

# Wybrane dylematy i wyzwania współczesnych systemów gospodarczych

Redakcja naukowa

**Dominika BOCHAŃCZYK-KUPKA**

**Magdalena TUSIŃSKA**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego  
w Katowicach

# **Wybrane dylematy i wyzwania współczesnych systemów gospodarczych**

**Redakcja naukowa**

**Dominika Bochańczyk-Kupka**

**Magdalena Tusińska**



**Katowice 2024**

---

Praca naukowa

---

**Komitet redakcyjny**

Janina Harasim (przewodnicząca), Monika Ogrodnik (sekretarz),  
Małgorzata Pańkowska, Jacek Pietrucha, Irena Pyka, Anna Skórska,  
Maja Szymura-Tyc, Artur Świerczek, Tadeusz Trzaskalik, Ewa Ziemia

**Recenzent**

Grażyna Wolska

**Redakcja i korekta językowa**

Beata Kwiecień

**Skład tekstu**

Daria Liszowska

**Projekt okładki**

Emilia Gumulak

Ilustracja na okładce © BrianAJackson – Photogenica

**ISBN 978-83-7875-902-7**

[doi.org/10.22367/uekat.9788378759027](https://doi.org/10.22367/uekat.9788378759027)

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2024



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 4.0 Międzynarodowa  
(CC BY 4.0), <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode.pl>



WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH  
ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel.: +48 32 257-76-33  
[www.wydawnictwo.ue.katowice.pl](http://www.wydawnictwo.ue.katowice.pl), e-mail: [wydawnictwo@ue.katowice.pl](mailto:wydawnictwo@ue.katowice.pl)  
Facebook: [@wydawnictwouekatowice](https://www.facebook.com/wydawnictwouekatowice)

# Spis treści

---

---

Wstęp .....	5
1. Teoretyczne i empiryczne uwarunkowania współczesnej polityki gospodarczej Chińskiej Republiki Ludowej – podejście instytucjonalne ( <i>Tomasz Przybyciński</i> ).....	9
2. Ewolucja ładu instytucjonalnego w gospodarce Chińskiej Republiki Ludowej ( <i>Tomasz Przybyciński</i> ).....	21
3. Ocena działalności porozumień monopolistycznych w systemie gospodarczym II Rzeczypospolitej ( <i>Urszula Zagóra-Jonszta</i> ).....	31
4. Ekonomiczne i społeczne konsekwencje funkcjonowania rajów podatkowych w gospodarce światowej ( <i>Czesława Pilarska</i> ).....	46
5. Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) jako instrument polityki klimatycznej i handlowej a sektor stalowy w Unii Europejskiej ( <i>Mateusz Rybarz</i> ) .....	70
6. Wpływ polityki ekologicznej Unii Europejskiej na intensyfikację handlu peletem drzewnym w Europie w latach 2012-2020 ( <i>Krzysztof Drózdź</i> ) .....	83



# Wstęp

---

---

Systemy gospodarcze, a w szczególności ich zróżnicowanie wynikające z implementacji odmiennych rozwiązań w unikalnych pod względem kulturowym, społecznym, politycznym i gospodarczym środowiskach, stanowią niezmierzenie potrzebny oraz interesujący, a jednocześnie trudny obszar badań. Zrozumienie specyfiki współczesnych systemów gospodarczych oraz dynamiki i kierunku ich zmian pozwala zrozumieć zarówno zjawiska i procesy w nich zachodzące, jak i kierunki rozwoju. Celem niniejszej monografii będącej pokłosiem XIV konferencji naukowej, pt. *Systemy gospodarcze i ich ewolucja. Główne wyzwania i kierunki badań – przeszłość, teraźniejszość, przyszłość*, która odbyła się w Wiśle w dniach 21-23 września 2023 roku, jest identyfikacja i opis wybranych wyzwań w obszarze badań nad systemami gospodarczymi oraz proponowanie kierunków dalszych prac, ze szczególnym uwzględnieniem zachodzących zmian technologicznych oraz implementacji celów zrównoważonego rozwoju. Ważny jest tu także kontekst historyczny i procesy polityczne oddziałujące na kształt systemów gospodarczych oraz wpływ poszczególnych rynków i konkurencji na docelowy model systemu gospodarczego. W toku dociekań badawczych wykorzystano metodę analizy i krytyki przedmiotowej literatury, analizę porównawczą i kontekstową, a także analizę przypadków. Monografia składa się z sześciu rozdziałów.

