w krajach o relatywnie niższym poziomie rozwoju i szybszym wzroście PKB. Wspólna stopa procentowa banku centralnego i zbliżone do siebie stopy procentowe ryn-

kowe w ramach unii walutowej dla niektórych krajów mogą być zbyt niskie, tj. niższe od naturalnej stopy procentowej dla danej gospodarki. Pojęcie naturalnej stopy procentowej wprowadził szwedzki ekonomista Knut Wicksell na początku XX wieku⁵. Współcześnie naturalną stopę procentową definiuje się najczęściej jako taki poziom realnej stopy procentowej, który stabilizuje inflację⁶. Podniesienie stóp procentowych powyżej poziomu naturalnej stopy procentowej spowoduje obniżenie inflacji, analogicznie ich obniżenie poniżej poziomu naturalnego przyczyni się do wzrostu inflacji⁷.

Do determinant naturalnej stopy procentowej zalicza się⁸:

- zasób kapitału per capita – im większy, tym niższa naturalna stopa procentowa; wynika to z faktu, że realna stopa równowagi jest równa krańcowej produktywności kapitału pomniejszonej o stopę deprecjacji,
- stopę preferencji czasowych – jeżeli gospodarstwa domowe coraz wyżej oceniają konsumpcję bieżącą kosztem przyszłej, ich skłonność do oszczędzania staje się niższa, a zatem realna stopa równowagi musi być wyższa,
- skłonność do wygładzania konsumpcji w czasie – oznacza, że jeżeli gospodarstwa domowe będą się spodziewały zwiększenia dochodów w przyszłości, ich bieżąca konsumpcja będzie wyższa, niż wynikałoby to z ich bieżących dochodów – prowadzi to do wzrostu stopy naturalnej,
- tempo wzrostu produktywności – im jest ono wyższe, tym bardziej przyszłe dochody przewyższają bieżące, a zatem wyższe tempo wzrostu produktywności powoduje wzrost stopy równowagi.

Ponadto model ten pozwala również na porównanie poziomu naturalnej stopy procentowej w gospodarkach znajdujących się w otoczeniu stanu ustalonego (co rozumie się jako kraje wysoko rozwinięte) oraz w gospodarkach zmierzających do tego stanu w procesie konwergencji. Stopy te są wyższe w krajach, których gospodarka znajduje się poza stanem stacjonarnym niż w gospodarkach w stanie ustalonym. Tym samym należy oczekiwać, że w krajach o niższym PKB per capita, niższym zasobie kapitału per capita, wyższym wzroście produktywności i wyższym wzroście PKB naturalna stopa procentowa będzie wyższa, a tym samym wspólna stopa procentowa zbyt niska (rys. 2). Stopień niedopasowania stóp procentowych szacowali m.in. Clarida, Gali

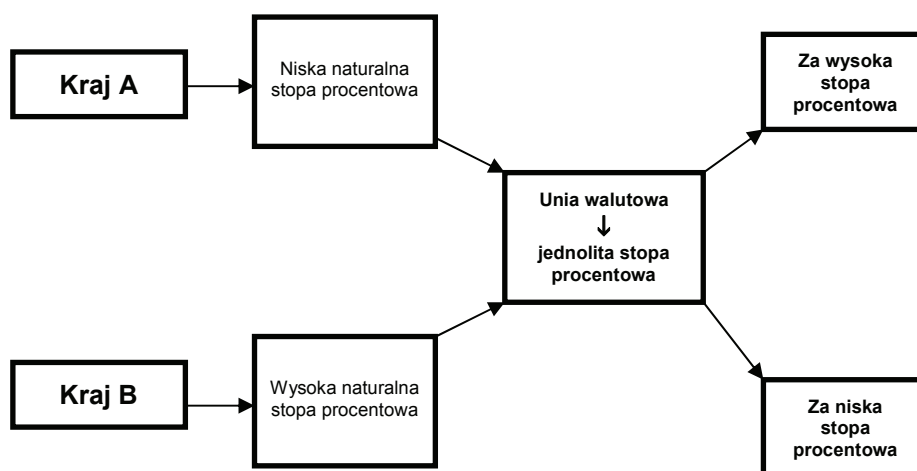
⁵ M. Brzoza-Brzezina: *Rola naturalnej stopy procentowej w polskiej polityce pieniężnej*. „Ekonomista” 2003, nr 5; M. Brzoza-Brzezina: *Koncepcja naturalnej stopy procentowej a polska polityka pieniężna*. W: *Eseje z teorii i polityki stóp procentowych*. Red. J.L. Bednarczyk. Politechnika Radomska, Radom, 2004; M. Brzoza-Brzezina: *Zagadnienie naturalnej stopy procentowej*, <http://akson.sgh.waw.pl/>, s. 4.

⁶ Ibid., s. 10.

⁷ Ibid.

⁸ Ibid., s. 14-15.

i Gertler. Wynika z tego, że długookresowe różnice inflacyjne przyczyniły się do niedopasowania polityki EBC w różnym stopniu w poszczególnych krajach⁹. Niedopasowanie to szczególnie silnie ujawniło się w Irlandii, gdzie stopa procentowa była ustalana na poziomie o 1,2 punktu procentowego niż niż w przypadku, gdyby EBC ustalił ją w oparciu o indywidualną sytuację tego kraju. Do innych krajów o znaczącym niedopasowaniu należały Hiszpania i Grecja. Odwrotna tendencja wystąpiła w Niemczech, gdzie stopa ta byłaby o 0,4 punktu procentowego niższa¹⁰.

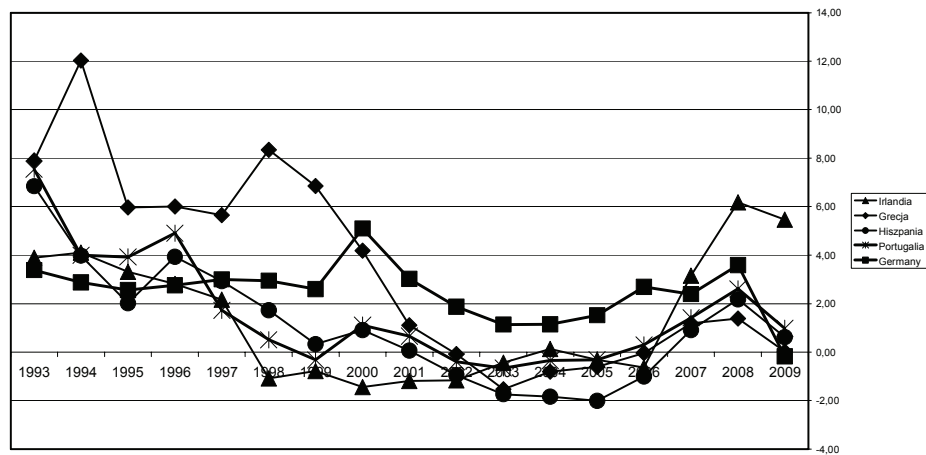


Rys. 2. Nieadekwatność wspólnej stopy procentowej w unii walutowej

Na ekspansywny charakter wspólnej polityki pieniężnej w krajach peryferyjnych strefy euro wpływ miały także występujące w chwili akcesji różnice cenowe. Wyższa niż w pozostałych krajach unii inflacja powoduje, że realna stopa procentowa (przy identycznej nominalnej) jest odpowiednio niższa (rys. 3 i 4).

⁹ Por. *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*. NBP, Warszawa 2009.

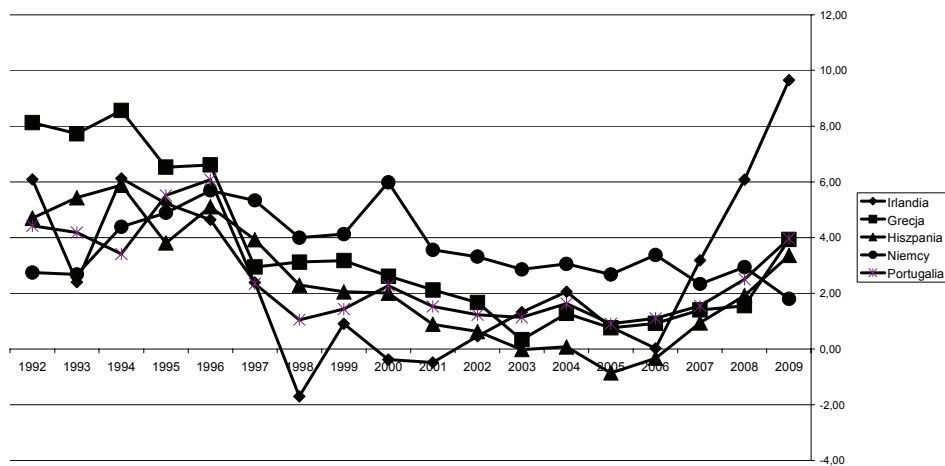
¹⁰ Ibid., s. 153.



* Nominalna krótkoterminowa stopa procentowa deflowana deflatorem PKB.

Rys. 3. Realna krótkoterminowa stopa procentowa ex post w wybranych krajach strefy euro

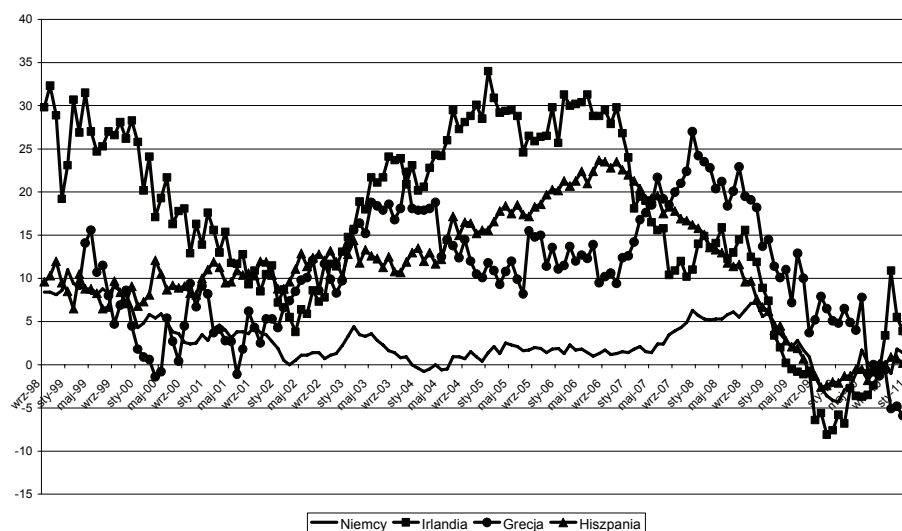
Źródło: AMECO.



* Nominalna krótkoterminowa stopa procentowa deflowana deflatorem PKB.

Rys. 4. Realna długoterminowa stopa procentowa ex post w wybranych krajach strefy euro

Źródło: Ibid.



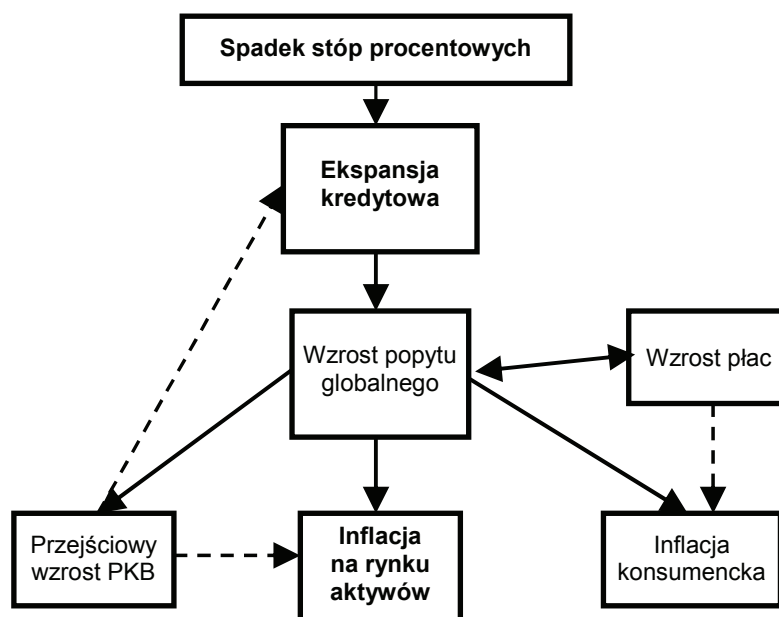
Rys. 5. Zmiana podaży kredytu w wybranych krajach strefy euro

Źródło: ECB, Monthly Bulletin, różne wydania.

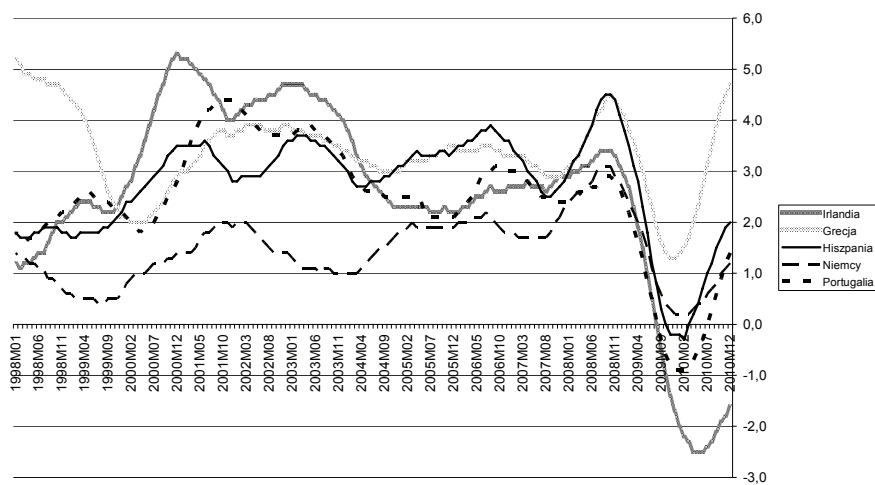
Mechanizm niestabilnego boomu poakcesyjnego obrazuje rys. 6. Znaczący spadek stóp procentowych był jednym z kluczowych czynników wzrostu podaży kredytu (w tym znaczny wzrost kredytu na zakup nieruchomości¹¹), co przyczyniło się do wzrostu popytu globalnego. Dało to dwa efekty – przejściowy wzrost PKB (przejściowy, gdyż niezwiązany ze wzrostem produktywności i produkcji naturalnej) oraz związaną z dodatnią otwartą luką produktową wyższą inflację (rys. 7). Ekspansja kredytu, w tym kredytu na zakup nieruchomości, oraz efekt popytowy sprzyjały także wzrostowi cen na rynkach aktywów – zwłaszcza nieruchomości oraz akcji¹². W rezultacie pierwszy okres po przystąpieniu do strefy euro w wielu krajach cechował boom kredytowy i konsumencki, generujący przejściowo szybszy wzrost PKB, ale także inflację CPI oraz inflację aktywów.

¹¹ Roczny wzrost kredytu na zakup nieruchomości w Irlandii, Hiszpanii i Grecji wynosił ok. 20-30%, w szczytowym okresie 2005-2006 przekroczył 35%.

¹² Por. Surveillance of Intra-Euro-Area Competitiveness and Imbalances, Economic and Financial Affairs. European Commission, Luxembourg 2010, s. 24.



Rys. 6. Schemat boomu poakcesyjnego

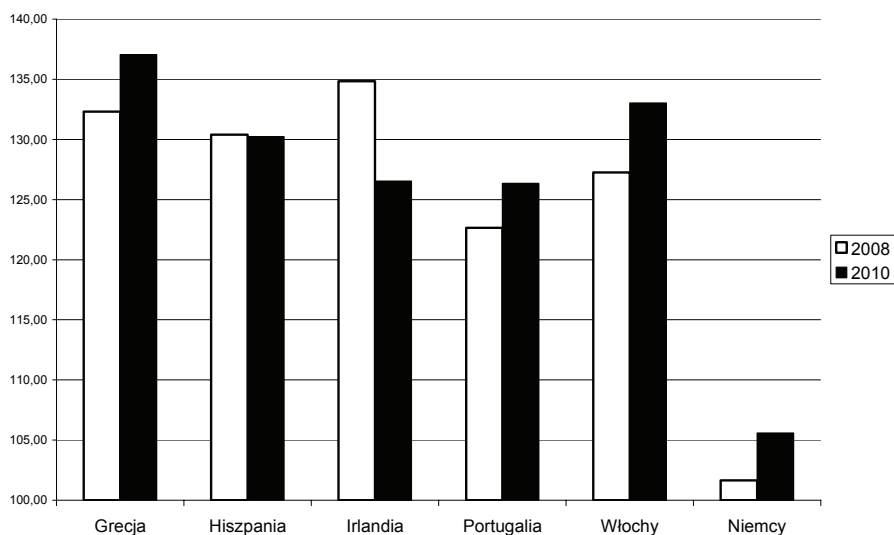


* HICP

Rys. 7. Inflacja w wybranych krajach strefy euro

Źródło: Eurostat.

Niestabilny boom poakcesyjny przyniósł z punktu widzenia zmian realnego kursu walutowego kilka negatywnych konsekwencji. Po pierwsze, w sposób trwały inflacja w krajach peryferyjnych strefy euro była wyższa aniżeli w Niemczech (rys. 7). Po drugie, pierwszy okres poakcesyjny sprzyjał znaczącemu wzrostowi płac. Po trzecie, wzrost cen na rynku aktywów sprzyjał rozrostowi sektora nieruchomości oraz sektora finansowego. Jako że te sektory cechują się niższą innowacyjnością i produkcyjnością w relacji do np. sektorów eksportowych, ograniczało to wzrost produkcyjności całej gospodarki. Po czwarte, efekt szybkiego wzrostu płac i niższego wzrostu wydajności pracy wywołał wzrost jednostkowych kosztów pracy (rys. 8), a tym samym w warunkach usztywnionego nominalnego kursu walutowego utratę konkurencyjności cenowej względem pozostałych krajów unii walutowej (a zwłaszcza Niemiec).