W rozdziale 1, zatytułowanym: *Teoretyczne i empiryczne uwarunkowania współczesnej polityki gospodarczej Chińskiej Republiki Ludowej – podejście instytucjonalne*, autor na podstawie opisu relacji między instytucjami a rozwojem gospodarczym Chińskiej Republiki Ludowej analizuje teoretyczne i empiryczne uwarunkowania współczesnej polityki gospodarczej ChRL. Formułuje on i dowodzi dwóch hipotez: bardzo szybki rozwój gospodarczy ChRL w kilku ostatnich dekadach wiązał się z reformami rynkowymi i otwarciem na świat oraz rywalizacja między supermocarstwami, która nasiliła się w ostatnich latach, utrudniła ChRL realizację proeksportowej strategii rozwoju.

Rozdział 2, pt. *Ewolucja ładu instytucjonalnego w gospodarce Chińskiej Republiki Ludowej*, składa się z dwóch części. W pierwszej autor omawia kształtowanie się i erozję systemu nakazowo-rozdzielczego w Chinach, natomiast

w drugiej charakteryzuje proces budowy socjalistycznej gospodarki rynkowej. Autor dowodzi, iż cele przemian instytucjonalnych w ChRL uległy zmianie: do końca lat 70. XX wieku koncentrowano się na budowaniu systemu nakazowo-rozdzielczego oraz szybkim uprzemysłowieniu, natomiast w następnym okresie skupiono się na pragmatycznym stymulowaniu szybkiego rozwoju gospodarczego. Dzięki tym zmianom powstał system gospodarczy łączący socjalizm o chińskiej specyfice z socjalistyczną gospodarką rynkową.

Rozdział 3, pt. *Ocena działalności porozumień monopolistycznych w systemie gospodarczym II Rzeczypospolitej*, również ma charakter historyczny. Jego celem jest przedstawienie rozwoju organizacji monopolowych w gospodarce II RP oraz ocena efektywności ich działalności. Autorka rozdziału wysuwa tezę mówiącą, iż monopolizacja gospodarki była procesem obiektywnym, którego nie dało się powstrzymać, jednak jego ocena nie jest jednoznaczna. Procesy monopolizacji pozytywnie oddziaływały na rozwój przemysłu, równocześnie wywierając niekorzystny wpływ na sektor drobnotowarowy i rolniczy, w konsekwencji pogłębiając dysproporcje pomiędzy sektorami gospodarki krajowej. Dodatkowo znaczny udział kapitałów obcych w polskiej gospodarce sprawiał, iż przedsiębiorstwa te prowadziły politykę niezgodną z polskim interesem, co dodatkowo oddziaływało na procesy rozwierania się „nożyc cenowych”.

W rozdziale 4, zatytułowanym *Ekonomiczne i społeczne konsekwencje funkcjonowania rajów podatkowych w gospodarce światowej*, autorka omawia wpływ globalizacji na konkurencję podatkową pomiędzy krajami, skutkującą powstawaniem rajów (oaz) podatkowych. Zdaniem autorki raje podatkowe niosą zarówno zagrożenia, jak również pozytywnie oddziałują na gospodarki krajów, na terenie których są zlokalizowane, natomiast negatywnie wpływają na funkcjonowanie gospodarek krajów trzecich. Dodatkowo oazy podatkowe zakłócają prawidłowe funkcjonowanie gospodarki światowej jako całości.

Rozdział 5, pt. *Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) jako instrument polityki klimatycznej i handlowej a sektor stalowy w Unii Europejskiej*, dotyczy mechanizmu wyrównania się cen surowców i półproduktów, których produkcja jest energochłonna i powoduje znaczne emisje dwutlenku węgla do atmosfery. Celem jego wprowadzenia jest zapobieganie ucieczce emisji dwutlenku węgla do krajów, które stosują niższe standardy środowiskowe i klimatyczne. Artykuł przedstawia i omawia szanse i zagrożenia wynikające z wprowadzenia CBAM dla sektora stalowego w UE, z uwzględnieniem jego specyfiki, struktury i sytuacji rynkowej. Zdaniem autora CBAM stanowi instrument polityki klimatycznej, mający na celu zwiększenie chęci redukcji emisji w krajach UE i zapobieganie przenoszeniu emisji do krajów trzecich, oraz instrument polityki handlowej chroniący przemysł europejski przed nieuczciwą konkurencją.

Rozdział 6 nosi tytuł: *Wpływ polityki ekologicznej Unii Europejskiej na intensyfikację handlu pelletem drzewnym w Europie w latach 2012-2020*. Wzrost znaczenia zrównoważonego rozwoju w systemach gospodarczych krajów europejskich coraz częściej widoczny jest w zachowaniach rynkowych podmiotów zajmujących się handlem dobrami pochodzącymi ze źródeł odnawialnych. Autor rozdziału omawia istotne znaczenie tego surowca w obecnej polityce energetycznej Danii, Holandii i Włoch oraz pokazuje, iż w najbliższych latach europejski rynek pelletu będzie się dynamicznie rozwijał w całej Unii. Zmiany na rynku pelletu drzewnego oddziałują bezpośrednio na rynek węgla drzewnego, co skutkuje wzrostem wykorzystania odnawialnych źródeł energii w Europie, wpływając na kształtowanie się przyszłej polityki energetycznej i środowiskowej w poszczególnych krajach członkowskich, jak i całej Unii Europejskiej.

Monografia powstała na podstawie bogatej literatury przedmiotu oraz danych wtórnych, pochodzących z krajowych i światowych baz. Wyrażamy nadzieję, że publikacja przyczyni się do poszerzenia wiedzy dotyczącej współczesnych systemów gospodarczych, a także stanie się przyczynkiem do rozważań nad ich głównymi wyzwaniami i kierunkami dalszych badań.

*Dominika Bochańczyk-Kupka  
Magdalena Tusińska*





# **1. Teoretyczne i empiryczne uwarunkowania współczesnej polityki gospodarczej Chińskiej Republiki Ludowej – podejście instytucjonalne**

*Tomasz Przybyciński*

---

## **1.1. Wprowadzenie**

Poszukując przyczyn bogactwa i nędzy narodów, ekonomiści często wskazywali na kluczową rolę instytucji. Instytucjonalne reguły gry określają bowiem warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Wpływają zatem znacząco na aktywność ekonomiczną. Z tego punktu widzenia warto zwrócić szczególną uwagę na system instytucjonalny z Bretton Woods. Stanowił on bowiem fundament współczesnej globalizacji ekonomicznej.

Dominującą pozycję w układzie instytucjonalnym z Bretton Woods zajmowały USA, wspierane przez swoich sojuszników. Jednakże wielkim beneficjentem współczesnej globalizacji ekonomicznej okazała się Chińska Republika Ludowa (ChRL). Państwo Środka poprawiło bowiem znacząco jakość instytucji gospodarczych i doświadczyło w kilku ostatnich dekadach bardzo szybkiego rozwoju.

Celem rozdziału jest analiza teoretycznych i empirycznych uwarunkowań współczesnej polityki gospodarczej ChRL. Przedstawiono w nim zatem relacje między instytucjami a rozwojem ekonomicznym Państwa Środka w kilku ostatnich dekadach. W związku z tym postawiono dwie hipotezy badawcze.