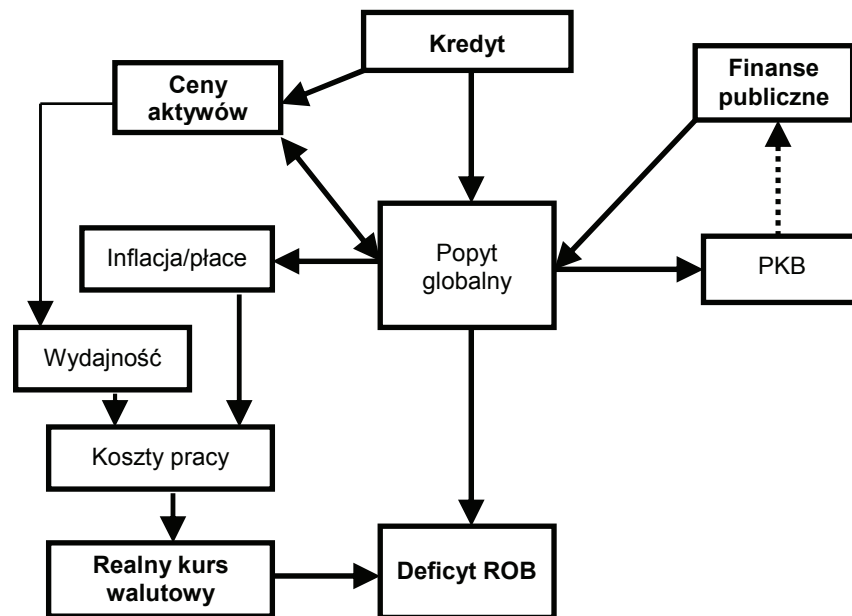


Rys. 8. Zmiana jednostkowych kosztów pracy w wybranych krajach strefy euro

Źródło: Ibid.

2. Konsekwencje boomu poakcesyjnego dla realnego kursu walutowego

Rys. 9 pokazuje schemat wpływu poakcesyjnego boomu kredytowego na zmianę realnego kursu walutowego. Kluczowym czynnikiem w ramach omawianego mechanizmu jest ekspansja kredytu¹³, która sprzyja inflacji oraz wzrostowi cen aktywów. Generuje to wzrost jednostkowych kosztów pracy i w konsekwencji aprecjacje realnego kursu walutowego. Utrata konkurencyjności cenowej pogarsza saldo rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego (ROB).



Rys. 9. Schemat zmian konkurencyjności cenowej w unii walutowej

¹³ Rola kredytu oraz – szerzej – rynków finansowych w powstawaniu niestabilnych boomów koniunkturalnych po doświadczeniach globalnego kryzysu finansowego 2007-2009 ponownie stała w centrum uwagi w analizach źródeł wahań cyklicznych. Przegląd teorii roli sektora finansowego w wahanach cyklicznych można znaleźć w: R. Barczyk, L. Kąsek, M. Lubiński, K. Marczewski: *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*. PWE, Warszawa 2006, s. 61 i dalsze, a także C. Wójcik: *Integracja ze strefą euro. Teoretyczne i praktyczne aspekty konwergencji*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 123 i dalsze.

Prawa strona wykresu obrazuje dodatkowy wpływ na popyt globalny ze strony finansów publicznych. Wzrost PKB generował wzrost dochodów publicznych i tym samym zmniejszał presję na działania naprawcze. Część krajów zinterpretowała przejściowy poakcesyjny wzrost PKB jako trwały wzrost naturalnego PKB, a tym samym nadmiernie optymistycznie szacowała przyszłe dochody publiczne oraz saldo finansów publicznych. Do największych tego typu pomyłek doszło w Grecji, co łącznie z ukrywaniem w oficjalnych statystykach rzeczywistego stanu budżetu przyczyniło się do podsycania boomu poakcesyjnego (a w dalszej konsekwencji do kryzysu finansów publicznych).

Podsumowanie

W artykule omówiono zasadniczy mechanizm wiodący od niestabilnego boomu poakcesyjnego generowanego zwłaszcza przez ekspansję kredytu do aprecjacji realnego kursu walutowego (utruty konkurencyjności cenowej). Kluczową rolę w mechanizmie odgrywa ekspansja kredytu, której sprzyjają warunki cechujące gospodarkę o niższym PKB per capita w momencie przystępowania do unii walutowej, w tym zwłaszcza znaczący spadek stóp procentowych.

Omówiony w artykule mechanizm jest tylko jedną z determinant kryzysu w peryferyjnych krajach strefy euro. Wśród kwestii, które w artykule nie zostały omówione, znajdują się czynniki instytucjonalne (w tym różnice w instytucjach rynku pracy) oraz pozacenowa konkurencyjność gospodarki.

Z punktu widzenia krajów, które przystępować będą do strefy euro, istotne staje się zapanowanie nad występującą po akcesji ekspansją. Szczególną rolę będą miały do spełnienia instytucje nadzorcze nad rynkiem kredytowym (ostrożniejsza polityka kredytowa) oraz rozważna polityka budżetowa¹⁴. Znaczący może być także pakt społeczny określający dopuszczalne wzrosty płac¹⁵.

Otwarte pozostaje pytanie o sposób przywrócenia równowagi w krajach peryferyjnych strefy euro. Potencjalnie pojawiają się dwa możliwe rozwiązania. Pierwszym z nich byłoby wyjście ze strefy euro, ponowne wprowadzenie waluty krajowej oraz jej dewaluacja i w ten sposób przywrócenie konkurencyjności cenowej. Scenariusz ten, chociaż coraz częściej publicznie dyskutowany, wydaje się jednak mało prawdopodobny. Zadłużenie (zarówno prywatne, jak i publiczne) w krajach EMU jest nominowane w euro. Pozostawienie po wprowadzeniu waluty krajowej zadłużenia nominowanego w euro oznaczałoby (przy oczekiwanej deprecjacji nowej waluty rządu 30%-40%, a przejściowo, w związ-

¹⁴ Warto dodać, że sama restrykcyjna polityka budżetowa może okazać się niewystarczająca. Gdyby proces dostosowawczy miał się odbywać wyłącznie za pośrednictwem finansów publicznych, to po akcesji w Irlandii dodatnie saldo musiałoby wynosić kilkanaście procent.

¹⁵ M. Brzoza-Brzezina i inni analizują: rewaluację nominalnego kursu przed akcesją, wzrost stawek podatkowych VAT i PIT oraz cięcia wydatków: M. Brzoza-Brzezina, P. Jacquinet, M. Kolasa: *Can We Prevent Boom-bust Cycles During Euro Area Accession?* National Bank of Poland Working Paper 2011, No. 79.

ku z silną niepewnością, zapewne przekraczającej 100%) znaczący wzrost prywatnych obciążeń kredytowych i pogorszenie kryzysu niewypłacalności finansów publicznych. Przewalutowanie długu na nową walutę oznaczałoby z kolei odpowiednie straty wierzycieli. Scenariusz ten nie jest zatem w interesie zarówno poszczególnych krajów członkowskich, jak i strefy euro jako całości (ze względu na efekt domina). Drugim rozwiązaniem jest przywrócenie równowagi poprzez odpowiednie dopasowanie płac (jednostkowych kosztów pracy) i inflacji. Dostosowania, nawet jeśli w części mogą się odbyć nie poprzez spadek cen i płac, ale poprzez niższy wzrost cen i płac w stosunku do Niemiec, wiąże się z oczywistymi kosztami społecznymi i politycznymi.

POST ACCESSION BOOMS AND CAUSES OF THE EURO AREA CRISIS

Summary

The euro area experienced significant divergence in its Member States' price competitiveness as measured by real effective exchange rates (REER). Some Member States saw significant falls in their REER (eg. Germany), while others registered sharp rises (eg. Greece, Ireland, Spain). Credit developments have been the most important driving force of appreciation of REER. Euro-area accession caused boom-bust cycles in several catching-up economies. Declining interest rates and easier financing conditions fuelled spending and inflation. Over time inflation deteriorated external competitiveness.

Anna Skórska

OFFSHORING USŁUG BIZNESOWYCH – WYZWANIA DLA RYNKU PRACY

Wprowadzenie

Proces globalizacji nierozzerwalnie wiąże się z ustawicznymi zmianami, które często dotyczą lokalizacji miejsc pracy, produkcji i usług. Przyjmując, że jednym z kluczowych mechanizmów globalizacji, obok outsourcingu i networkingu, jest offshoring, warto zwrócić uwagę na możliwości jego rozwoju w Polsce oraz konsekwencje, jakie przynosi, szczególnie w obszarze rynku pracy. Rosnące znaczenie offshoringu procesów biznesowych (*Business Process Offshoring*), a szczególnie jego najbardziej zaawansowanej formy (*Knowledge Process Offshoring*), związanej ze świadczeniem usług wiedzo-chłonnych, stanowi bowiem szansę dla wysoko wykwalifikowanych zasobów pracy, w tym rosnącej populacji absolwentów szkół wyższych.

Celem artykułu jest przedstawienie specyfiki offshoringu, ze szczególnym uwzględnieniem offshoringu usług biznesowych w Polsce oraz konsekwencji zachodzących w tym obszarze procesów dla rynku pracy.

1. Offshoring usług

Rozpatrując rozwój usług w kontekście procesu globalizacji, należy uwzględnić, że jednym z podstawowych jego przejawów jest ich offshoring. W wyniku pogłębiającej się fragmentacji i specjalizacji oraz rosnącego handlu usługami, zjawisko offshoringu, czyli przenoszenie produkcji usług za granicę¹, stanowi istotny przejaw globalnego zwrotu w działalności wytwórczej, prowadzącego do nowego międzynarodowego podziału pracy w sferze wytwarzania usług.

¹ Offshoring wiąże się z przeniesieniem wybranych procesów biznesowych przedsiębiorstwa lub ich części poza granicę kraju. Dotyczy to procesów takich jak produkcja, usługi lub zamówienia. Zob. K. Rybiński: *Outsourcing i offshoring usług. Siatka pojęć, trendy i bariery rozwojowe*. W: *Globalizacja usług. Outsourcing, offshoring i shared services center*. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 171.

Przyjmując za UNCTAD, że offshoring to proces polegający na wytwarzaniu usług na terytorium innego państwa, który może być przeprowadzany przez firmę na zasadzie działań wewnętrznych lub poprzez outsourcing od zagranicznego kontrahenta, wyróżnia się dwa jego rodzaje²:

- *captive offshoring* (*Corporate-owned Offshoring*): obejmuje działania prowadzone wewnątrz przedsiębiorstwa, które polegają na stworzeniu oddziału lub spółki zależnej pod względem kapitałowym w innym państwie, co umożliwia przedsiębiorstwu kontrolę nad procesem wytwarzania usług,
- *offshore outsourcing* (*International Outsourcing*): polega na wydzieleniu ze struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa macierzystego części realizowanych przez nie funkcji oraz zleceniu ich podmiotom gospodarczym w innym państwie. Strategia ta pozwala na czerpanie wiedzy z doświadczeń biznesowych partnera w zakresie sposobu funkcjonowania na danym rynku. Z drugiej strony jednak niesie za sobą szereg zagrożeń, takich jak: utrata możliwości stałego nadzorowania oraz monitorowania jakości świadczonych usług.

Offshoring zaczęto stosować w latach 80. XX wieku w amerykańskich przedsiębiorstwach informatycznych, które przenosiły produkcję swojego oprogramowania do Indii. Podstawowym motywem tego typu działań była redukcja kosztów. W kolejnych latach, dzięki dobrej koniunkturze na rynku usług informatycznych i poszukiwaniu źródeł zaspokojenia popytu na nie, nastąpiła dynamizacja offshoringu. Z początkiem XXI wieku offshoring zaczął rozszerzać się na inne, coraz bardziej skomplikowane procesy biznesowe, a głównym motywem jego stosowania oprócz obniżania kosztów operacyjnych stała się wysoka wartość dodana tworzona dla przedsiębiorstwa przez nowoczesne usługi biznesowe. BPO (*Business Process Offshoring*) obejmuje m.in. procesy w obszarze technologii informatycznych, zarządzania danymi, księgowania, badań i rozwoju, usług prawnych, obsługi klienta oraz diagnostyki medycznej.

Z punktu widzenia podjętych rozważań istotne znaczenie ma dynamicznie rozwijająca się forma offshoringu procesów biznesowych, jaką jest offshoring procesów opartych na wiedzy (*KPO-Knowledge Process Offshoring*). Termin ten, rozpowszechniony od 2003 roku, obejmuje usługi, do których wytworzenia potrzebna jest specjalistyczna, ekspercka wiedza, w tym: usługi finansowe, księgowe, badawczo-rozwojowe, analizy i badania rynku, porady prawne, usługi projektowe, inżynierskie³. Rozwój tego typu działalności

² *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva 2004, s. 147-148.

³ Szerzej na temat KPO m.in. w: I. Banerjee: *Knowledge Process Offshoring (KPO): A Balanced View of an Emerging Market*. A TPI Research Report, July 2007; E. Zarrella, P. Udhas: *Knowledge Process Outsourcing. Unlocking Top-Line Growth by Outsourcing "the core"*. KPMG 2008; S. Seshasai, A. Gupta: *Global Outsourcing of Professional Services*. MIP Sloan School of Management Working Paper 4456-04/2004, <http://ssrn.com/abstract=486128> [05.06.2011]; A. Sharma, J. Seletsky: *Knowledge Process Outsourcing*, www.capgemini.com/BPO [08.06.2011]; A. Mierau: *Strategic Importance of Knowledge Process Outsourcing*. Technical University of Kaiserslautern, 2007.

w Polsce staje się dowodem rosnącej atrakcyjności kraju na arenie międzynarodowej. Firmy najchętniej otwierają centra badawcze w obszarze informatyki, telekomunikacji czy elektroniki. Nadal jednak są to liczby znacznie poniżej możliwości absorpcji wysoko wykwalifikowanych zasobów pracy, w tym coraz liczniejszej populacji absolwentów szkół wyższych.

2. Determinanty rozwoju offshoringu usług

Rozwój offshoringu usług biznesowych determinowany jest przez szereg czynników o zróżnicowanym charakterze, w tym regulacyjnych, ekonomicznych i technologicznych. Do tych pierwszych, istotnych zwłaszcza w początkowej fazie offshoringu, zalicza się postępującą liberalizację handlu usługami (liberalizacja przepisów, wprowadzenie zachęt dla przedsiębiorców, prywatyzacja przedsiębiorstw użyteczności publicznej) oraz deregulację rynku pracy (np. przepisy dotyczące elastycznych form organizacji pracy czy trybu zwalniania pracowników). Jednak szczególną rolę w rozwoju offshoringu odgrywają czynniki ekonomiczne i technologiczne⁴.

Postępująca globalizacja przyczyniła się do wzrostu konkurencji, a w konsekwencji konieczności dalszej redukcji kosztów działalności przedsiębiorstw. Aby sprostać tym wyzwaniom, firmy starają się reorganizować swoją działalność poprzez fuzje, przejęcia, wydzielanie części swojej działalności w celu utworzenia filii w innym kraju lub decydując się na outsourcing określonych funkcji do niezależnych podmiotów.

Przedsiębiorstwa często traktują offshoring jako jeden z elementów strategii wzrostu ich elastyczności, szczególnie w odniesieniu do zasobów ludzkich i zarządzania czasem. Ograniczony dostęp (lub jego brak) do specjalistycznej wiedzy i wysokiej jakości zasobów ludzkich na lokalnym rynku pracy, który nie może być uzupełniony w krótkim czasie, jest istotnym motywem offshoringu usług biznesowych, a szczególnie usług opartych na wiedzy.

Z kolei rozwój nowoczesnych technologii, szczególnie IT, umożliwiający tanią i szybką komunikację, powoduje, że usługi stają się coraz mniej zależne od miejsca wytworzenia i nie wymagają konsumpcji w momencie produkcji oraz osobistego kontaktu z nabywcą. Wykorzystanie technologii IT wpływa na procesy kodyfikacji, standaryzacji i cyfryzacji wiedzy, przyczyniając się do wzrostu podzielności informacji, co wraz z łatwiejszym do nich dostępem powoduje, że można je traktować jako przedmiot obrotu handlowego. Rozwój technologii IT prowadzi do rozdzielenia produkcji i konsumpcji usług, co dzięki odpowiedniej lokalizacji ich wytwarzania pozwala na osiągnięcie redukcji kosztów, podniesienie jakości czy osiągnięcie korzyści skali. Rosnące możliwości

⁴ K. Rybiński: *Globalizacja w trzech odsłonach. Offshoring – globalne nierównowagi – polityka pieniężna*. Difin, Warszawa 2007, s. 55-62.

składowania i transmisji danych przyczyniają się również do zmiany sposobów ich dostarczania, a w konsekwencji prowadzą do nowego podziału pracy. Dostarczanie usług on-line wpływa na zwiększenie zasięgu działalności firm usługowych oraz jakość interakcji pomiędzy usługodawcą i klientem. Ze względu na specyfikę nowoczesnych usług biznesowych część z nich nie może być dostarczana on-line, jednak nawet w takim przypadku odczuwany jest wpływ technologii IT za pośrednictwem wdrażanych zmian w systemach zarządzania.

3. Wpływ offshoringu usług biznesowych na rynek pracy

Międzynarodowa wymiana handlowa w zakresie usług, a w konsekwencji offshoring, szczególnie w ostatniej dekadzie, dynamicznie się rozwijały. W 2007 roku odnotowano szybszy wzrost międzynarodowej wymiany usług (18%) niż towarów (15%). Mimo że sfera usług wytwarza przeciętnie 2/3 globalnego PKB, to w odniesieniu do międzynarodowej wymiany handlowej tylko 19%⁵, co wskazuje na możliwości dalszego jej rozwoju. Rosnącą skalę tego zjawiska odzwierciedla m.in. poziom zatrudnienia w offshoringu, który w 2008 roku przekroczył 4,1 mln osób na całym świecie.

Intensyfikacja wymiany handlowej w zakresie usług, szczególnie nowoczesnych, biznesowych, obserwowana w ostatnich latach w Polsce jest m.in. następstwem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) i tworzonych centrów usług BPO. Wartość rynku nowoczesnych usług biznesowych w Polsce w 2010 roku osiągnęła poziom 2,5 mld USD i jest w dużym stopniu wynikiem rozwoju firm, które w Polsce już działają. Dynamiczny rozwój BPO znajduje odzwierciedlenie m.in. w rosnącej liczbie podmiotów oraz zatrudnionych w nich osób. W 2010 roku 132 zagraniczne centra usług BPO prowadziły swoją działalność w Polsce, zatrudniając blisko 40 tys. osób. Należy przy tym zaznaczyć, że w porównaniu z rokiem 2008 zatrudnienie wzrosło o ponad 36%, a zgodnie z przewidywaniami na koniec 2011 roku, wzrost ma przekroczyć 45%⁶.

W centrach usług BPO zatrudnienie znajdują m.in. specjaliści z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, zarządzania zaopatrzeniem, księgowi, prawnicy, analitycy, finansiści, specjaliści ds. badania rynku, inwestycji, ubezpieczeń itp., stąd wysoki udział zatrudnionych w finansach i księgowości (prawie 50%), obsłudze klienta oraz usługach finansowych⁷. Coraz większy udział mają także tworzone tzw. centra doskonałości biznesowej (*Centres of Business Excellence*), które wyznaczają standardy i tworzą najlepsze praktyki w zakresie świadczonych przez siebie usług.

⁵ WTO, International Trade Statistics, Geneve 2008, s. 30.

⁶ *Sektor SSC/BPO w Polsce*. Association of Business Service Leaders in Poland, Warszawa 2010, s. 15.

⁷ Ibid., s. 22.

Rozwój nowych technologii i coraz szersze wykorzystywanie narzędzi informatycznych przyczyniają się do wzrostu zapotrzebowania na usługi informatyczne, co z kolei przekłada się na rosnący poziom inwestycji w branżę informatyczną. W 2008 roku spośród 10 mld euro będących wynikiem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) ponad 66% tej kwoty dotyczyło sektora usług, z czego 115 mln euro stanowiły inwestycje w branżę informatyczną⁸. W Polsce od 2003 roku ogłoszono 122 projekty typu *greenfield* w obszarze IT, co znajduje odzwierciedlenie w 15 tys. nowych miejsc pracy w tym obszarze.

Według analityków Gartnera dalszy wzrost popularności offshoringu, ze względu na kryzys gospodarczy i jego skutki, w dużym stopniu będzie stymulowany koniecznością redukcji kosztów. Wśród amerykańskich przedsiębiorstw ok. 15% biznesowych usług IT jest realizowanych poza granicami kraju. Eksperti Gartnera szacują, że w 2013 roku odsetek ten wzrośnie do 25%, a za kolejne 5 lat – do 40%⁹.

Analizując wpływ usług offshoringowych na rynek pracy, niezbędne jest zwrócenie uwagi na fakt, że obok bezpośrednio tworzonych miejsc zatrudnienia w tym obszarze, powstają także miejsca pracy w jego otoczeniu, zarówno dla osób o niższych kwalifikacjach (usługi ochroniarskie, sprzątające, gastronomiczne), jak i osób posiadających wyższe wykształcenie (np. usługi szkoleniowe, informatyczne, medyczne)¹⁰.

Decyzję o lokalizacji centrów usług w Polsce podejmują przede wszystkim firmy z państw Unii Europejskiej (m.in. z Francji, Niemiec, Wielkiej Brytanii, Włoch, Holandii), jak również Stanów Zjednoczonych czy Indii. Ważnym czynnikiem sprzyjającym w ostatnich latach lokowaniu na terenie Polski tego typu inwestycji, obok ogólnoswiatowej koniunktury, było przystąpienie naszego kraju do UE. Wpłynęło ono pozytywnie na postrzeganie wiarygodności politycznej Polski oraz przejrzystość systemu prawnego w odniesieniu do prowadzenia działalności gospodarczej.

Ze względu na specyfikę BPO, wśród czynników decydujących o ich lokalizacji, obok infrastruktury, dostępności komunikacyjnej, zachęt inwestycyjnych itp., kluczowe znaczenie ma dostęp do wysokiej jakości zasobów pacy. Duża liczba studentów i absolwentów szkół wyższych przyczynia się do lo-

⁸ *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku*. Narodowy Bank Polski, styczeń 2010.

⁹ Raport *Gartner's 30 Leading Locations for Offshore Services, 2010-2011*, www.gartner.com/resId+1491316 [12.06.2011].

¹⁰ Wg dotychczasowych szacunków na 1 000 miejsc pracy w centrach usług powstało 110 miejsc pracy w firmach obsługujących te centra, m.in. firm szkoleniowych, transportowych, świadczących usługi medyczne, rekreacyjne, informatyczne czy ochroniarskie. Dodatkowo powstało 150 miejsc pracy w obszarach związanych z nabywaniem towarów i usług konsumpcyjnych, dzięki osiąganym przez pracowników centrów usług dochodom, oraz 5 miejsc pracy w usługach hotelowych i gastronomicznych. W sumie na 1 000 pracujących w BPO powstało 25 miejsc pracy w ich otoczeniu. Zob. G. Micek, J. Działek, J. Gorecki: *Centra usług w Krakowie i ich relacje z otoczeniem lokalnym*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2010.

kowania centrów usługowych głównie w dużych miastach: Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Łodzi, Poznaniu, a także w aglomeracji śląskiej oraz Trójmieście.

Atrakcyjność Polski jako miejsca lokalizacji usług offshoringowych potwierdzają prowadzone przez różne firmy i instytucje rankingi. W opracowanej przez specjalistów Gartnera liście 30 krajów stanowiących najatrakcyjniejsze lokalizacje dla usług offshoringowych wśród krajów europejskich Polska znalazła się obok Bułgarii, Czech, Węgier, Rumunii i Słowacji¹¹.

Z analizy atrakcyjności inwestycyjnej oraz opracowanego przez A.T. Kearney wskaźnika lokalizacji usług również wynika, że Polska jest jednym z atrakcyjniejszych krajów Europy pod względem offshoringu usług, tym bardziej że w stosunku do roku 2009 nastąpiła zmiana w rankingu o 15 pozycji – patrz tabela 1.

Tabela 1

Ranking krajów o największej atrakcyjności inwestycyjnej
w obszarze usług

Miejsce w rankingu	Kraj	Atrakcyjność pod względem finansowym	Dostęp do wykwalifikowanych zasobów pracy	Otoczenie biznesowe	Wynik końcowy
1	Indie	3,11	2,7	1,14	7,01
2	Chiny	2,66	2,55	1,31	6,49
3	Malezja	2,78	1,38	1,83	5,99
4	Egipt	3,10	1,36	1,35	5,81
5	Indonezja	3,24	1,53	1,01	5,78
11	Estonia	2,31	0,95	2,24	5,51
12	Brazylia	2,02	2,07	1,38	5,48
13	Łotwa	2,56	0,93	1,96	5,46
14	Litwa	2,48	0,93	2,02	5,43
15	Zjednoczone Emiraty Arabskie	2,41	0,94	2,05	5,41
16	Wielka Brytania	0,91	2,26	2,23	5,41
17	Bułgaria	2,82	0,88	1,67	5,31
24	Polska	2,14	1,27	1,81	5,23
25	Rumunia	2,54	1,03	1,65	5,21

Źródło: Opracowanie na podstawie: *Offshoring Opportunities Amid Economic Turbulence*. The A.T. Kearney Global Services Location Index, 2011, s. 2.

¹¹ Ranking tworzony jest w oparciu o 10 kryteriów oceny determinujących lokalizację usług offshoringowych. Obejmują one: znajomość języków, wsparcie rządowe, dostęp do zasobów pracy, infrastrukturę, system edukacji, koszty, czynniki polityczne i gospodarcze, kulturową bliskość, dojrzałość systemu prawnego, ochronę danych i własności intelektualnej, ocenianych w skali od „słaby” do „znakomity”. Zob. www.gartner.com/resId+1491316 [15.06.2011].

4. Korzyści i koszty offshoringu usług biznesowych

Migracje usług w wymiarze globalnym mogą przynieść szereg korzyści zarówno krajom przekazującym produkcję w inne rejony geograficzne, jak i tym, które je przejmują. Offshoring usług, a szczególnie nowoczesnych usług biznesowych, oprócz obniżenia kosztów pozwala stosującym je firmom skoncentrować się bardziej na podstawowej działalności, co przyczynia się do wzrostu produktywności ich pracowników i tworzenia większej wartości dodanej. Proces ten wpływa na poprawę jakości dóbr i usług, pozwala lepiej poznać i zaspokajać potrzeby klienta dzięki ich precyzyjnej identyfikacji oraz zapewnieniu obsługi 24 godziny na dobę (posiadanie kilku lokalizacji zapewnia ciągłość obsługi). Ponadto stwarza możliwości ekspansji rynkowej, przy jednoczesnym zmniejszaniu barier handlowych. Offshoring wpływa także na spadek cen usług, co przyczynia się do zwiększenia dostępności niektórych typów usług dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Korzyści krajów przejmujących produkcję usług koncentrują się przede wszystkim wokół tworzonych miejsc pracy oraz poprawy konkurencyjności zasobów pracy. Wokół nowych ośrodków produkcji usług lokalizowane są inwestycje towarzyszące. Zwiększają się wpływy z eksportu, poprawia się rachunek obrotów bieżących i kapitałowych. Wszystko to razem prowadzi do poprawy aktywności gospodarczej i bardziej dynamicznego rozwoju tych krajów¹².

Liczne zalety offshoringu nie sprawiają jednak, iż proces ten nie jest obarczony ryzykiem, a perspektywy jego rozwoju są nieograniczone. Działania offshoringowe związane są z ryzykiem gospodarczym (m.in. kursem walut, międzynarodowym poziomem płac), czynnikami politycznymi (m.in. stabilizacją polityczną) i strategicznymi (np. dostosowywanie usług do wymogów klienta, dostęp do wykwalifikowanych zasobów pracy i ich utrzymanie w firmie). W przypadku wielu usług wiedzochłonnych bliskość odbiorców, wchodzenie z nimi w interakcje, zaufanie są ważniejsze niż potencjalne korzyści, jakie płyną z offshoringu. Dodatkowe ograniczenie stanowią bariery językowe, kulturowe, które wpływają na jakość tych interakcji oraz możliwości komunikacji, jak również różnice czasu oraz sposobów wykonywania pracy. Brak odpowiedniej jakości zasobów pracy może prowadzić do obniżenia jakości usług. Ponadto nadal istnieją pewne technologiczne ograniczenia w zakresie cyfryzacji określonych czynności usługowych i ich oddzielenia od powiązanych ze sobą procesów i działań. Potencjalnym ograniczeniem są także regulacje i wymogi prawne, które mogą zwiększać koszty transakcji. Offshoring usług biznesowych związany jest również z ryzykiem utraty kontroli nad kluczową działalnością przedsiębiorstwa oraz niebezpieczeństwem ujawnienia zewnętrznym firmom poufnych danych.

¹² *Offshoring and Employment. Trends and Impacts*. OECD 2007, s. 35-39.

Podsumowanie

Globalizacja innowacyjnej działalności opartej na wiedzy stanowi poważne wyzwanie ze względu na bariery i ryzyko związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstw w innych krajach, które nasilają się szczególnie przy realizacji tego typu projektów. Jednocześnie przenoszenie produkcji wiedzochłonnych usług biznesowych za granicę otwiera nowe możliwości eksportowe przed krajami rozwijającymi się i Europy Środkowo-Wschodniej, przynosząc korzyści krajom, które stają się importerami tych usług. Kraje Europy Środkowej i Wschodniej, w tym Polska, stały się atrakcyjną lokalizacją inwestycji offshoringowych dzięki wysokiej jakości zasobów pracy, bliskości kulturowej i geograficznej, podobieństwom systemu prawnego, edukacyjnego i telekomunikacyjnego, przyjaznemu klimatowi dla inwestycji zagranicznych oraz niższym kosztom pracy w porównaniu do krajów rozwiniętych, mimo że nie mogą konkurować w tym zakresie z krajami azjatyckimi.

Perspektywy zaspokajania zagranicznego popytu na specjalistyczne, oparte na wiedzy usługi w Polsce byłyby większe, gdyby udało się zwiększyć elastyczność prawa pracy, rozwinąć współpracę szkół wyższych, a także administracji publicznej z centrami offshoringowymi oraz podjąć działania mające na celu zwiększanie wśród absolwentów wyższych uczelni znajomości tzw. niszowych języków obcych.

BUSINESS PROCESS OFFSHORING – THE CHALLENGES FOR LABOUR MARKET

Summary

The increasing importance of services is a result of globalization process and the growing role of intangibles assets as a source of company's value. The factors such as ICT development, trade liberalization and growing role of services as providers of intermediate inputs may be treated as drivers of this change. Offshoring is a new trend which is strongly influencing services. The challenge is not whether to participate in this trend but how to do so. The article analyzes the advantages and disadvantages of offshoring and provides insights about the future perspectives of offshoring development in Poland. The purpose of this paper is to present the offshoring phenomenon, focusing on Business Process Offshoring and the consequences of these processes for labour market.

Tadeusz Sporek

CHIŃSKA REPUBLIKA LUDOWA – GŁÓWNY PARTNER HANDLOWY UNII EUROPEJSKIEJ

Wprowadzenie

Gospodarcze relacje współczesnego świata to przede wszystkim dynamiczny rozwój handlu międzynarodowego, a także postępujący proces integracji gospodarczej w różnych regionach świata oraz proces globalizacji przedsiębiorstw i instytucji.

Ludzie, plemiona, narody, państwa handlowały od zarania dziejów. Bez wątpienia problematyka polityki handlowej jest najważniejszym fundamentem współczesnych procesów internacjonalizacji i globalizacji. Człowiek jako istota gospodarująca nieustannie dąży do zaspokojenia swoich potrzeb i to właśnie głównie wymiana handlowa dawała mu możliwości uzyskania pożądaných dóbr.

Celem artykułu jest udowodnienie, że Chińska Republika Ludowa jest głównym partnerem handlowym Unii Europejskiej. Dzięki stopniowym reformom gospodarczym przekształciła się w jedną z najszybciej rosnących gospodarek świata. Wzrastająca wymiana handlowa oraz akcesja Chin do Światowej Organizacji Handlu w 2001 roku spowodowały, iż kraj ten obecnie jest trzecim największym uczestnikiem handlowym na świecie i jednym z największych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

1. Geneza nawiązywania stosunków handlowych między UE a Chinami

W latach 70. XX wieku w Chinach nastąpiły zmiany polityczne i reformy gospodarcze. Sprawily one, iż państwo to zaczęło nawiązywać stosunki dyplomatyczne i rozwijać współpracę gospodarczą z krajami kapitalistycznymi. Pierwsze formalne relacje między Wspólnotą a ChRL zostały nawiązane już

w latach 70. – 3 kwietnia 1978 roku, kiedy to zostało podpisane porozumienie pomiędzy Europejską Wspólnotą Gospodarczą (EWG) a Chinami (Agreement between the European Economic Community and the People's Republic of China). Regulowało ono stosunki gospodarcze oraz powoływało Wspólny Komitet ds. Współpracy Handlowej. Odrębna umowa z 1979 roku regulowała zasady handlu tekstyliami. Co więcej, EWG zdecydowała się objąć Chiny systemem powszechnych preferencji celnych (Generalized System of Preferences) ze względu na niski poziom rozwoju gospodarczego tego państwa. Z dniem 1 stycznia 1980 roku większość chińskich produktów przemysłowych, z wyłączeniem kilku szczególnie wrażliwych, w ramach ustalonych limitów uzyskała wolny od cel dostęp do rynku Wspólnoty¹.

21 maja 1985 roku podpisano Porozumienie w Sprawie Handlu i Współpracy Gospodarczej z Chińską Republiką Ludową. Do zacieśnienia stosunków gospodarczych EWG skłoniły m.in. dynamicznie rozwijająca się wymiana handlowa z Chinami i coraz silniejsze powiązania tego kraju z gospodarką światową. Porozumienie to zastąpiło wcześniejszy dokument z 1978 roku i obecnie jest podstawą prawną stosunków ekonomicznych UE i ChRL. Główne jego cele to²:

- promowanie i intensyfikacja wzajemnej wymiany handlowej,
- wspieranie i zwiększanie zakresu współpracy gospodarczej.

Porozumienie w Sprawie Handlu i Współpracy Gospodarczej było podobne do porozumienia pomiędzy Europejską Wspólnotą Gospodarczą a Chinami w odniesieniu do stosunków handlowych, jednak przyznawało ono ChRL klauzulę najwyższego uprzywilejowania. Dzięki niej Chiny mogły korzystać z większości przywilejów, które przysługiwały członkom układu GATT³. Na mocy tego porozumienia wprowadzono coroczne spotkania wspólnego Komitetu UE-Chiny, który skupiał liczne grupy robocze.

Stosunki handlowe EWG z Chinami w latach 1978-1989 rozwijały się dosyć intensywnie. Wartość wymiany znacznie wzrosła po podpisaniu porozumienia z 1985 roku. Proces zacieśniania stosunków bilateralnych został jednak niespodziewanie przerwany. Stało się to za sprawą wydarzeń, jakie nastąpiły w czerwcu 1989 roku na placu Tiananmen (krwawe stłumienie demonstracji studentów i innych ludzi popierających demokrację oraz domagających się reform politycznych⁴). Europa, podobnie jak większość partnerów zagranicz-

¹ T. Białowas, M. Kąkol: *Stosunki handlowe Unii Europejskiej z Chinami w latach 1995-2007*. W: *Pozycja Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym*. Red. B. Mucha-Leszko. UMSC, Lublin 2009, s. 139.

² Agreement between the European Economic Community and the People's Republic of China, OJ L123 of 11/05/1978, s. 2.

³ P. Messerlin, J. Wang: *Redesigning the European Union's Trade Policy Strategy Towards China*. Joint ECIPE-GEM Working Paper, No. 04/2008, s. 8.

⁴ J.K. Fairbank: *Historia Chin. Nowe spojrzenie*. Marabut, Warszawa – Gdańsk 2003, s. 385-389.

nych Chin, zareagowała na te wydarzenia wprowadzeniem sankcji. EWG nałożyła sankcje ekonomiczne w postaci zawieszenia kontraktów na sprzęt wojskowy i sprzedaż broni. Zamroziła również pożyczki z gwarancjami rządowymi⁵.

Normalizacja sytuacji w ChRL, jaka nastąpiła w pierwszej połowie lat 90., umożliwiła powrót do rozmów dotyczących wzajemnego handlu i inwestycji. Wspólnota wznowiła rozmowy w sprawach handlu w 1992 roku. Spotkania odbywały się w ramach powołanej Grupy Roboczej ds. Gospodarki i Handlu i koncentrowały się na trzech głównych kwestiach⁶:

- promowania reform gospodarczych i handlowych w ChRL,
- wspierania Chin w procesie przygotowań do wstąpienia do WTO,
- uzyskania lepszego dostępu do chińskiego rynku dla europejskich produktów i usług.

Od połowy lat 90. zaczęły pojawiać się komunikaty publikowane przez Komisję Europejską. Pierwszy z nich „Ku nowej strategii wobec Azji” pojawił się w 1994 roku. Określono w nim ramy współpracy z krajami azjatyckimi, ze szczególnym wyróżnieniem Chin⁷. Jak ważne są dla Unii relacje z tym krajem, potwierdzały publikacje kolejnych dokumentów.