Pierwsza hipoteza badawcza brzmi: bardzo szybki rozwój gospodarczy ChRL w kilku ostatnich dekadach wiązał się z reformami rynkowymi i otwarciem na świat, dlatego Państwo Środka okazało się wielkim beneficjentem współczesnej globalizacji ekonomicznej opartej na układzie instytucjonalnym z Bretton Woods. Uzupełnieniem pierwszej jest druga hipoteza badawcza: rywalizacja między supermocarstwami, która nasiliła się w ostatnich latach, utrudniła ChRL realizację proeksportowej strategii rozwoju.

Aby zrealizować cel rozdziału i zweryfikować postawione hipotezy badawcze, zastosowano analizę kontekstową. Pozwoliło to wyeksponować znaczenie instytucjonalnych reguł gry i uwzględnić szerszą perspektywę historyczną. Rozdział oparto na faktach historycznych oraz specjalistycznej literaturze przedmiotu. W pierwszej części zaprezentowano relacje między systemem instytucjonalnym z Bretton Woods a współczesną globalizacją ekonomiczną i rozwojem gospodarczym ChRL. W drugiej części rozdziału omówiono wpływ nasilającej się rywalizacji między supermocarstwami na rozwój ekonomiczny Państwa Środka.

## **1.2. System instytucjonalny z Bretton Woods a współczesna globalizacja ekonomiczna i rozwój gospodarczy ChRL**

Ekonomiści, zajmujący się problematyką rozwoju gospodarczego, dowodzą, że zasadnicze znaczenie dla postępu ekonomicznego mają instytucjonalne reguły gry. Przez instytucje rozumieją zazwyczaj formalne i nieformalne ograniczenia dla społecznych interakcji oraz sposoby ich egzekwowania. Ograniczenia formalne wynikają z istnienia określonych przepisów prawa oraz rozmaitych regulacji i regulaminów, natomiast ograniczenia nieformalne mają swoje korzenie w tradycjach, zwyczajach, kulturze, religii i moralności [North, 2014, s. 62-67; Przybyciński, 2018, s. 180-181].

Zwolennicy podejścia instytucjonalnego koncentrują swoją uwagę na takich instytucjach gospodarczych i politycznych, które ułatwiają albo utrudniają prowadzenie działalności ekonomicznej oraz sprzyjają innowacyjności albo ją blokują. Aby przezwyciężyć zacofanie gospodarcze, trzeba zastępować instytucje wykluczające instytucjami włączającymi [Landes, 2000; North, Wallis, Weingast, 2009; Acemoglu, Robinson, 2014; Zagóra-Jonszta, 2015; Dzionek-Kozłowska, Matera, 2016].

Włączające instytucje zwiększają zakres partycypacji jednostek w życiu gospodarczym i politycznym. Zapewniają one zwykłym ludziom otwarty dostęp do zasobów. Sprzyjają mobilności, przedsiębiorczości i konkurencji, a także rozwojowi oraz właściwemu wykorzystaniu ludzkich talentów i umiejętności. W ten sposób włączające instytucje gospodarcze i polityczne dynamizują proces gospodarczy, co prowadzi do poprawy warunków życia dużej części społeczeństwa oraz do zwiększenia jego dochodów. Włączające instytucje udało się ukształtować najpierw w wysoko rozwiniętych krajach Zachodu, dzięki czemu uruchomiono tam proces twórczej destrukcji zdolności wytwórczych. Państwa te doświadczyły szybkiego rozwoju gospodarczego [Landes, 2000; North, Wallis, Weingast, 2009; Acemoglu, Robinson, 2014; Zagóra-Jonszta, 2015; Dzionek-Kozłowska, Matera, 2016].