Sformułowana długookresowa strategia współpracy oraz podkreślenie faktu, iż Chiny są kluczowym partnerem UE nie tylko w Azji, ale i na świecie, zostały zawarte w opublikowanym komunikacie pt. „Długoterminowa polityka w stosunkach europejsko-chińskich”. W dokumencie tym wyróżniono pięć podstawowych celów dalszej współpracy⁸:

- zwiększenie częstotliwości spotkań Grupy Roboczej ds. Gospodarki i Handlu,
- konsolidacja spotkań sektorowych w trzech obszarach: ochrona praw własności intelektualnej, rolnictwo i usługi finansowe,
- rozszerzenie tematyki spotkań Grupy Roboczej o nowe dziedziny i tematy, np. techniczne bariery w handlu, dobra konsumpcyjne, transport i konkurencja,
- rozwój kontaktów na poziomie ministerialnym z władzami prowincji Chin,
- ściślejsze powiązanie rozmów w sprawie handlu i inwestycji, szczególnie w takich obszarach, jak standardy i zamówienia publiczne.

⁵ T. Białowias, M. Kąkol: Op. cit., s. 140.

⁶ Commission of the European Communities: *A Long Term Policy of China – Europe Relations*. COM (1995) 279 final.

⁷ Commission of the European Communities: *Communication from the Commission to the Council, Towards a New Asia Strategy*. COM (94) 314 final.

⁸ Commission of the European Communities: *A Long Term Policy...*, op. cit. final.

„Budując pełne partnerstwo z Chinami” to kolejny dokument o znaczeniu strategicznym dla polityki handlowej Unii. Został on opublikowany w 1998 roku i obecnie na nim opiera się polityka UE wobec Chin. Wówczas był on reakcją KE na deficyt handlowy. Nierównowagę na rachunku bieżącym Unii argumentowano rosnącymi możliwościami eksportowymi Chin oraz wciąż istniejącymi barierami w dostępie do chińskiego rynku⁹. W komunikacie „Budując pełne partnerstwo z Chinami” Komisja wezwała państwa członkowskie do zacieśnienia współpracy z ChRL. Za podstawowe cele w tej dziedzinie uznano¹⁰:

- dalsze włączenie Chin do społeczności międzynarodowej, za pomocą wzmacniania dialogu politycznego,
- wspieranie chińskiej transformacji do społeczeństwa otwartego, bazującego na poszanowaniu prawa i przestrzeganiu praw człowieka,
- dalsza integracja Chin z gospodarką światową poprzez zwiększenie jej udziału w światowym systemie handlu, jak również poprzez wsparcie procesu reform gospodarczych i socjalnych podjętych przez ten kraj,
- lepsze wykorzystanie istniejących zasobów europejskich,
- wzmocnienie pozycji UE w Chinach.

Współpraca UE i ChRL od 1996 roku odbywała się również w ramach spotkań ASEM (Asia-Europe Meetings), których tematyka obejmowała problemy polityczne i gospodarcze. Coroczne szczyty gospodarcze Unii Europejskiej i Chin (EU-China Summits), zapoczątkowane w 1998 roku w Londynie, także odgrywały duże znaczenie jako podstawowe forum negocjacji handlowych. Istotnym wydarzeniem było podpisanie bilateralnego porozumienia między Unią a Chinami o dostępie do rynku w maju 2000 roku, które ugruntowało drogę ChRL do członkostwa w WTO. 11 grudnia 2001 roku Chińska Republika Ludowa stała się 143. członkiem Światowej Organizacji Handlu. Unia Europejska, poza ogólnymi postanowieniami i warunkami wymiany wynegocjowanymi w ramach WTO, otrzymała od Chin gwarancję ograniczenia obniżki cel na 150 produktów (m.in. napoje, kosmetyki, maszyny) oraz nieznacznie lepszy dostęp do rynku. W sprzedaży detalicznej zniesiono restrykcje dla dużych sklepów branżowych, w ubezpieczeniach – siedem nowych licencji, a w telekomunikacji przyspieszono proces liberalizacji rynku¹¹.

Ostatnie dziesięć lat charakteryzowało się rozwojem relacji pomiędzy Wspólnotą a Chinami. Stosunki, które początkowo ograniczały się jedynie do handlu, inwestycji oraz finansowego i technicznego wsparcia, zaczęły poszerzać się o inne sektory. Odbyło się wiele dialogów politycznych, podpisano wiele

⁹ T. Białowias, M. Kąkol: Op. cit., s. 142.

¹⁰ Commission of the European Communities: *Communication from the Commission, Building a Comprehensive Partnership with China*. Brussels 25.03.1998, COM (1998) 1981 final.

¹¹ P. Messerlin, J. Wang: Op. cit., s. 8.

porozumień. Podjęto kwestie związane z ochroną środowiska naturalnego, uregulowaniem sytuacji nielegalnych emigrantów, rozpoczęto współpracę w zakresie badań i transferu nowoczesnych technologii. Wszystko to przyczyniło się do tego, iż relacje pomiędzy Unią a Państwem Środka zyskały nowy wymiar. Współpraca nie tylko uległa zacieśnieniu, ale także zyskała na jakości, poprzez ściślejszą koordynację prowadzonych polityk w wielu dziedzinach¹².

2. Uwarunkowania światowego kryzysu

Handel, będący główną platformą stosunków gospodarczych, odgrywa znaczącą rolę w rozwoju gospodarczym współczesnych państw. W Chińskiej Republice Ludowej stopniowe reformy gospodarcze zainicjowane w 1978 roku, otworzyły ekonomię tego kraju na handel międzynarodowy i inwestycje, przekształcając tę gospodarkę w jedną z najszybciej rosnących ekonomii świata, ze średnią wzrostu od 1978 roku do chwili obecnej wynoszącą ok. 9% PKB rocznie¹³. Unia Europejska, pojmowana jako suma gospodarek 27 tworzących ją państw, importuje coraz więcej towarów i jest jednocześnie zainteresowana zwiększeniem eksportu swoich produktów.

Światowy kryzys w roku 2009 przysporzył wielu państwom na całym świecie dużo problemów, przede wszystkim widoczny spadek PKB, znaczne obniżenie wartości eksportu i importu. Mniejsza produkcja, mniejsza konsumpcja, mniejsze inwestycje, większe bezrobocie – tak w skrócie wyglądała gospodarka światowa w 2009 roku.

Ogólnoświatowe spowolnienie gospodarcze dotknęło nie tylko gospodarkę Unii Europejskiej, ale również Stany Zjednoczone. W przypadku UE możemy mówić o spadku PKB – pod koniec 2009 roku o 4,2%. Zmniejszył się zarówno eksport, jak i import. USA to kraj, który zdaniem większości ludzi na świecie jest odpowiedzialny za wywołanie globalnego kryzysu finansowego. Państwo to w 2009 roku odnotowało ujemne tempo wzrostu gospodarczego, które okazało się najniższe od kilkunastu lat. Znaczny spadek nastąpił zarówno w eksporcie, jak i imporcie. Globalne hamowanie światowej gospodarki odczuło również Państwo Środka, choć na tle innych światowych potęg gospodarczych wypadło ono nadal najlepiej. W 2009 roku PKB tego kraju wyniosło 8,5%, natomiast w eksporcie odnotowano znaczny spadek. Był on spowodowany złą sytuacją finansową w większości krajów na świecie oraz wstrzymaniem przez duże przedsiębiorstwa licznych zamówień na chińskie produkty oraz usługi. Import ChRL jako jedynej gospodarki osiągnął w czasie kryzysu wartości dodatnie.

¹² S. Miklaszewski: *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*. WSE, Tarnów 2005, s. 142-143.

¹³ J. Białek, A. Oleksiak: *Gospodarka i geopolityka. Dokąd zmierza świat?* Difin, Warszawa 2009, s. 83.

Pomimo kryzysu finansowego i związanych z nim spadków PKB, wyraźnie dziś widać, że Chiny zaczynają odgrywać pierwszoplanową rolę w światowej gospodarce¹⁴. Sukcesywnie następuje przesunięcie się środka ciężkości w gospodarce globalnej. Stany Zjednoczone zaczynają wyraźnie tracić dystans do szybko pędzącej gospodarki Państwa Środka. I pomimo że tak szybkie tempo wzrostu gospodarczego wpływa na zjawisko zwiększającej się inflacji, to póki co władze chińskiego banku centralnego (People's Bank of China) doskonale sobie z nim radzą. Dowodem tego może być dosyć niski wskaźnik inflacji, który w 2009 roku wyniósł około 3%¹⁵.

3. Chiny – główny partner handlowy Unii Europejskiej

Unia Europejska jest obecnie atrakcyjnym rynkiem zbytu chińskich towarów. Wspólnoty Europejskie tworzą gospodarki wysoko rozwinięte o zaawansowanej technologii oraz bogatych zasobach finansowych, natomiast o relatywnie niskim tempie wzrostu gospodarczego, w porównaniu do ChRL. Z kolei Państwo Środka cechują bogate zasoby siły roboczej, duży rynek wewnętrzny oraz dwucyfrowy wzrost gospodarczy. Wszystkie te czynniki są doskonałym podłożem do rozwoju wymiany handlowej, jak również produkcyjnej oraz naukowo-technicznej. Wywóz towarów o wysokiej technologii, transfer kapitału oraz myśli naukowo-technicznej następują ze strony Unii. Co więcej, jest ona zainteresowana pozyskiwaniem towarów o niższym stopniu przetworzenia, które właśnie sprowadza z Chin. Zainteresowanie UE tego typu towarami sprowadza się głównie do relatywnie niższych cen produktów, które są wytwarzane przy udziale niższych kosztów produkcji¹⁶.

Unia Europejska była i nadal jest zainteresowana pełniejszym włączeniem Chin do gospodarki światowej. Dlatego też była ona tak gorącym orędownikiem przystąpienia tego państwa do Światowej Organizacji Handlu. Dzisiaj ChRL staje się coraz poważniejszym partnerem nie tylko w wymiarze handlowym, ale także gospodarczym i politycznym. Bezdyskusyjne jest to, iż Chińska Republika Ludowa uznawana jest za siłę napędową rozwoju całego regionu Azji Wschodniej. Co więcej, państwo to posiada znaczny udział w eksporcie wszystkich krajów rozwijających się¹⁷.

¹⁴ T. Sporek: *Wpływ kryzysu finansowego na globalizację gospodarki światowej. Diagnoza i konsekwencje dla Polski*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2010, s. 216-536.

¹⁵ B. Niedzielski: *Rok 2009 okresem recesji i kryzysu na świecie*. Bankier.pl, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Rok-2009-okresem-recesji-i-kryzysu-na-swiecie-1886333.html> [29.04.2010].

¹⁶ K. Starzyk: *Zagraniczna polityka ekonomiczna w procesie rynkowej transformacji gospodarki. Przypadek Chin*. Placet, Warszawa 2009, s. 159.

¹⁷ M. Niemiec: *Stosunki handlowe Unia Europejska – Chiny*. W: *Wymiana handlowa Unii Europejskiej z wybranymi regionami świata*. Red. J. Rymarczyk, M. Wróbel. Arboretum, Wrocław 2004, s. 143.

Jak wynika z danych WTO, do 2006 roku to właśnie Stany Zjednoczone były głównym odbiorcą chińskich towarów. Sytuacja uległa zmianie z chwilą przyjęcia do Wspólnoty Europejskiej nowych członków. Tym samym obszar UE znacznie się powiększył, zatem i rynek zbytu na chińskie produkty poszerzył się, zwiększając liczbę konsumentów. Warto dodać, iż realizacja celów polityki gospodarczej Wspólnoty, w tym również polityki handlowej, wymaga obecnie uwzględnienia w niej Państwa Środka. Pomoc oferowana ChRL w implementacji wszystkich zobowiązań przyjętych na forum WTO była jednym z przejawów tej polityki¹⁸.

Chińska Republika Ludowa importuje o połowę mniej towarów, niż eksportuje. Choć import towarów od początku 2000 roku sukcesywnie wzrasta, to państwo chińskie posiada wciąż decydujący wpływ na gospodarkę. Odbywa się to poprzez bezpośrednie zaangażowanie, jak i prowadzoną politykę gospodarczą. Przedsiębiorstwa państwowe w Chinach wytwarzają nadal około 35% PKB, a państwo utrzymuje monopol lub quasi-monopol w tzw. sektorach strategicznych. Pozwala to mu kontrolować i wpływać na poziom produkcji¹⁹. Na podstawie danych WTO wynika, iż rynek japoński zajmuje czołowe miejsce w chińskim imporcie. Ma to głównie związek z tym, że z Japonii sprowadzane są do Państwa Środka zaawansowane technologie. Na drugim miejscu plasuje się rynek unijny. Od 2000 roku udział Japonii i UE w chińskim imporcie jest nieznaczny. Wynosi on średnio 25% na korzyść Kraju Kwitnącej Wiśni.

Dlaczego zainteresowanie Unii Europejskiej skupia się bardziej na Chinach, jako strategicznym partnerze, a nie wokół relacji handlowych ze Stanami Zjednoczonymi? Znaczenie USA jako sojusznika handlowego Unii jest duże, chociaż wzajemna wymiana nie odbywa się bez pewnych przeszkód. Podsumowując to, co łączy, a co dzieli Wspólnotę ze Stanami, możemy wyróżnić²⁰:

- koncentrację obrotów handlowych w takich grupach, jak: maszyny, urządzenia i sprzęt elektryczny, produkty chemiczne oraz sprzęt transportowy,
- podejmowane próby rozwoju współpracy w celu liberalizacji wzajemnych stosunków gospodarczych nie przyniosły oczekiwanych efektów – fiasko w utworzeniu Transatlantyckiej Strefy Wolnego Handlu,
- bariery handlowe ograniczające wymianę,
- spory handlowe nadal będące poważną przeszkodą we wzajemnych relacjach handlowych,
- wzajemną nieufność, jaka nasiliła się między Waszyngtonem a Pekinem, spowodowaną dewaluacją chińskiej waluty.

¹⁸ T. Sporek: *Unia Europejska a ugrupowania regionalne Azji i Pacyfiku oraz Ameryki Łacińskiej*. W: *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*. Red. M. Noga, M.K. Stawicka. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2008, s. 161-168.

¹⁹ J. Białek, A. Oleksiak: Op. cit., s. 97.

²⁰ M. Wojtas: *Stosunki handlowe Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi w latach 1995-2007*. W: *Pozycja Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym*. Red. B. Mucha-Leszko. UMSC, Lublin 2009, s. 120.

Poddając analizie stosunki handlowe Unii Europejskiej z Chińską Republiką Ludową, należy zaznaczyć, iż dla Unii Chiny to przede wszystkim partner ekonomiczno-handlowy i ta dziedzina kontaktów dominuje nad sferą polityczną. Z kolei dla USA Państwo Środka jest partnerem politycznym i gospodarczym, a zarazem – mimo poprawnych kontaktów dwustronnych – w coraz większym stopniu rywalem politycznym i militarnym. Również dla ChRL Wspólnota jest w pierwszej kolejności partnerem gospodarczo-handlowym, a dopiero w drugiej – politycznym²¹. Powszechnie wiadomo, iż władze chińskie postrzegają Unię poprzez pryzmat trzech państw – Niemiec, Francji i Wielkiej Brytanii. Swoboda dostępu do rynku tych krajów w dużej mierze zależy od preferencji politycznych po stronie chińskiego partnera, jego oceny korzyści gospodarczych i politycznych oraz dążenia do uzyskania zróżnicowanych źródeł dostaw nowoczesnych technologii. Jednak w chwili obecnej w wielu kwestiach Unia mówi jednym głosem, a najważniejsze decyzje z punktu widzenia interesów całej Wspólnoty wciąż zapadają z Brukseli. To, co tak bardzo liczy się dla Chińskiej Republiki Ludowej w relacjach handlowych z Unią Europejską, to:

- wielkość unijnego rynku, który chłonie chińskie towary, takie jak: produkty przemysłowe, maszyny i środki transportu, odzież i tekstylia,
- duży popyt na tanie wyroby zgłaszany przez konsumentów z UE,
- strategiczne partnerstwo łączące Unię i Chiny od 2003 roku, które obejmuje m.in. współpracę w tworzeniu silnego i skutecznego ładu międzynarodowego i poszukiwaniu rozwiązań dla wyzwań i problemów, jakie stoją przed światem²²,
- szereg podpisanych umów i zawartych porozumień dotyczących wzajemnej wymiany handlowej, m.in. Porozumienie w Sprawie Współpracy Celnej, Porozumienie w Sprawie Transportu Morskiego,
- dążenie UE do poprawy swojej pozycji na rynku chińskim za pomocą Europejskiej Izby Handlowej w Chinach oraz Stowarzyszenia Gospodarczego UE-Chiny, które nawiązuje dialog w zakresie handlu i inwestycji,
- praktyka corocznych spotkań na najwyższym szczeblu,
- rozwój handlu i pogłębienie innych form współpracy gospodarczej na zasadzie równych praw i wzajemnych korzyści²³.

²¹ T. Sporek: *Stosunki handlowe USA i Chin na przełomie XX i XXI wieku, W: Procesy globalizacji, internacjonalizacji i integracji w warunkach współczesnej gospodarki światowej*. Tom 1. Red. T. Sporek. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2009, s. 63-72.

²² Konferencja Ministra Spraw Zagranicznych z 11.01.2008 r., „Unia Europejska – Stany Zjednoczone – Chiny. Jak zbudować transatlantyczne zrozumienie w relacjach z rosnącą potęgą azjatycką?”, <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:NDx4TYJjbCMJ:www.msz.gov.pl/files/WYSTAPIENIA/chinyPL.doc+ue+chiny&cd=1&hl=pl&ct=clnk&gl=pl&client=firefox-a>, [30.04.2010].

²³ K. Starzyk: *Op. cit.*, s. 160.

3 kwietnia 2010 roku tygodnik „The Economist” na podstawie danych WTO podał, iż Chiny wyprzedziły Niemcy i zostały największym eksporterem świata. Według raportu WTO na skutek kryzysu całkowita wartość dóbr wyeksportowanych na świecie w 2009 roku spadła o 23%, natomiast skutki kryzysu najmniej odczuli właśnie Chińczycy²⁴. Obecnie państwo to zachęca do lokacji kapitału, a tania siła robocza zachęca międzynarodowe koncerny do przenoszenia zakładów na terytorium Chin. Na podstawie analizy stosunków handlowych Chińskiej Republiki Ludowej wyraźnie widać, iż to właśnie Unia Europejska znajduje się w kręgu zainteresowania Państwa Środka i pewnie póki wciąż będą napływać zamówienia na chińskie towary, długo nie straci ona pozycji lidera. Nasuwa się jednak pytanie, czy stosunkowo tanie wyroby chińskie będą dalej spełniać wymagania unijnego konsumenta oraz czy „Made in China” będzie się w końcu kojarzyć nie tylko z niską ceną, ale również z dobrą jakością? Z pewnością już w 2020 roku możemy świat, a konkretnie jego strukturę, zobaczyć w zupełnie innej formie, niż zapowiadają to poważne instytucje międzynarodowe.

Podsumowanie

Chińska Republika Ludowa to dzisiaj główny partner handlowy Unii Europejskiej, tak samo jak Unia jest kluczowym partnerem gospodarczym Chin. Współpraca między UE i Chinami wiąże się jednakże nie tylko z szansami, ale też zagrożeniami. Olbrzymim problemem dla europejskich przedsiębiorców pozostaje wciąż kradzież praw własności intelektualnej w Chinach, a także nieprzestrzeganie zasad kontroli eksportu. Miejmy jednak nadzieję, że sytuacja szybko zmieni się na lepsze. Póki co Chińska Republika Ludowa to państwo zachęcające do lokowania kapitału oraz oferujące szeroki asortyment produktów, które nie tylko charakteryzują się niską ceną, ale i coraz lepszą jakością.

THE REPUBLIC OF CHINA AS A TRADING PARTNER OF THE EUROPEAN UNION

Summary

A rise in the intensity of trade, capital and technological relations between subjects from different parts of the world can be seen as both a sign of and a result of internationalization

²⁴ TVN24.pl, <http://www.tvn24.pl/0,1650649,0,1,made-in-china-rzadzi,wiadomosc.html> [30.04.2010].

and globalization. Asian economies represent an important group of subjects of the processes. Republic of China is an active participant of internationalization and globalization as well. Especially EU trade relations concentrate in Europe.

The paper aims at analyzing the development of trade relations between China and EU partners from.

Sylvia Talar

SPECYFIKA MIĘDZYNARODOWEJ WSPÓŁPRACY HANDLOWEJ POLSKI WE WSPÓŁCZESNYCH WARUNKACH KONKURENCJI

Wprowadzenie

Współczesne środowisko ekonomiczne tworzy bardzo trudne warunki dla działania wszystkich podmiotów gospodarczych. Postępująca globalizacja i równocześnie regionalizacja, permanentny już i powszechny postęp naukowo-techniczny oraz bardzo szybkie tempo zmian wywołanych tymi procesami determinują także zmiany w intensywności i charakterze konkurencji. Podmioty gospodarcze, chcąc utrzymać swoją pozycję, muszą dostosować się do tych nowych warunków rynkowych. Oprócz zagrożeń i wyzwań wynikających z rosnącej presji konkurencyjnej, współczesne podmioty gospodarcze stają równocześnie wobec wielu nowych szans i możliwości, których wykorzystanie zależy przede wszystkim od ich zdolności antycypacji przyszłości oraz szybkości reakcji. Zupełnie nowe zagrożenia, ale też szanse pojawiły się w ostatnich latach także w związku z wybuchem światowego kryzysu finansowo-gospodarczego. Ostateczne jego skutki są jeszcze trudne do oszacowania, a obraz pokryzysowej gospodarki światowej wręcz niemożliwy do przewidzenia. Dodatkowym czynnikiem, w sposób bardzo istotny kształtującym środowisko działania polskich podmiotów, jest realny proces integracji z Unią Europejską, a w szczególności przystąpienie w 2004 roku do jednolitego rynku wewnętrznego. Polska w wyniku przebytego procesu transformacji jest już w pełni elementem światowego systemu gospodarczego, a jej podmioty działają w środowisku kształtowanym również przez czynniki zewnętrzne. Rosnąca otwartość i międzynarodowe powiązania polskiej gospodarki pociągają za sobą konieczność odpowiednich dostosowań do warunków współczesnej konkurencji. Celem opracowania jest ocena znaczenia handlu zagranicznego dla gospodarki oraz samego charakteru międzynarodowej współpracy handlowej Polski. W szczególności analizie poddano wskaźniki określające rolę handlu zagranicznego we

wzroście gospodarczym oraz strukturę geograficzną międzynarodowej wymiany handlowej Polski wraz z czynnikami ją kształtującymi. Zwrócono uwagę na ograniczenia w wykorzystywaniu struktury towarowej do oceny korzyści z wymiany międzynarodowej i konkurencyjności handlowej, zwłaszcza we współczesnych warunkach ekonomicznych. Na podstawie kierunków przeznaczenia towarów będących przedmiotem polskiej wymiany handlowej z zagranicą podjęto próbę określenia i oceny charakteru powiązań produkcyjnych stanowiących podstawę międzynarodowej współpracy handlowej Polski.

1. Znaczenie handlu zagranicznego dla polskiej gospodarki

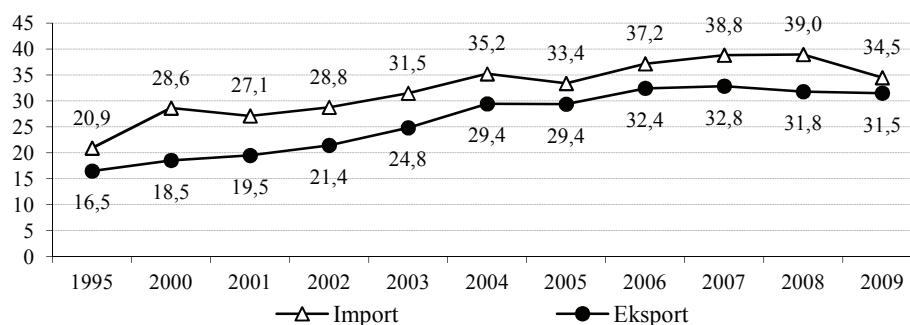
W gospodarce otwartej handel zagraniczny, zarówno eksport, jak i import, stanowi najważniejszy czynnik zewnętrzny wzrostu gospodarczego¹. W zależności od konkretnej sytuacji może on jednak odgrywać zarówno pozytywną, jak i negatywną rolę. Do oceny wpływu handlu zagranicznego na gospodarkę stosowanych jest kilka prostych wskaźników, wśród których podstawowe znaczenie mają²:

- przeciętne stopy eksportu i importu, stanowiące procentowy udział odpowiednio eksportu i importu w PKB,
- krańcowe stopy eksportu i importu, wskazujące na wielkość zmiany odpowiednio eksportu i importu w relacji do zmiany PKB o jednostkę i będące relacją przyrostu eksportu (importu) do przyrostu PKB,
- dochodowe elastyczności eksportu i importu jako porównanie krańcowych i przeciętnych stóp eksportu lub importu, mówiące o relatywnych zmianach odpowiednich rodzajów obrotów handlu zagranicznego w stosunku do relatywnych zmian PKB.

W gospodarkach otwartych można wskazać pewną prawidłowość, polegającą na rosnącym udziale handlu zagranicznego wraz z jej rozwojem gospodarczym. Przyjmuje się zatem, iż wzrost udziału eksportu w tworzeniu oraz importu w podziale dochodu narodowego świadczy o dynamizującej roli handlu zagranicznego we wzroście gospodarczym. Natomiast spadek tych udziałów oznacza, że handel zagraniczny jest hamulcem rozwoju gospodarczego. Takiej oceny roli handlu zagranicznego można dokonać już, wykorzystując dynamiczną analizę przeciętnych stóp eksportu i importu. Odpowiednie wyliczenia zostały dokonane na podstawie wartości obrotów handlu zagranicznego oraz PKB Polski w złotych podanych w cenach bieżących, a wyniki przedstawiono na rys. 1.

¹ *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Red. W. Iskra. Fundacja Innowacja, Warszawa 2000, s. 76-77.

² J. Misala: *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*. SGH, Warszawa 2005, s. 41; A. Kławe, A. Makać: *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*. PWN, Warszawa 1987, s. 121-122.



Rys. 1. Przeciętne stopy eksportu i importu Polski w wybranych latach okresu 1995-2009 (w %)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS: *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*. GUS, Warszawa 2003-2010; *Mały rocznik statystyczny Polski*. GUS, Warszawa 2003-2010 oraz dla PKB w 2009 roku: Informacja Głównego Urzędu Statystycznego, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_1338_PLK_HTML.htm [15.06.2011].

Dla polskiej gospodarki handel zagraniczny ma coraz istotniejsze znaczenie, a utrzymujący się ciągle wyższy poziom stopy importu niż eksportu wskazuje na dotychczas relatywnie większe potrzeby importowe polskiej gospodarki w stosunku do jej zdolności eksportowych. Pomimo rosnącego znaczenia handlu zagranicznego, ocena jego roli jako czynnika wzrostu gospodarczego nie zawsze jest jednak pozytywna. Długookresowa tendencja wzrostowa stopy eksportu i importu jest zakłócana okresowymi spadkami tych wskaźników. Biorąc pod uwagę badany okres, negatywny wpływ importu na wzrost polskiej gospodarki wystąpił w 2001, 2005 i 2009 roku. Eksport stanowił natomiast barierę wzrostu gospodarczego w dwóch ostatnich analizowanych latach. Poza tymi okresami handel zagraniczny był czynnikiem ciągnącym wzrost polskiej gospodarki. Spadająca wartość stopy eksportu i importu w warunkach dokonującego się jednak wzrostu gospodarczego oznacza pozytywne oddziaływanie w tym okresie czynników wewnętrznych, które rekompensują z nadkładem hamujący wpływ handlu zagranicznego. Warto zaznaczyć, iż zmniejszenie udziału handlu zagranicznego w PKB nie należy wiązać tylko z czynnikami tkwiącymi wewnątrz danej gospodarki, jak np. jej pogarszającą się międzynarodową konkurencyjnością, lecz uwzględnić również czynniki o charakterze międzynarodowym, a w szczególności światową koniunkturę. Ścisła zależność wielkości i dynamiki obrotów handlowych od koniunktury gospodarczej u głównych partnerów handlowych stanowi dla gospodarki swego rodzaju koszt międzynarodowej współpracy handlowej. W przypadku Polski odnotowane

spadki stóp eksportu i importu są związane z tymi właśnie czynnikami³. Kryzys bądź recesja gospodarcza zawsze pociąga za sobą wzrost presji konkurencyjnej i tworzy ogólnie trudniejsze warunki dla międzynarodowej współpracy handlowej, a w szczególności działalności eksportowej. W tym kontekście generalnie silniejsza reakcja polskiego importu niż eksportu na pogorszenie koniunktury gospodarczej na rynku światowym świadczy jednak o stosunkowo mocnej pozycji polskich eksporterów. Pomimo negatywnego wpływu światowej recesji na polski handel zagraniczny, co jest nieuniknione we współczesnych warunkach ścisłych międzynarodowych powiązań ekonomicznych, Polska relatywnie dobrze radziła sobie na rynkach zagranicznych⁴.

Powyższa analiza potwierdza rosnący stopień umiędzynarodowienia polskiej gospodarki i zaangażowania w międzynarodowy podział pracy, ale przede wszystkim wskazuje na duży stopień jej elastyczności, zdolności dostosowawczych i odpowiedniej reakcji czynników wewnętrznych na zakłócenia wywołane szokami zewnętrznymi.

2. Kierunki międzynarodowej współpracy handlowej Polski

Geograficzna struktura zagranicznej wymiany handlowej jest konsekwencją splotu wielu różnych czynników, do których przede wszystkim należy zaliczyć stosunki instytucjonalne pomiędzy gospodarkami oraz czynniki o charakterze strukturalnym. Współpracy handlowej zawsze sprzyjały procesy integracji gospodarczej realizowane w warunkach swobodnego przepływu towarów. Wraz z rozwojem gospodarki światowej i szybkim postępem technicznym pewnym zmianom natomiast uległy przesłanki handlu zagranicznego wpływające z czynników strukturalnych. Jak wskazują współczesne teorie handlu międzynarodowego, to już nie różnice strukturalne, ale podobieństwa oraz generalnie wysoki poziom rozwoju gospodarczego sprzyjają wymianie handlowej. Większy potencjał dla rozwoju handlu zagranicznego ma współpraca między gospodarkami rozwiniętymi w porównaniu do wzajemnej wymiany krajów rozwijających się oraz pomiędzy tymi dwiema grupami krajów. Z kolei w inny sposób na kierunki współczesnego handlu zagranicznego wpływają zmiany charakteru specjalizacji międzynarodowej z dotychczasowej poziomej (horyzontalnej) specjalizacji w produkcji wyrobów gotowych w kierunku pionowej (wertykalnej) – w produkcji poszczególnych części i podzespołów. Ta druga

³ W okresach spadku stóp importu i eksportu nastąpiło spowolnienie światowej koniunktury gospodarczej albo, tak jak w latach 2008-2009, gospodarka światowa znajdowała się w kryzysie finansowo-gospodarczym. Por. np. dane Międzynarodowego Funduszu Walutowego: *World Economic Outlook*, April 2011, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx> [18.06.2011].

⁴ Por. A. Kos, S. Talar: *Światowy kryzys gospodarczy a polska gospodarka*. „Studia Ekonomiczne”, Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice 2011 (w druku).

w porównaniu do pierwszej daje krajom słabiej rozwiniętym większe możliwości włączenia się do współpracy międzynarodowej⁵. Biorąc pod uwagę aktualne tendencje w zmianach struktury geograficznej handlu światowego w postaci rosnącej skłonności do rozwijania wewnątrzregionalnych powiązań handlowych, należy zwrócić uwagę na rosnącą rolę w kształtowaniu kierunków współpracy handlowej takich czynników, jak: odległość, kultura czy koszty handlowe. W warunkach współczesnego rozwoju technologicznego i narastającej globalizacji należałoby raczej oczekiwać spadku znaczenia wymienionych wyżej czynników. Pewne tego wytłumaczenie może jednak stanowić, z jednej strony, ciągle rosnąca presja konkurencyjna, która wymusza na podmiotach wyszukiwanie i wykorzystywanie wszelkich możliwych źródeł zwiększenia efektywności, a z drugiej strony, tendencja do zanikania przewag komparatywnych we współczesnej gospodarce światowej⁶. Struktura geograficzna międzynarodowej współpracy handlowej, będąca wynikiem oddziaływania tych wszystkich czynników, ma natomiast istotne znaczenie z punktu widzenia oceny korzyści wynikających z handlu zagranicznego i potencjału jego rozwoju w przyszłości. Analizę i ocenę kierunków współpracy handlowej Polski przeprowadzono na podstawie udziału poszczególnych państw w polskim eksporcie i imporcie. Zestawienie 25 gospodarek o największych udziałach w tych obrotach w 2009 roku przedstawia tabela 1⁷.

Tabela 1

Najwięksi eksportowi i importowi partnerzy Polski w 2009 roku

Lp.	Eksport			Import		
	Kraj	Wartość (EUR tys.)	Udział (%)	Kraj	Wartość (EUR tys.)	Udział (%)
1	2	3	4	5	6	7
1.	Niemcy	25 685 682	26,1	Niemcy	24 053 247	22,4
2.	Francja	6 826 152	6,9	Chiny	9 983 320	9,3
3.	Włochy	6 740 628	6,9	Rosja	9 205 780	8,5
4.	Wielka Brytania	6 300 069	6,4	Włochy	7 336 755	6,8
5.	Czechy	5 745 426	5,8	Francja	4 956 000	4,6
Suma (1:5)			52,1	Suma (1:5)		51,6

⁵ S. Miroudot, R. Lanz, A. Ragoussis: *Trade in Intermediate Goods and Services*. „OECD Trade Policy Working Paper”, 2009, s. 36.

⁶ Jest to nieco kontrowersyjna teza mówiąca, iż przewagi komparatywne we współczesnych warunkach zanikły i każdy może produkować wszystko po tych samych kosztach. T. Friedman: *The World is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*. Farrar, Straus&Giroux, New York 2005.

⁷ Struktura geograficzna polskiego handlu zagranicznego w przeciągu ostatnich kilkunastu lat wykazywała stosunkowo niewielkie zmiany. Por. np. J. Misala: *Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych*. W: *Polska. Raport o konkurencyjności 2010*. Red. M. Weresa. SGH, Warszawa 2010, s. 74. Z tego względu postanowiono analizie poddać dane za ostatni dostępny rok.

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6	7
6.	Holandia	4 175 012	4,2	Holandia	3 904 221	3,6
7.	Rosja	3 595 527	3,7	Czechy	3 882 259	3,6
8.	Węgry	2 654 804	2,7	Korea Płd.	3 228 712	3,0
9.	Szwecja	2 636 402	2,7	Wielka Brytania	3 177 503	3,0
10.	Hiszpania	2 577 596	2,6	Belgia	2 495 462	2,3
Suma (1:10)			68,0	Suma (1:10)		67,1
11.	Ukraina	2 462 705	2,5	Stany Zjednoczone	2 482 128	2,3
12.	Belgia	2 368 200	2,4	Hiszpania	2 406 253	2,2
13.	Słowacja	2 244 495	2,3	Słowacja	2 190 942	2,0
14.	Austria	1 863 338	1,9	Japonia	2 121 007	2,0
15.	Norwegia	1 839 950	1,9	Węgry	2 010 169	1,9
16.	Dania	1 824 048	1,9	Szwecja	1 990 008	1,8
17.	Stany Zjednoczone	1 771 363	1,8	Austria	1 875 193	1,7
18.	Rumunia	1 313 996	1,3	Dania	1 480 948	1,4
19.	Turcja	1 254 172	1,3	Finlandia	1 390 627	1,3
20.	Litwa	1 196 510	1,2	Turcja	1 381 916	1,3
21.	Chiny	1 050 766	1,1	Norwegia	1 364 775	1,3
22.	Białoruś	871 137	0,9	Szwajcaria	1 005 733	0,9
23.	Szwajcaria	817 892	0,8	Ukraina	817 360	0,8
24.	Finlandia	792 934	0,8	Tajwan	730 552	0,7
25.	Grecja	597 897	0,6	Irlandia	711 525	0,7
Suma (1:25)			90,7	Suma (1:25)		89,4

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

Dane prezentujące strukturę geograficzną polskiego eksportu i importu (tabela 1) wskazują w pierwszej kolejności na wysoki stopień koncentracji obrotów handlu zagranicznego. Około 1/4 wymiany odbywa się z tylko jednym partnerem – Niemcami, których przewaga w stosunku do kolejnego kraju zajmującego drugą pozycję jest bardzo duża i wynosi w eksporcie blisko 20, a w imporcie 13 punktów procentowych. Wysoki stopień koncentracji eksportu i importu uzyskujemy także przy uwzględnieniu większej liczby partnerów. I tak: dla pięciu wynosi on około 52%, a dla dziesięciu około 68%. Jest to wyższy stopień koncentracji w porównaniu do występującego w całym handlu światowym⁸. Wskazana byłaby zatem intensyfikacja wymiany handlowej z krajami, które w powyższej tabeli w ogóle się nie znalazły lub zajmują w niej ostatnie pozycje.