Wykluczające instytucje, dominujące w wielu krajach słabo rozwiniętych, koncentrują władzę w rękach wąskiej elity. Skutkuje to nierzadko ekonomicznym wyzyskiem i faktycznym pozbawieniem praw politycznych znacznej części społeczeństwa. Zakres partycypacji zwykłych ludzi w życiu gospodarczym i politycznym jest niewielki. Wykluczające instytucje gospodarcze i polityczne utrudniają odpowiednie wykorzystanie ich talentów i umiejętności. Blokują one zwyczajnym ludziom dostęp do zasobów, wprowadzanie innowacji oraz przedsiębiorczość i konkurencję. Zmniejszają również mobilność społeczną. W tych warunkach przezwyciężenie zacofania gospodarczego jest praktycznie niemożliwe [Landes, 2000; North, Wallis, Weingast, 2009; Acemoglu, Robinson, 2014; Zagóra-Jonszta, 2015; Dzionek-Kozłowska, Matera, 2016].

Współczesną globalizację ekonomiczną postrzegano jako postępujący proces integrowania się krajowych i regionalnych rynków w jeden globalny rynek towarów, usług i kapitału. Została ona oparta na układzie instytucjonalnym, zaprojektowanym na konferencji w Bretton Woods w 1944 roku. Uczestniczyli w niej przedstawiciele państw alianckich z USA na czele. Starano się wówczas wypracować takie rozwiązania instytucjonalne, które zapewniłyby harmonijną współpracę krajów o gospodarce rynkowej po zakończeniu drugiej wojny światowej. W szczególności chodziło o niedopuszczenie do głębokiego załamania gospodarczego i destrukcyjnej rywalizacji ekonomicznej między państwami. Przyjęto zatem, że dominującą pozycję w nowym ładzie instytucjonalnym będą zajmować Stany Zjednoczone, wspierane przez swoich sojuszników. Przywództwo USA opierało się na gospodarczej, politycznej i militarnej potędze tego supermocarstwa [Brzeziński, 1998; Liberska (red.), 2002; Stiglitz, 2004; Skopiec, 2013; Bartosiak, 2016].

Realizując ustalenia konferencji w Bretton Woods, utworzono Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) oraz Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju, czyli Bank Światowy (BS). Największe udziały w kapitale tych organizacji otrzymały Stany Zjednoczone. Ponadto podpisano porozumienie dotyczące polityki handlowej, czyli zawarto Układ ogólny w sprawie cel i handlu.

Chociaż wprowadzono stałe kursy walutowe, to jednak dopuszczono możliwość ich zmiany w przypadku trwałych nierównowag w handlu zagranicznym. Kwestie te nadzorował MFW. Podstawowym środkiem rozliczeń międzynarodowych był amerykański dolar (USD), wymienny na złoto dla władz monetarnych w ich wzajemnych rozliczeniach.

Stany Zjednoczone jednostronnie zawiesiły wymienny USD na złoto w 1971 roku. W 1973 roku wprowadziły płynny kurs swojej waluty, a ich śladem podążyły później inne kraje. Dlatego płynne kursy walutowe rozpowszechniły się. W związku z tym zmodyfikowano zasady funkcjonowania MFW.

BŚ wspierał odbudowę gospodarczą państw po drugiej wojnie światowej. Później finansował projekty, które służyły ograniczeniu ubóstwa, w tym m.in. w krajach słabo rozwiniętych.

Układ ogólny w sprawie cel i handlu stał się podstawą liberalizacji handlu międzynarodowego. Kolejne rundy negocjacyjne doprowadziły bowiem do stopniowego usuwania przeszkód, które utrudniały rozwój handlu międzynarodowego.