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

Analizując zestawienie głównych polskich partnerów handlowych po stronie eksportu i porównując je z odpowiednim zestawieniem dla importu, należy zauważyć, iż w przeważającej mierze są to te same kraje, a różnice w ich pozycji są stosunkowo niewielkie. Jest jednak kilka wyjątków w tym względzie, np. Chiny w polskim imporcie zajmowały drugą pozycję, a w eksporcie dopiero 21. miejsce. Z kolei Korea Płd., Japonia oraz Tajwan, które znalazły się w zestawieniu po stronie importu, nie zostały natomiast w ogóle zanotowane wśród 25 największych odbiorców polskiego eksportu. W eksporcie zostały one zastąpione przez takie kraje, jak: Rumunia, Litwa, Białoruś czy Grecja, których z kolei nie ma na liście po stronie importu. Te znaczące różnice w udziałach po stronie eksportu i importu wskazują, iż wymienione gospodarki nie są partnerami dla wzajemnej wymiany handlowej, ale, tak jak w przypadku krajów azjatyckich, istotnymi źródłami zaopatrzenia dla polskiej gospodarki bądź też relatywnie ważnymi rynkami zbytu dla polskich towarów, tak jak cztery wymienione wyżej kraje europejskie. Obecność Chin, a także Korei Płd. oraz Tajwanu w polskim imporcie należy ocenić pozytywnie, gdyż stanowią one źródło tanich podzespołów i produktów, z którego korzystają praktycznie wszystkie kraje rozwinięte. Import z tego kierunku daje zatem polskiej gospodarce dostęp do tych samych przewag, z których korzystają też inne kraje.

W związku z udziałem Polski w procesie integracji europejskiej wśród najważniejszych eksportowych i importowych partnerów Polski przeważają kraje członkowskie Unii Europejskiej. Bliższa analiza wskazuje, iż integracja w większym stopniu wpływa jednak na koncentrację polskiego eksportu w tej grupie państw w porównaniu z importem. Licząc tylko kraje uwzględnione w tabeli 1, udział państw UE w polskim eksporcie wynosi 77%, natomiast w imporcie 59%. W zestawieniu dziesięciu najważniejszych partnerów handlowych Polski po stronie eksportu spoza UE znalazła się tylko Rosja, natomiast po stronie importu – dodatkowo także Chiny i Korea Płd. Rosja jako duża gospodarka i równocześnie kraj sąsiadujący z Polską jest naturalnym jej partnerem handlowym. Jednak warunki polityczne, instytucjonalne i częściowo naturalne powodują, że obecnie Rosja jest dla Polski przede wszystkim źródłem zaopatrzenia surowcowego i jej udział w polskim eksporcie jest ponaddwukrotnie niższy niż w imporcie. Powyższe uwagi prowadzą do wniosku mówiącego o potrzebie intensyfikacji handlu, a zwłaszcza eksportu do krajów spoza UE. Można przypuszczać, iż dla polskich eksporterów ważną przeszkodą w tym względzie nie jest konkurencyjność ich towarów, ale bariery administracyjne ograniczające swobodę wymiany.

Międzynarodowa współpraca handlowa Polski wyraźnie skoncentrowana jest na krajach rozwiniętych, chociaż sama Polska dotychczas nie jest zaliczana do tej grupy gospodarek⁹. Rynki krajów rozwiniętych charakteryzują się bardzo silną i doświadczoną konkurencją oraz wymagającymi nabywcami przyzwyczajonymi do bogatej, wysokiej jakości oferty. Jednak nie należy w związku z tym automatycznie zakładać, że polskie produkty charakteryzują się wysoką innowacyjnością i jakością, gdyż na tych rynkach ciągle występuje także konkurencja cenowa. Jednakże niezależnie od charakteru konkurencji, sam fakt szerokiej współpracy z krajami rozwiniętymi jest pozytywnym zjawiskiem, gdyż pozwala zdobyć doświadczenie i poznać warunki, co z kolei będzie służyć dalszej ekspansji w przyszłości. Pozytywnie można ocenić także strukturę geograficzną bilansu handlowego. Z większości krajów rozwiniętych Polska uzyskała w badanym roku nadwyżkę, z czego największą z Wielką Brytanią, Francją, Niemcami i Czechami, natomiast za deficyt odpowiada przede wszystkim współpraca handlowa z Chinami i Rosją. W pewnym uproszczeniu można zatem przyjąć, że Polska korzysta na współpracy międzynarodowej, kupując tanio w krajach o niższych kosztach wytwarzania i sprzedając relatywnie drożej w krajach bogatych.

3. Struktura polskiej wymiany handlowej z zagranicą według kierunków przeznaczenia towarów

Jednym z ważnych aspektów oceny handlu zagranicznego danej gospodarki jest bardzo często jego struktura towarowa i (lub) rodzajowa oparta na wielu różnych klasyfikacjach dokonanych na podstawie wybranych kryteriów. Tego typu analizy cieszą się stosunkowo dużą popularnością. Przykładem klasyfikacji towarów (gałęzi przemysłu) często wykorzystywanych zarówno w opracowaniach zagranicznych, jak i krajowych mogą być: klasyfikacja przemysłu według poziomu zaawansowania technologicznego opracowana przez OECD¹⁰, typologie przemysłu opracowane przez Austrian Institute of Economic Research (WIFO) według intensywności nakładów materialnych i niematerial-

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

¹⁰ Klasyfikacja wraz z metodologią znajduje się w opracowaniu: T. Hatzichronolou: *Revision of the High-technology Sectors and Product Classification*. „STI Working Papers”, OECD, Paris 1997, No. 2. Najszerszej i najpowszechniej wykorzystywana jest ona w raportach z serii: *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009*. OECD, Paris 2009, s. 86-87 oraz *OECD Main Science and Technology Indicators*, ale także stosowana jest np. w publikacjach GUS: *Nauka i technika w Polsce w 2009 roku*. GUS, Warszawa 2011, s. 339-340.

nych (WIFO I) oraz kryterium poziomu kwalifikacji siły roboczej (WIFO II)¹¹, podział produkcji według poziomu przetworzenia¹² czy klasyfikacje według względnej intensywności wykorzystania kombinacji kilku czynników produkcji¹³ lub tylko jednego czynnika¹⁴.

Wykorzystywanie analiz strukturalnych, w tym także tych opartych na wymienionych powyżej klasyfikacjach, do oceny korzyści z wymiany międzynarodowej czy – szerzej – konkurencyjności gospodarki budzi jednak wiele wątpliwości¹⁵. Przede wszystkim sama metodologia jest często kontrowersyjna, co dotyczy w szczególności podziału według poziomu zaawansowania technologicznego i oceny gałęzi niskich technologii jako schyłkowych, a wysokich technologii jako rozwojowych¹⁶. Również przy klasyfikacjach według intensywności wykorzystania poszczególnych czynników produkcji pojawia się trudność jednoznacznego pomiaru ich zawartości w produkcji. Ponadto klasyfikacje opierające się na intensywności wykorzystania tylko pojedynczych czynników wytwarzania są dalekie od rzeczywistości, w której przy produkcji zawsze stosowana jest pewna kombinacja tych czynników. Z kolei struktura według klasyfikacji uwzględniających kombinację kilku czynników produkcji jest bardzo trudna do interpretacji. Niezależnie od wszystkich wyżej wymienionych argumentów, należy w szczególności wziąć pod uwagę, iż struktura produkcji oraz handlu zagranicznego jest ściśle związana z poziomem rozwoju gospodarczego, a sam poziom rozwoju nie przesądza o możliwościach osiągania korzyści z międzynarodowej współpracy handlowej i nawet ich skali¹⁷. Ponadto w zależności od etapu rozwoju zmianie ulegają czynniki decydujące o konku-

¹¹ M. Peneder: *Intangible Investment and Human Resources*. „WIFO Working Papers”, No. 114. Klasyfikacje te wykorzystywane były np. w badaniach konkurencyjności przemysłu UE Por. np. *The Competitiveness of European Industry*. European Commission, Luxembourg 1998. Z kolei w raporcie *EU Industrial Structure – Performance and Competitiveness*. European Commission, Luxembourg 2009, s. 64-72 zastosowano podobną, ale inną klasyfikację według poziomu kwalifikacji siły roboczej.

¹² *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990-1998 i projekcja do roku 2010*. Red. A. Lipowski. INE PAN, Warszawa 2000, s. 82.

¹³ Przykładem może być klasyfikacja opracowana przez K. Marczewskiego z wykorzystaniem metodologii D. Nevena. K. Marczewski: *Foreign Trade, Industrial Growth and Structural Changes in Poland*. FTRI, „Discussion Papers”, Warsaw 1999, No. 75 oraz D. Neven: *Trade Liberalization with Eastern Nations: How Sensitive?* „CEPR Discussion Paper”, Centre for Economic Policy Research, London 1994, No. 1000.

¹⁴ Często wykorzystywane w polskich badaniach struktury handlu zagranicznego. Por. np. Z. Wysokińska, J. Witkowska: *Integracja europejska. Rozwój rynków*. PWN, Warszawa – Łódź 2002, s. 304-321 oraz *Polska. Raport o konkurencyjności*. Red. M. Weresa. SGH, Warszawa 2006.

¹⁵ Wyrażają je często także sami autorzy, np. M. Peneder: Op. cit., s. 22.

¹⁶ Kompleksowy charakter współczesnego postępu technicznego, zróżnicowane źródła tego postępu w poszczególnych krajach, różne rodzaje i typy innowacji często o trudnych do określenia możliwościach i zasięgu wykorzystania, pojawienie się zupełnie nowych produktów sprawiają, że wnioski wyciągane na podstawie takich analiz mogą być mylące. Por. np. E. Mączyńska: *Konkurencyjność i zdolność dostosowawcza polskich przedsiębiorstw*. W: *Wzrost gospodarczy w Polsce*. Red. J. Lipiński, W. Orłowski. Dom Wydawniczy Bellona, PTE, Warszawa 2001, s. 170-171.

¹⁷ M.F. Ayau: *Paradoks wymiany, czyli gra o sumie dodatniej*. Fijorr Publishing, Warszawa 2010, s. 36-38.

rencyjności danej gospodarki i jej przewagach komparatywnych w wymianie międzynarodowej¹⁸. Na podstawie struktury handlu zagranicznego można zatem ocenić poziom rozwoju gospodarczego, a nie konkurencyjność danej gospodarki w wymianie międzynarodowej.

Biorąc pod uwagę wszystkie powyższe względy, postanowiono zrezygnować w niniejszym opracowaniu z analizy struktury towarowej (rodzajowej) polskiej wymiany handlowej z zagranicą, a w to miejsce uwzględnić strukturę według Głównych Kategorii Ekonomicznych (BEC). Klasyfikacja towarowa handlu zagranicznego według tych kategorii pozwala pogrupować podkategorie BEC według trzech podstawowych kierunków głównego i końcowego przeznaczenia towarów, a mianowicie: dobra inwestycyjne, zużycie pośrednie i towary konsumpcyjne, które odpowiadają kategoriom w Systemie Rachunków Narodowych (SNA)¹⁹. Klasyfikacja ta daje możliwość dokonania oceny nie tylko znaczenia wymiany z zagranicą dla gospodarki, ale także charakteru tej współpracy międzynarodowej. W szczególności wyróżnienie dóbr pośrednich, które szeroko są interpretowane jako wsad w procesie produkcyjnym, jest pomocne dla określenia charakteru międzynarodowych powiązań produkcyjnych gospodarki determinujących wymianę handlową²⁰. Dane statystyczne struktury rozdysponowania zarówno importu, jak i eksportu Polski według Głównych Kategorii Ekonomicznych dostępne są od 2006 roku i zostały przedstawione w tabeli 2.

Tabela 2

Rozdysponowanie importu i eksportu według Głównych Kategorii Ekonomicznych (BEC)*
w latach 2006-2009 (w %)

Wyszczególnienie	Import				Eksport			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Żywność i napoje	5,0	5,3	5,8	6,9	8,7	8,8	8,9	10,0
Nieprzetworzone	1,7	1,9	2,0	2,2	2,1	2,1	2,0	2,6
głównie dla przemysłu	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,8
głównie dla gospodarstw domowych	1,3	1,4	1,4	1,6	1,5	1,6	1,6	1,8
Przetworzone	3,3	3,4	3,8	4,7	6,6	6,7	6,9	7,4
głównie dla przemysłu	0,7	0,7	0,7	0,8	0,6	0,7	0,6	0,6
głównie dla gospodarstw domowych	2,6	2,7	3,1	3,9	6,0	6,0	6,3	6,8

¹⁸ Przechodzeniu przez kolejne etapy rozwoju gospodarczego towarzyszą przesunięcia przewag komparatywnych w handlu od towarów surowcowych i pracochłonnych, przez kapitałochłonne do technologicznie intensywnych. M. Porter: *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New York 1990, s. 545-546; *The Global Competitiveness Report 2010-2011*. World Economic Forum (WEF), Geneva 2010, s. 9-10 (i wcześniejsze wydania tego Raportu).

¹⁹ Zob. uwagi wstępne w: *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*. GUS, Warszawa 2010, s. 14.

²⁰ *Measuring Globalisation. OECD Economic Globalisation Indicators*. OECD, Paris 2010, s. 212.

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu	34,7	34,4	31,8	30,7	30,7	30,5	28,8	25,1
Nieprzetworzone	2,2	2,2	2,2	1,9	1,7	1,7	1,7	1,4
Przetworzone	32,5	32,2	29,6	28,8	28,9	28,8	27,1	23,7
Paliwa i smary	12,4	11,5	13,4	11,5	4,3	3,6	4,0	2,9
Nieprzetworzone	9,2	8,1	10,0	8,6	1,3	0,9	0,9	0,7
Przetworzone	3,2	3,4	3,4	2,9	3,0	2,7	3,1	2,2
Dobra inwestycyjne, części, akcesoria	22,6	22,8	22,9	24,4	12,8	14,2	15,3	15,1
Dobra inwestycyjne	12,8	13,8	13,8	13,9	6,3	7,0	7,7	8,3
Części i akcesoria	9,9	9,0	9,1	10,5	6,5	7,2	7,6	6,8
Środki transportu, części, akcesoria	13,7	14,1	14,1	13,1	23,3	22,7	22,5	23,0
Samochody osobowe	3,2	3,5	3,8	3,5	6,4	5,6	5,8	7,1
Pozostałe	3,6	4,2	3,8	2,9	5,2	4,7	5,3	4,9
środki transportu przemysłowe	3,5	4,0	3,6	2,8	4,8	4,4	4,9	4,7
środki transportu nieprzemysłowe	0,1	0,1	0,2	0,1	0,3	0,4	0,4	0,2
Części i akcesoria	6,9	6,4	6,5	6,7	11,8	12,3	11,4	11,0
Towary konsumpcyjne	11,0	11,0	11,5	13,3	19,9	19,8	20,2	23,5
Trwałego użytku	2,2	2,2	2,2	2,5	9,5	9,3	9,0	10,8
Półtrwałego użytku	3,5	3,6	3,8	4,6	5,0	4,8	4,7	5,0
Nietrwałego użytku	5,3	5,2	5,5	6,2	5,4	5,7	6,5	7,7
Towary gdzie indziej niewymienione	0,5	1,0	0,5	0,1	0,3	0,4	0,3	0,4

* Pogrupowanie podkategorii według BEC na trzy podstawowe kierunki przeznaczenia towarów przedstawia się następująco:

1. Dobra inwestycyjne – to wg BEC podkategoria „dobra inwestycyjne” oraz „środki transportu przemysłowe”.
2. Zużycie pośrednie – obejmuje wg BEC żywność i napoje nieprzetworzone, głównie dla przemysłu, żywność i napoje przetworzone, głównie dla przemysłu, towary zaopatrzeniowe dla przemysłu, paliwa i smary, części i akcesoria do dóbr inwestycyjnych oraz części i akcesoria środków transportu.
3. Towary konsumpcyjne – wg BEC żywność i napoje nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych, żywność i napoje przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych, samochody osobowe, środki transportu nieprzemysłowe oraz całą kategorię towarów konsumpcyjnych.

Źródło: *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*. GUS. Warszawa 2007, s. 73-74; 2008, s. 75-76; 2009, s. 82-83 i 2010, s. 82-83 oraz *Handel zagraniczny styczeń – grudzień...*, op. cit., s. 184-185.

W strukturze polskiego importu i eksportu dominują towary zaopatrzeniowe dla przemysłu (tabela 2), chociaż widoczna jest w badanym okresie wyraźna tendencja spadkowa tego udziału. W tym miejscu należy jednak uwzględnić wyżej już wskazaną i szerszą kategorię dóbr pośrednich. Według danych Eurostatu, udział tych dóbr w polskim imporcie w 2008 roku wyniósł 57,5%, natomiast w eksporcie 51,9% i był w obu przypadkach wyższy od

średniej dla całej Unii Europejskiej²¹. Wysoki udział wymiany tego rodzaju produktami wskazuje na relatywnie duże zaangażowanie Polski w międzynarodową współpracę handlową opartą na specjalizacji o charakterze pionowym, która związana jest z podziałem i regionalną delokalizacją poszczególnych etapów procesu produkcyjnego (globalizacją łańcucha wartości). Handel dobrami pośrednimi związany jest też z zagranicznym outsourcingiem oraz działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych, które tworząc swoje filie i oddziały w różnych krajach, generują wymianę wewnątrzkorporacyjną właśnie tego typu towarami. Wysoka wartość dóbr pośrednich zarówno w imporcie, jak i eksporcie wskazuje, iż specjalizacja w produkcji części i podzespołów pozwala na pełniejsze wykorzystanie przewag komparatywnych poszczególnych krajów i ułatwia im włączenie w międzynarodowy system produkcji i wymiany. Wyższy udział towarów zaopatrzeniowych (jak też dóbr pośrednich) w imporcie niż w eksporcie oznacza, że Polska posiada jednak więcej przewag komparatywnych w końcowych aniżeli pośrednich etapach procesu produkcyjnego. Wskazana już wyżej tendencja spadkowa udziału towarów zaopatrzeniowych w polskim handlu zagranicznym jest trudna do interpretacji ze względu na stosunkowo krótki okres, który jest analizowany oraz występujący w ostatnich latach światowy kryzys finansowo-gospodarczy.

Drugą pozycję w polskim imporcie zajmują dobra inwestycyjne, których udział w badanych latach wykazuje trend wzrostowy. Podobne tendencje występują w eksporcie, jednak udział tej kategorii w eksporcie jest już znacznie niższy w porównaniu w importem. Relatywnie duże rozmiary importu inwestycyjnego świadczą o ciągle istotnych potrzebach inwestycyjnych polskiej gospodarki, a rosnący udział importu tych towarów może oznaczać podjęcie w badanych latach procesów modernizacyjnych bazy produkcyjnej, co z kolei będzie miało istotne znaczenie dla przyszłego rozwoju.

W pewnym sensie przeciwną kategorię do dóbr inwestycyjnych stanowią towary konsumpcyjne, które dzięki szybkiemu wzrostowi znalazły się w 2009 roku na drugim miejscu w eksporcie i trzecim w imporcie. Należy jednak podkreślić, że ich udział w imporcie jest o około 10 punktów procentowych niższy niż w eksporcie. Import towarów konsumpcyjnych postrzegany jest jako najmniej korzystny w porównaniu do wszystkich pozostałych jego kategorii, chociaż można mieć wątpliwości co do tak jednoznacznych stwierdzeń, chociażby ze względu na możliwość osiągania korzyści z każdego rodzaju wymiany. Biorąc jednak pod uwagę nie tylko te korzyści, ale także inne funkcje importu i jego znaczenie w procesie wzrostu gospodarczego, strukturę polskiej wymiany handlowej w tym zakresie można uznać za szczególnie korzystną.

Kolejną pozycję stanowią środki transportu, których udział zarówno w imporcie, jak i eksporcie kształtuje się na podobnym poziomie co wyżej analizowanej kategorii towarów konsumpcyjnych. Ocena znaczenia dla gospo-

²¹ *European Competitiveness Report 2010*. European Commission, Brussels 2010, s. 64.

darki wymiany całą tą grupą towarów jest trudna ze względu na wysoce niejednorodny charakter tej kategorii. Zgodnie z uwagą zamieszczoną przy tabeli 2, poszczególne podkategorie środków transportu mają różne końcowe przeznaczenie (inwestycyjne, pośrednie i konsumpcyjne). Przy uwzględnieniu tego zróżnicowania ocena wewnętrznej struktury kategorii środków transportu wypada zatem pozytywnie i w znacznym stopniu pokrywa się ze wskazanym już wyżej charakterem polskiej wymiany handlowej.

Z pozostałych dwóch głównych kategorii towarów, paliwa stanowią stosunkowo ważną pozycję w polskim imporcie, co jest dość oczywiste, natomiast żywność i napoje mają znaczący udział w polskim eksporcie, co może już budzić pewne zastanowienie. Stosunkowo duży, a przede wszystkim rosnący eksport polskiej żywności wskazuje na wysoką międzynarodową konkurencyjność tej grupy towarowej. Należy zauważyć, iż artykuły żywnościowe pochodzące z Polski cieszą się szczególnie dobrą opinią na rynku Unii Europejskiej, a zatem ich eksport można byłoby wykorzystać do budowy wizerunku dobrej jakości polskiego produktu. Ponadto biorąc pod uwagę dominację towarów przetworzonych w tej kategorii, ocena struktury polskiego handlu zagranicznego także przy uwzględnieniu powyższych tendencji powinna być pozytywna.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej analizy wyłania się przede wszystkim generalnie pozytywny obraz międzynarodowej współpracy handlowej Polski. W warunkach silnych międzynarodowych powiązań handlowych polska gospodarka wykazuje się dość wysoką elastycznością i dużymi zdolnościami dostosowawczymi. Potwierdzone zostało stosunkowo znaczne już zaangażowanie Polski w międzynarodowy podział procesu produkcyjnego i równocześnie duże jego znaczenie dla polskiej gospodarki. Charakter polskiej specjalizacji i opartej na niej wymiany handlowej odpowiada współczesnym tendencjom. Obecne powiązania handlowe mają jednak bardziej złożony charakter. Duże znaczenie importu zaopatrzeniowego w gospodarce wskazuje na równie istotną dla niej rolę eksportu, jak i importu. W tych warunkach wzajemne powiązanie eksportu z importem powoduje np. spadek znaczenia kursu walutowego jako narzędzia oddziaływania na sferę wymiany z zagranicą. Szczególnie wskazany dla polskiej gospodarki byłby dalszy rozwój międzynarodowej współpracy handlowej, zwłaszcza z krajami spoza Unii Europejskiej – ze względu na dotychczas niewielki stopień wzajemnych powiązań handlowych. W realizacji tego celu główną przeszkodą wydają się być obecne ograniczenia swobody wymiany międzynarodowej.

POLAND'S INTERNATIONAL TRADE COOPERATION IN THE CONTEMPORARY COMPETITION CONDITIONS

Summary

The aim of this paper is evaluation of the foreign trade role in the economy and characteristics of the Polish international trade cooperation. There are taken into consideration some indicators of the foreign trade influence on an economic growth and Poland's foreign trade geographical structure with its determinants. The analysis indicates limitations of structure by products using to evaluate international trade gains and competitiveness in the contemporary economic conditions. Based on the Polish traded goods distribution directions there was international production networks specified and evaluated which are posing basis for trade cooperation. The main conclusion is generally good mark of Poland's foreign trade.

Jarosław Wąsowicz

POLITYKA PIENIĘŻNA I JEJ WPŁYW NA ZATRUDNIENIE – UJĘCIE TEORETYCZNE

Wprowadzenie

W wyniku rozwoju teorii ekonomii, na bazie licznych opracowań o charakterze teoretycznym oraz empirycznym, wyłonił się szereg poglądów na temat wpływu polityki pieniężnej banku centralnego na sferę nominalną i realną gospodarki. Należy mieć jednak na uwadze także dynamiczny i zmienny charakter procesów i zjawisk gospodarczych, który powoduje, że pewna część tych poglądów sformułowanych w określonych warunkach nie znajduje potwierdzenia w innych warunkach. W konsekwencji rozwój myśli ekonomicznej ma charakter ciągłego, dynamicznego procesu. Celem artykułu jest wyjaśnienie mechanizmów oddziaływania polityki pieniężnej realizowanej przez bank centralny na zmiany zatrudnienia w gospodarce rynkowej w świetle teorii ekonomii.

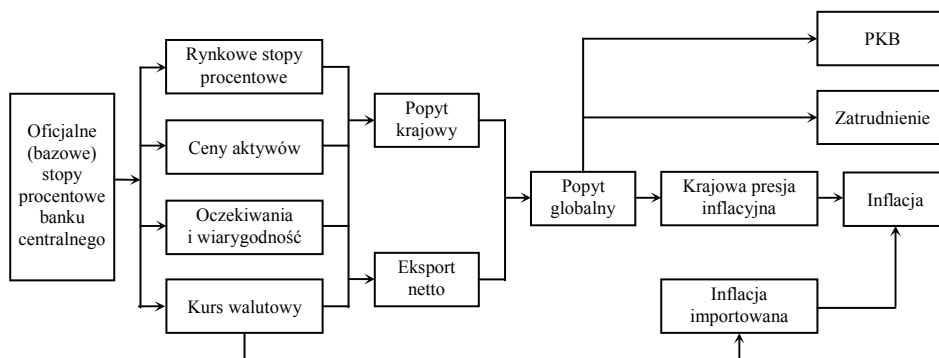
1. Mechanizm transmisji monetarnej a zatrudnienie – podstawowe zagadnienia

W warunkach realizacji przez bank centralny strategii bezpośredniego celu inflacyjnego (BCI), pomiędzy zmianami instrumentów polityki pieniężnej a celem finalnym polityki pieniężnej (określonym jako stabilizacja ogólnego poziomu cen) zachodzą procesy, które mieszczą się w mechanizmie transmisji monetarnej (patrz rys. 1).

Mechanizm transmisji monetarnej obejmuje ścieżki, którymi impulsy polityki pieniężnej przechodzą przez system bankowy i wywierają wpływ na nominalną oraz realną sferę gospodarki¹. Impulsy, które przepływają przez gospodarkę, są wywoływane nie tylko przez bank centralny. W gospodarce otwartej, posiadającej płynny kurs walutowy, na kreowanie pieniądza kredyto-

¹ M. Brzoza-Brzezina, M. Józefowska: *Bank centralny – Narodowy Bank Polski. W: Bankowość na świecie i w Polsce. Stan obecny i tendencje rozwojowe*. Red. L. Oręziak, B. Pietrzak. Instytut Naukowo-Wydawniczy Olympos, 2000/2001, s. 198.

wego wpływają wszystkie podmioty w niej funkcjonujące, a także podmioty funkcjonujące w otoczeniu globalnym. Bank centralny jest jednym z podmiotów generujących impulsy monetarne. W konsekwencji bank centralny ma jedynie pośredni wpływ na sferę realną gospodarki poprzez stosowane instrumenty polityki pieniężnej (patrz rys. 1).



* Rysunek prezentuje główne elementy i zależności w mechanizmie transmisji.

Rys. 1. Mechanizm transmisji polityki pieniężnej w warunkach realizacji bezpośredniego celu inflacyjnego*

Źródło: *The Transmission Mechanism of Monetary Policy*. The Policy Committee, Bank of England, London 1999 (wersja elektroniczna na www.bankofengland.co.uk), s. 3.

W ramach systemu bankowego funkcjonują dwa podstawowe typy mechanizmów transmisji pieniężnej: kanał stopy procentowej oraz kanał kredytów bankowych². W przypadku kanału stopy procentowej bank centralny wpływa na nominalne oprocentowanie na międzybankowym rynku pieniężnym, kształtując pośrednio w ten sposób wysokość rynkowych, realnych stóp procentowych kredytów i depozytów. Realne stopy rynkowe (po uwzględnieniu oczekiwań inflacyjnych) determinują z kolei decyzje podejmowane przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe i w konsekwencji wielkość popytu globalnego w gospodarce, który jest jednym z istotnych czynników determinujących poziom zatrudnienia.

W przypadku kanału kredytów bankowych wzrost stóp procentowych na rynku pieniężnym powoduje ograniczenie akcji kredytowej banków komercyjnych. Rezultatem zmian oficjalnych stóp procentowych banku centralnego są zmiany podaży kredytów oferowanych przez banki komercyjne, które mogą prowadzić w szczególności do zmian popytu inwestycyjnego, konsumpcyjnego i w konsekwencji do zmian wielkości zatrudnienia.

² Por.: Z. Polański: *Polityka pieniężna*. W: *System finansowy w Polsce*. Red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak. PWN, Warszawa 2003, s. 137-139; T.P. Opiela: *Kredytowy kanał transmisji polityki pieniężnej w Polsce: rola struktury własnościowej oraz bilansów banków*. „Bank i Kredyt” 1998, nr 6, s. 18-36.

Możliwość skutecznego oddziaływania przez bank centralny na gospodarkę poprzez kanał kredytowy jest uwarunkowana decyzjami podmiotów, dla których kredyt bankowy jest jedynym źródłem finansowania zewnętrznego³. Polityka pieniężna w gospodarce otwartej wpływa na sytuację makroekonomiczną także poprzez kanał kursu walutowego⁴. W warunkach płynnego kursu walutowego oddziaływanie banku centralnego na jego zmiany ma jedynie charakter pośredni (poprzez zmiany stopy procentowej).

2. Mechanizm restrykcyjnej i ekspansywnej polityki pieniężnej i jej konsekwencje dla poziomu zatrudnienia

Z powyższych rozważań wyłania się szereg sposobów oddziaływania polityki banku centralnego na nominalną i realną sferę gospodarki. Rozważania te wymagają równocześnie przejrzystego wyeksponowania potencjalnego wpływu restrykcyjnej i ekspansywnej polityki pieniężnej na zatrudnienie. W systemie gospodarczym procesy realizacji potencjalnych (teoretycznie) celów finalnych polityki pieniężnej, takich jak wysoki poziom zatrudnienia, wzrost gospodarczy, stabilizacja inflacji, równowaga bilansu płatniczego, są ściśle powiązane z nastawieniem (restrykcyjnym lub ekspansywnym) polityki pieniężnej w danym okresie. Skutki makroekonomiczne realizowanej polityki pieniężnej zależą w szczególności od przyjętego celu finalnego, strategii tej polityki, długości okresu, uwarunkowań społeczno-gospodarczych, stopnia niezależności banku centralnego, szybkości i trafności reakcji władzy monetarnej na różnego typu szoki, realizowanej w danym okresie polityki fiskalnej rządu, początkowego poziomu inflacji w kraju, tempa dezinflacji.

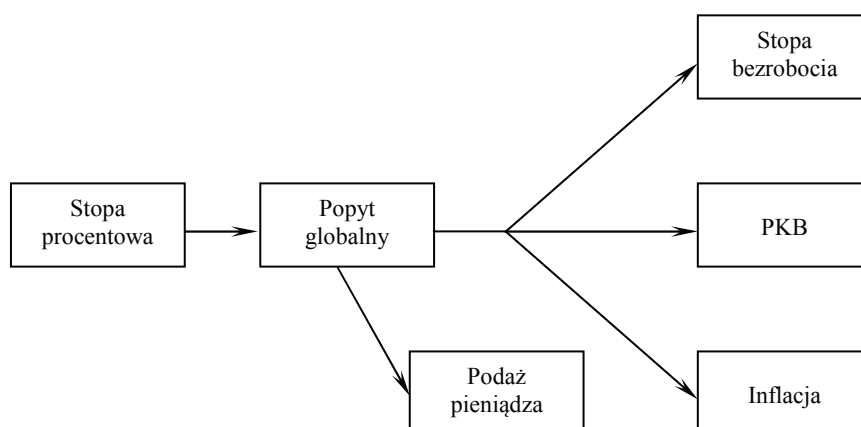
Analizując mechanizmy restrykcyjnej i ekspansywnej polityki pieniężnej, należy uwzględnić współczesną wiedzę ekonomiczną i zaznaczyć, że w warunkach realizacji przez bank centralny strategii bezpośredniego celu inflacyjnego (BCI) pieniądź ma charakter zmiennej endogenicznej, tzn. takiej, której wartość jest wypadkową wzajemnego oddziaływania wielu kategorii ekonomicznych. A. Kot i M. Rozkrut na podstawie przeglądu badań empirycznych stwierdzają, że koncepcja pieniądza endogenicznego jest spójna z praktyką bankowości centralnej w nowoczesnym układzie instytucjonalnym, w którym bank centralny nie ma możliwości pełnego kontrolowania wielkości podaży pieniądza. Może tylko pośrednio i w ograniczonym zakresie na nią wpływać⁵. Związki o charakterze substytucyjnym pomiędzy zmiennymi powodują, że bank

³ Zob. np.: *Raport o inflacji 1998*. Rada Polityki Pieniężnej NBP, Warszawa czerwiec 1999 (wersja elektroniczna na <http://www.nbp.pl>), s. 34-36.

⁴ Zob. szerzej: P. Szpunar: *Skuteczna strategia polityki pieniężnej w malej gospodarce otwartej – wybór dla Polski*. „Bank i Kredyt” 2000, nr 7-8, s. 124.

⁵ Zob. szerzej: A. Kot, M. Rozkrut: *Od stereotypów do praktycznych aspektów prowadzenia współczesnej polityki pieniężnej*. „Bank i Kredyt” 2004, nr 3, s. 41-43.

centralny, decydując się na utrzymywanie bazowych stóp procentowych na określonym poziomie, rezygnuje jednocześnie z kontrolowania bazy monetarnej. Bank wpływa na wielkość bazy monetarnej poprzez operacje otwartego rynku, ale wolumen tych operacji jest w tej sytuacji uzależniony od pożądanego (założonego) poziomu stopy procentowej⁶. W warunkach zmiany popytu na pieniądź bank centralny musi dopasować wielkość podaży pieniądza poprzez zmianę skali operacji otwartego rynku. Gdyby bank centralny nie podjął takiej interwencji, wówczas zmieniłby się poziom stóp procentowych na międzybankowym rynku pieniężnym. Taka sekwencja procesów ekonomicznych prowadzi, że baza monetarna ma charakter zmiennej endogenicznej (patrz rys. 2).



Rys. 2. Wpływ stopy procentowej na stopę bezrobocia w modelu pieniądza endogenicznego

Źródło: Opracowanie na podstawie: M. Brzoza-Brzezina: *Neutralność pieniądza a badanie mechanizmów transmisji monetarnej w Polsce*. „Bank i Kredyt” 2000, nr 3, s. 37-38.

W modelu uwzględniającym endogeniczny charakter pieniądza zmiany jego podaży nie są determinantą zmian zagregowanego popytu i zatrudnienia (patrz rys. 2). Zmiany zagregowanego popytu i poziomu zatrudnienia są uzależnione od poziomu realnych stóp procentowych, poprzez efekt substytucji międzyokresowej, zmiany kursu waluty krajowej oraz przesunięcie progu rentowności inwestycji⁷. Wahania popytu zagregowanego są impulsem do zmian popytu na pieniądź (w tym w szczególności potrzeb transakcyjnych gospodarki) i w konsekwencji także do zmian wielkości podaży pieniądza. W takiej sytuacji zmiany podaży pieniądza są rezultatem zmian zagregowanego popytu – pieniądź odgrywa pasywną rolę w mechanizmie transmisji monetarnej.

⁶ Ibid., s. 42.

⁷ R.J. Barro: *Makroekonomia*. PWE, Warszawa 1997, s. 102-105; M. Brzoza-Brzezina: Op. cit., s. 38.

W rozważaniach dotyczących restrykcyjnej i ekspansywnej polityki pieniężnej oraz jej skutków dla poziomu zatrudnienia widoczny jest związek zmian stóp procentowych z reakcją dostosowawczą wielkości podaży pieniądza. Założenie dotyczące ujemnej zależności pomiędzy zmianami podaży pieniądza i stopą procentową jest jednym z filarów modelu preferencji płynności Keynesa. Kwestie wpływu polityki pieniężnej na poziom zatrudnienia stanowią punkt sporny pomiędzy konkurencyjnymi nurtami myśli ekonomicznej. Najszerzą krytykę wywodzącego się z nurtu keynesowskiego stwierdzenia, że wzrost podaży pieniądza prowadzi do obniżenia stóp procentowych, przedstawił Milton Friedman⁸. Jego zdaniem wzrost podaży pieniądza nie pozostawia innych czynników na niezmiennym poziomie i może wywołać w gospodarce zjawiska, które doprowadzą do wzrostu stóp procentowych. Jednym z takich zjawisk jest efekt oczekiwanej inflacji wywołany zwiększeniem podaży pieniądza, który prowadzi do wzrostu stóp procentowych. Włączenie do rozważań kwestii długości okresu prowadzi zatem do odmiennych w stosunku do keynesowskich wniosków.