Ramy instytucjonalne, zaprojektowane na konferencji w Bretton Woods w 1944 roku, okazały się korzystne z punktu widzenia tworzenia warunków do rozwoju gospodarczego. Dotyczyło to m.in. wielu krajów Europy Zachodniej. Umiejętnie włączyły się one w międzynarodowy podział pracy oraz doświadczyły szybkiego wzrostu gospodarczego. W przypadku Japonii, a później Korei Południowej, Tajwanu, Hongkongu i Singapuru, bardzo duże znaczenie miała proeksportowa polityka ekonomiczna. Ukierunkowano ją na poszukiwanie kompromisu między państwem a rynkiem. W tym celu twórczo adaptowano zachodnie instytucje, uzyskując efekt synergiczny, potęgujący możliwości rozwojowe. Stopniowo rozwijano także innowacyjną przedsiębiorczość o charakterze naśladowczym i oryginalnym oraz zwiększano produkcję wyrobów zawansowanych technologicznie o dużej wartości dodanej, które kierowano w szczególności na eksport [Rosati, 1990; Stacewicz, 1998, s. 78-79; Rodrik, 2011; Bossak, 2013, s. 67, 115-118, 159, 185].

Tymczasem ChRL, która powstała w 1949 roku, izolowała się początkowo od wpływów rynku światowego. Korzyści, jakie Państwo Środka czerpało z udziału w międzynarodowym podziale pracy, były wówczas niewielkie. Wynikało to z prowadzonej polityki ekonomicznej. Polegała ona bowiem na wprowadzaniu instytucjonalnych reguł gry charakterystycznych dla gospodarki centralnie planowanej, a następnie na próbie forsownej industrializacji kraju, co określano mianem wielkiego skoku naprzód. Wykluczające instytucje ekonomiczne i polityczne zapewniały koncentrację władzy i zasobów w rękach wąskiej elity partyjnej i państwowej, która nie liczyła się ze zdaniem zwykłych ludzi i konsekwentnie dążyła do urzeczywistnienia komunistycznych koncepcji ustrojowych. Inspirację czerpano z teoretycznego dorobku K. Marksa i ekonomii marksistowskiej. Liczono, że likwidacja prywatnej własności środków produkcji i konkurencji rynkowej oraz wprowadzenie ustroju socjalistycznego, a docelowo – komunistycznego, wystarczy do osiągnięcia dobrobytu i nowoczesności [Marks, 1975; Marks, Engels, 1983; Rosati, 1990].

Wielki skok naprzód nie przyniósł oczekiwanego awansu cywilizacyjnego, ale doprowadził Państwo Środka do zapaści ekonomicznej i klęski głodu. W tych warunkach w elicie partyjnej i państwowej ChRL doszło do głębokich

podziałów i walk frakcyjnych. Zwolennicy bardziej pragmatycznej polityki gospodarczej opowiedzieli się za stosowaniem bodźców ekonomicznych i stymulowaniem produkcji, co przyczyniło się do ożywienia gospodarczego. Jednakże nie byli w stanie doprowadzić do proefektywnościowego przełomu ze względu na opór lewaków, którym przewodził Mao Zedong. Lewacy oskarżali bowiem swoich oponentów o wybór kapitalistycznej drogi rozwoju kraju i represjonowali ich w czasie tzw. rewolucji kulturalnej. Dopiero kilka lat po śmierci Mao Zedonga zdecydowano odrzucić autarkiczną politykę gospodarczą, zapoczątkowano reformy rynkowe i przystąpiono do otwierania Państwa Środka na świat. Stało się tak po dojściu do władzy Deng Xiaopinga, czyli pod koniec lat 70. XX wieku.

Deng Xiaoping i jego zwolennicy oraz następcy opowiedzieli się za socjalizmem o chińskiej specyfice oraz za socjalistyczną gospodarką rynkową. Nie chcieli oni bowiem wprowadzenia demokratycznych rozwiązań instytucjonalnych w życiu politycznym, ale nadal popierali dyktaturę proletariatu. Akceptowali zatem monopol Komunistycznej Partii Chin, która w dalszym ciągu miała pełnić kierowniczą rolę w kraju. Jednocześnie byli skłonni szeroko stosować bodźce pieniężne oraz uwzględniać oddolne postulaty zmian instytucjonalnych w życiu ekonomicznym, wprowadzając reformy rynkowe i otwierając Państwo Środka na świat. Priorytetem stał się rozwój sił wytwórczych, czyli rozwój gospodarczy kraju. Chodziło bowiem o budowę potęgi ekonomicznej ChRL. Właśnie dlatego wykluczające instytucje ekonomiczne stopniowo zastępowano instytucjami włączającymi.