Poglądy ekonomistów reprezentujących dwa główne nurty teorii ekonomii: szkołę neoklasyczną i neokeynesowską, dotyczące przyczyn powstawania nadmiaru podaży pieniądza, a także proporcji, w jakich oddziałuje on na rynki towarowe i finansowe, są różnicowane. Według neoklasyków nadmiar podaży pieniądza kieruje się przede wszystkim na rynek towarów i usług. Następuje wzrost wydatków na towary i usługi, który powoduje wzrost cen. Szkoła neoklasyczna przyjmuje, że istnieje bezpośredni związek pomiędzy wzrostem podaży pieniądza i inflacją (inflacja ma w tych warunkach charakter monetarny)⁹. Przedstawiciele szkoły neokeynesowskiej twierdzą, że nadmiar podaży pieniądza kieruje się głównie na rynek papierów wartościowych. Wzrost popytu na aktywa finansowe powoduje wzrost ich cen oraz spadek stóp procentowych. Dopiero spadek stóp procentowych przyczynia się do wzrostu popytu na towary i usługi i w rezultacie do wzrostu zatrudnienia. W świetle tych współzależności związek pomiędzy wzrostem podaży pieniądza i inflacją ma charakter pośredni.

Pośredni wpływ ekspansywnej polityki pieniężnej na zatrudnienie poprzez stymulowanie wzrostu inwestycji i w konsekwencji także wzrostu PKB we współczesnej praktyce gospodarczej nie jest jednoznaczny. Zakładając, że polityka pieniężna w danym okresie będzie miała pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy, nie oznacza to, że w ślad za tym wzrost gospodarczy przyczyni się do wzrostu chłonności zatrudnieniowej gospodarki¹⁰. Wzrost gospodarczy jest

⁸ F.S. Mishkin: *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*. PWN, Warszawa 2002, s. 175-176.

⁹ A. Sławiński, J. Osiński: *Operacje otwartego rynku Banku Centralnego*. Fundacja Edukacji i Badań Bankowych, Warszawa 1995, s. 27.

¹⁰ Zob. szerzej: C. Daseking, G. Jiang, V. Summers: *Republic of Poland: Selected Issues*. „IMF Staff Country Report” April 2000, No. 00/60, International Monetary Fund, Washington (wersja elektroniczna na www.imf.org), s. 65.

warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym¹¹ do skutecznego wzrostu zatrudnienia. O chłonności zatrudnieniowej wzrostu gospodarczego decyduje relacja kosztu pracy do kosztu kapitału w porównaniu z produktywnością tych czynników. W warunkach wysokich kosztów pracy w stosunku do kosztu pozyskania kapitału przedsiębiorcy będą rezygnować z pracochłonnych metod wytwarzania i zastępować je mniej kosztownymi metodami kapitałochłonnymi. Jednym z głównych skutków makroekonomicznych tych procesów, potwierdzonym empirycznie, są duża dynamika wzrostu społecznej wydajności pracy (mierzonej wzrostem PKB w przeliczeniu na 1 pracującego) i towarzyszący jej niski wzrost lub spadek zatrudnienia¹².

Rozpatrując mechanizmy oddziaływania restrykcyjnej i ekspansywnej polityki pieniężnej na poziom zatrudnienia, istotne jest wskazanie w tym kontekście zjawiska asymetrii skutków polityki pieniężnej. Restrykcyjna polityka pieniężna powoduje silniejszy spadek aktywności gospodarczej i zatrudnienia niż ekspansywna polityka ożywienia tych zmiennych (nieliniowość). Ponadto w kontekście opóźnień czasowych należy podkreślić, że koszty społeczno-gospodarcze restrykcyjnej (dezinflacyjnej) polityki pieniężnej w postaci recesji, spowolnienia tempa wzrostu, spadku zatrudnienia pojawiają się bardzo szybko¹³.

W literaturze ekonomicznej można spotkać pejoratywne oceny dotyczące wpływu zawyżonych stóp procentowych banku centralnego, będących przejawem restrykcyjnej polityki pieniężnej, na sferę nominalną oraz realną gospodarki. Niektóre z nich odwołują się do sytuacji na rynku pracy w Polsce w okresie transformacji¹⁴:

- Zawyżone realne stopy procentowe przyczyniają się do aprecjacji waluty krajowej, która powoduje pogłębienie się niekorzystnych tendencji w dynamice gospodarki, wzrost opłacalności importu oraz powiększanie się deficytu bilansu handlowego. W rezultacie wypierania wytwórczości krajowej przez tanie surowce, półprodukty i produkty z importu pojawia się tzw. import bezrobocia.
- Restrykcyjna polityka pieniężna zwiększa nadpłynność sektora bankowego, powoduje wzrost kosztów banków i wobec niskiego popytu na kredyt skłania banki do lokowania w papiery skarbowe i inne instrumenty nieprzyczyniające się do poprawienia dynamiki gospodarczej i chłonności zatrudnieniowej. Inwestycje w takie instrumenty mają, z punktu widzenia rozwoju, pasywny charakter.

¹¹ A.B. Czyżewski: *Wzrost gospodarczy a popyt na pracę*. „Bank i Kredyt” 2002, nr 11-12, s. 128 i nast.

¹² Wyniki badań empirycznych w przedmiotowym zakresie zawarte są m.in. w pracy: D. Kotlorz: *Przeobrażenia struktur zatrudnienia w Polsce w okresie transformacji. Wybrane problemy*. Wydawnictwo Górnośląskiej Wyższej Szkoły Handlowej, Katowice 2004, s. 30-49.

¹³ A. Wojtyna: *Koszty dezinflacji (część I)*. „Bank i Kredyt” 1999, nr 12, s. 4.

¹⁴ Zob. szerzej: J. Żyżyński: *Modele decyzyjne a mechanizm podejmowania decyzji w polityce pieniężnej*. „Ekonomista” 2006, nr 2, s. 173-174.

Powyższe rozważania na temat wpływu polityki pieniężnej na nominalną oraz realną sferę gospodarki świadczą o szerokim spektrum oddziaływania przez bank centralny na zatrudnienie, wzrost gospodarczy, inwestycje oraz szereg innych kategorii ekonomicznych. Problemy związane ze skutecznością polityki pieniężnej i trwałością jej skutków, w sensie możliwości stymulowania zatrudnienia, wzrostu gospodarczego oraz innych pożądaných celów polityki gospodarczej, pojawiają się w długim okresie. W takiej sytuacji mamy do czynienia z neutralnością pieniądza (polityki pieniężnej banku centralnego), tzn. sytuacją, w której egzogeniczna zmiana ilości pieniądza powoduje proporcjonalną zmianę ogólnego poziomu cen i nie wywiera wpływu na wielkości realne, takie jak bezrobocie, realny dochód, realna stopa procentowa, realne zasoby pieniądza i realny kurs walutowy¹⁵.

W długim okresie czynnikiem odpowiedzialnym za neutralność ekspansywnej polityki pieniężnej są oczekiwania inflacyjne podmiotów gospodarujących. Ekspansywna polityka pieniężna kreuje oczekiwania inflacyjne i w ten sposób nie tylko nie zmniejsza bezrobocia, ale może prowadzić do jego wzrostu przy wyższym poziomie inflacji. Pogląd o długookresowej neutralności polityki pieniężnej jest elementem stanowiska ekonomistów reprezentujących szkołę monetarystyczną (klasyczną, liberalną). Według klasyków ekspansywna polityka pieniężna nie wpływa pozytywnie na zatrudnienie, ponieważ jedynym jej rezultatem jest proporcjonalny wzrost poziomu cen.

Odmienne poglądy na temat możliwości stymulowania poziomu zatrudnienia głoszą ekonomiści związani z nurtem keynesowskim i postkeynesowskim. Ich zdaniem ceny i globalny dochód nominalny w gospodarce nie podlegają jednakowym zmianom (nie są one wzajemnie zdeterminowane)¹⁶. W gospodarce występuje zjawisko pewnej sztywności cen i płac, które może być wykorzystane w procesie oddziaływania polityki pieniężnej na poziom aktywności gospodarczej i zatrudnienia. Podstawą wniosków keynesistów na temat sensowności prowadzenia ekspansywnej polityki pieniężnej jest przekonanie o trwałym braku równowagi w gospodarce. Ich zdaniem gospodarka nigdy nie osiąga stanu równowagi długookresowej i dlatego powinno się stymulować jej wzrost poprzez odpowiednią kompozycję polityki pieniężnej oraz polityki fiskalnej (*policy-mix*). Pieniądz nie jest w pełni neutralny w oddziaływaniu na zatrudnienie.

Część neokeynesistów wyraża pogląd, że jeśli rzeczywista stopa bezrobocia jest przez dłuższy czas wyższa od stopy naturalnej, to stopa naturalna będzie wzrastać z powodu efektu histerezy. Teoria histerezy wyjaśnia, dlaczego poziom bezrobocia równowagi może być silnie uzależniony od poziomu bezro-

¹⁵ Por.: M. Brzoza-Brzezina: Op. cit., s. 34 i 38; F.S. Mishkin: *Strategies for Controlling Inflation*. „NBER Working Paper”, No. 6122, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1997, s. 10.

¹⁶ A. Kaźmierczak: *Polityka pieniężna w gospodarce rynkowej*. PWN, Warszawa 2003, s. 180.

bocia faktycznego w przeszłości¹⁷. Krótkookresowy wzrost bezrobocia spowodowany polityką gospodarczą może przybrać trwały charakter i wpłynąć na wzrost stopy bezrobocia równowagi. Oznacza to, że na stopę bezrobocia równowagi (naturalną stopę bezrobocia, NAIRU¹⁸) można wpłynąć poprzez zmiany popytu globalnego. Im wyższa stopa bezrobocia równowagi, tym wyższe potencjalne koszty restrykcyjnej polityki pieniężnej. Wynika to z faktu, że taka sama redukcja popytu globalnego, spowodowana restrykcyjną polityką pieniężną, doprowadzi do większej obniżki inflacji, gdy stopa bezrobocia równowagi jest niższa. Im niższa stopa bezrobocia równowagi, tym polityka dezinflacji szybciej może doprowadzić do powstania nadwyżki bezrobocia faktycznego nad bezrobociem równowagi. W rezultacie koszty dezinflacji są mniejsze.

Z powyższych mechanizmów wynika, że jeśli badacz przyjmuje, poparte argumentami, założenie o istnieniu w danym okresie efektu histerezy, to odrzuca tym samym monetarystyczną hipotezę długookresowej neutralności pieniądza.

Na gruncie współczesnej ekonomii funkcjonują poglądy mówiące o tym, że krótkookresowa krzywa Phillipsa jest nadal najwłaściwszą koncepcją, którą powinno się wykorzystywać w procesie analizy wymienności między produkcją a inflacją oraz identyfikacji realnych skutków polityki pieniężnej¹⁹. Według niektórych badaczy problem wymienności powinien być traktowany przede wszystkim jako zależność między zmianami w poziomie inflacji i bezrobocia. Według postulatów Friedmana jako koszt polityki dezinflacji może być uwzględniony przyrost bezrobocia, a nie strata w PKB²⁰.

Współczesne badania empiryczne nad kosztami procesu dezinflacji koncentrują się także na szacowaniu tzw. współczynnika wyrzeczenia (*sacrifice ratio*) w postaci ilorazu, w którego mianowniku znajduje się zmiana trendu inflacji, a w liczniku – suma utraconej produkcji, definiowana jako luka pomiędzy rzeczywistym i potencjalnym (przy pełnym zatrudnieniu) poziomem produkcji. Współczynnik wyrzeczenia wskazuje wielkość zatrudnienia i produkcji, którą gospodarka jest w stanie poświęcić w zamian za każdy punkt procentowy redukcji stopy inflacji²¹. W literaturze ekonomicznej wspomina się

¹⁷ J. Socha, W. Wojciechowski: *Koncepcja NAIRU, dezinflacja a druga fala bezrobocia w Polsce*. „Bank i Kredyt” 2004, nr 3, s. 7.

¹⁸ Por.: L. Ball, N.G. Mankiw: *The NAIRU in Theory and Practice*. „NBER Working Paper” No. 8940, National Bureau of Economic Research, Cambridge May 2002 (wersja elektroniczna na <http://www.nber.org/papers>), s. 1; E. Stockhammer: *Is the NAIRU Theory a Monetarist, New Keynesian, Post Keynesian or a Marxist Theory*. „Working Paper” March 2006, No. 96, Vienna University of Economics, Vienna 2006, s. 1-36.

¹⁹ A. Wojtyna: Op. cit., s. 6.

²⁰ A. Wojtyna: *Koszty dezinflacji (część II)*. „Bank i Kredyt” 2000, nr 1-2, s. 7.

²¹ A. Aisen: *Money-Based Versus Exchange-Rate-Based Stabilization: Is There Space for Political Opportunism?* „IMF Working Paper” June 2004, No. 04/94, International Monetary Fund, Washington (wersja elektroniczna na www.imf.org), s. 5; zob. także: G.A. Calvo, C.A. Végh: *Inflation Stabilization and BOP Crises in Developing Countries*. „NBER Working Paper”, No. 6925, National Bureau of Economic Research, Cambridge February 1999 (<http://www.nber.org/papers>), s. 8-9.

także o tzw. współczynniku korzyści (*benefit ratio*)²², wynikającym z przyspieszenia stopy inflacji. W tym kontekście wydaje się słuszne przywołanie omówionej już kwestii asymetrii skutków ekspansywnej i restrykcyjnej polityki pieniężnej. Przy szacowaniu obydwu wymienionych miar przyjmuje się założenie, że spadek/wzrost produkcji oraz odpowiadający mu odpowiednio wzrost/spadek stopy bezrobocia są skutkami wyłącznie procesu dezinflacji. Wraz z koncepcją tych miar w literaturze pojawiły się komentarze dotyczące metodologii empirycznych prób ich szacowania²³. W przypadku współczynnika wyrzeczenia pisze się m.in. o problemie wyodrębnienia wzrostu stopy bezrobocia, który wynika z zamierzonej dezinflacji oraz tej części bezrobocia, która jest skutkiem wahań cyklicznych, niemających przyczyn w realizowanej polityce gospodarczej. Rozwiązaniem tych problemów metodologicznych mogłoby być skonstruowanie współczynnika netto, uwzględniającego wyłącznie skutki polityki dezinflacji. Należy jednak podkreślić, że oszacowanie wpływu wyłącznie polityki dezinflacji na zmiany zatrudnienia oraz PKB może być bardzo trudne.

We współczesnych badaniach empirycznych do oceny stopnia wpływu polityki pieniężnej na rynek pracy stosuje się m.in. (obok krzywej Phillipsa i szacunków naturalnej stopy bezrobocia, będącej tzw. stopą bezrobocia równowagi) model NAIRU, bazujący na współzależności bezrobocia i inflacji. Oszacowana dla danej gospodarki stopa NAIRU odzwierciedla taki poziom bezrobocia, który stabilizuje dynamikę inflacji. Szacunki NAIRU dają podstawę do identyfikacji strukturalnych oraz cyklicznych determinant bezrobocia. W literaturze ekonomicznej podkreśla się fakt, że nadwyżka rzeczywistej stopy bezrobocia w stosunku do poziomu NAIRU odpowiada wielkości bezrobocia cyklicznego i stanowi podstawę do oceny wpływu polityki gospodarczej, a w szczególności dezinflacyjnej polityki pieniężnej na rynek pracy²⁴. Poziom stopy NAIRU zależy od determinant strukturalnych rynku pracy, w szczególności związanych z jego elastycznością (stopień deregulacji, stopień ochrony zatrudnienia itp.). W kontekście przytoczonych tu argumentów na rzecz analitycznej przydatności NAIRU należy także pamiętać o wspomnianym już efekcie histerezy, który także w tym przypadku dostarcza wiedzy o tym, że jednorazowy, krótkookresowy wzrost bezrobocia faktycznego, spowodowany realizowaną polityką pieniężną, może wpłynąć na wzrost stopy bezrobocia równowagi (NAIRU).

²² A. Wojtyna: *Koszty dezinflacji (część II)*. Op. cit., s. 6.

²³ A. Cukierman: *Comment*. W: *Moderate Inflation. The Experience of Transition Economies*. Red. C. Cottarelli, G. Szapary. IMF, National Bank of Hungary, Washington 1998, s. 148.

²⁴ Zob. szerzej: E. Kwiatkowski: *Strukturalne determinanty naturalnej stopy bezrobocia*, wersja elektroniczna na http://www.nbp.pl/konferencje/falenty2002/pdf_pl/kwiatkowski.pdf, s. 5 i nast.; J. Socha, W. Wojciechowski: Op. cit., s. 5.

Podsumowanie

Teoria ekonomii wyjaśnia wpływ polityki pieniężnej na zmiany stopy bezrobocia zarówno w krótkim, jak i w długim okresie. Wydaje się, że kluczową rolę w rozważaniach na temat skali i trwałości skutków polityki pieniężnej banku centralnego dla sytuacji na rynku pracy w Polsce powinno się przypisać zarówno efektowi histerezy bezrobocia, jak i czynnikom strukturalnym,

w znacznej mierze determinującym poziom stopy bezrobocia. Histereza jest zjawiskiem, które powinno być wykorzystane do wyjaśnienia problemu utrwalania się niekorzystnych sytuacji na rynkach pracy, szczególnie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

THE EFFECT OF MONETARY POLICY ON UNEMPLOYMENT RATE – A THEORETICAL PERSPECTIVE

Summary

The paper investigates the effect of monetary policy on unemployment rate within simple theoretical framework. Monetary policy can affects both the actual and the natural rate of unemployment (hysteresis in unemployment). A conventional channel for the effects on real rates on the natural rate of unemployment is through capital accumulation. Real interest rates affect the cost of capital, the cost of capital affect capital accumulation, the capital accumulation affects the demand for labour. Hysteresis helps explain the long-run behavior of unemployment. The natural rate of unemployment is influenced by the path of actual unemployment, and by shifts in aggregate demand. The natural rate of unemployment is dependent of aggregate demand.