Chociaż koncepcja socjalizmu o chińskiej specyfice została zapożyczona z aparatu pojęciowego K. Marksa, to jednak znajdowała się w opozycji do oficjalnej doktryny marksistowskiej, a zwłaszcza do marksizmu-leninizmu. Odrzucono bowiem marksistowską wersję socjalizmu i zaproponowano własną koncepcję, której nie dopracowano. W szczególności zrezygnowano z eliminacji prywatnej własności środków produkcji i pozwolono działać siłom rynkowym. Elastycznie podchodzono do proporcji między elementami centralnego planowania a rozwiązaniami opartymi na rynku i konkurencji. Wychodzono z założenia, że nie sam udział własności prywatnej w gospodarce jest konstytuujący dla orzekania o kapitalizmie czy socjalizmie, ale charakter państwa, jego funkcje, zadania i działania [Deng, 2007; Chołaj, 2011, s. 348, 355-356, 359-361; Kołodko, 2018].

Pod koniec lat 70. XX wieku na wsi mieszkało ponad 80% ludności, a warunki życia były bardzo trudne. Brakowało żywności, ponieważ skolektywizowane rolnictwo nie zapewniało wystarczającej podaży artykułów rolnych. W październiku 1978 roku osiemnastu niezwykle biednych chłopów zwróciło

się z prośbą, aby podzielić parcele komuny/zespołu produkcyjnego i zakontraktować produkcję każdego z ich rodzinnych gospodarstw. Był to postulat wielkiej wagi, uderzający w komuny ludowe, które narzucono w czasie wielkiego skoku naprzód. Władze wyraziły zgodę i rozpoczęto interesujący eksperyment instytucjonalny. Jego skutki uważnie obserwowano, a skalę w późniejszym okresie znacznie rozszerzono. Polegał on na zastępowaniu komun ludowych samorządnością i głębokiej zmianie instytucjonalnych reguł gry ekonomicznej. Dekolektywizacja rolnictwa przyczyniła się do znacznego wzrostu produkcji i eksportu artykułów rolnych oraz dochodów ludności wiejskiej. Umożliwiono również rozwój małych i średnich przedsiębiorstw na wsi i w miastach, działających w sektorze rolno-spożywczym, handlowym i finansowym. Polityka państwa, wspierająca zaradność i pracowitość jednostek, skutkowała wejściem chińskiej gospodarki na ścieżkę bardzo szybkiego rozwoju [Chołaj, 2016, s. 110-112; Góralczyk, 2018, s. 89-96, 180-181].

W latach 1979-1980 władze centralne wyraziły zgodę na utworzenie czterech specjalnych stref eksportowych. Stworzono tam bardzo korzystne warunki działania inwestorom zagranicznym, którzy chcieli współpracować z krajowymi przedsiębiorstwami. Chodziło o napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zwłaszcza od zamorskich Chińczyków, rozsianych w rozległej diasporze. W ten sposób zamierzono również budować zręby nowoczesnego przemysłu i dokonać proeksportowej reorientacji gospodarki ChRL. Specjalne strefy ekonomiczne były zatem dla Państwa Środka swoistym oknem na świat. Miały one eksperymentalny charakter. Ich sukces ekonomiczny skłonił władze do pogłębienia współpracy z zagranicą. Wypracowano nawet określony model otwierania gospodarki na świat: specjalne strefy ekonomiczne – otwarte nadbrzeżne miasta – otwarte nadbrzeżne obszary ekonomiczne – interior. Dzięki temu rozwój gospodarki ChRL był coraz bardziej ukierunkowany na impulsy płynące z rynku światowego [Chołaj, 2016, s. 148-149; Góralczyk, 2018, s. 99-103].

W latach 80. XX wieku dużo uwagi poświęcono liberalizacji cen i reformie przedsiębiorstw państwowych, które zaczęły funkcjonować w systemie odpowiedzialności kontraktowej. Wprowadzono rynkowy system cen, funkcjonujący obok systemu cen kontrolowanych przez państwo. Uruchomiło to procesy inflacyjne. Znaczne korzyści osiągały osoby uprzywilejowane, mające dostęp do deficytowych towarów, które szybko się bogaciły. Wzrosło niezadowolenie społeczne. Dlatego sprzeciwiano się przywilejom dla członków partii komunistycznej i domagano się demokratyzacji życia politycznego. Jednakże pokojowe protesty w Pekinie w 1989 roku zostały krwawo stłumione.

Stopniowo reformowano sektor bankowy oraz liberalizowano handel zagraniczny. W szczególności komercyjną działalność rozpoczęły specjalistyczne banki państwowe. Chociaż utworzono giełdy papierów wartościowych, to jednak sektor bankowy odgrywał kluczową rolę w alokacji kapitału.

Trzeba jasno powiedzieć, że program reform rynkowych i otwarcia gospodarki na świat, który realizowano w ChRL od końca lat 70. XX wieku, składał się w praktyce z wielu koncepcji i działań o charakterze cząstkowym. Miał on wspólną myśl przewodnią. Chodziło bowiem o realizację ambicji mocarstwowych Państwa Środka i wizję powrotu do wielkich Chin poprzez dynamiczny rozwój sił wytwórczych [Deng, 2007; Chołaj, 2011; 2016, s. 109-121; Góralczyk, 2018, s. 116-117, 208].

Na przełomie lat 80. i 90. XX wieku gwałtownie zmieniło się otoczenie międzynarodowe. Upadek imperium radzieckiego i rozwiązanie ZSRR w 1991 roku oraz klęska gospodarki centralnie planowanej w tych państwach sprawiły, że włączały się one w proces globalizacji ekonomicznej w sposób dosyć chaotyczny. Dlatego często nie osiągały oczekiwanych korzyści, a nawet były spychane na peryferie gospodarki światowej [Stiglitz, 2004; Rodrik, 2011].

W tym kontekście trzeba widzieć starania ChRL o przyjęcie do Układu ogólnego w sprawie ceł i handlu, a następnie do Światowej Organizacji Handlu, co nastąpiło w 2001 roku. Był to żmudny i trudny proces, obejmujący m.in. bilateralne negocjacje ze Stanami Zjednoczonymi. Miał on dla Państwa Środka olbrzymie znaczenie, ponieważ umożliwił znaczne zwiększenie rynków zbytu. Wyeliminowano wówczas bariery taryfowe i pozataryfowe na rynkach pozostałych krajów członkowskich, w tym zwłaszcza państw wysoko rozwiniętych gospodarczo z USA na czele. Jednocześnie ChRL dokonała liberalizacji importu oraz inwestycji zagranicznych, do czego była już wcześniej przygotowana [Meyer, 2013; Skopiec, 2013; Góralczyk, 2018].

Po 2001 roku nastąpił ogromny wzrost nadwyżek w bilansie handlowym oraz wartości rezerw walutowych Państwa Środka. Doprowadziło to również do głębokiej globalnej nierównowagi płatniczej. Stało się tak wskutek dynamicznego wzrostu chińskiego eksportu i rozbudowy zdolności wytwórczych. Ważną rolę odegrała tutaj polityka utrzymywania niedowartościowanego kursu rodzimiej waluty. Część rezerw walutowych ChRL przeznaczyła na zakup amerykańskich aktywów. Dotyczyło to m.in. papierów wartościowych emitowanych przez Stany Zjednoczone. Państwo Środka stało się zatem wierzycielem USA [Meyer, 2013; Skopiec, 2013; Góralczyk, 2018].



### **1.3. Rywalizacja między supermocarstwami a rozwój gospodarczy ChRL**

ChRL przez wiele lat konsekwentnie stosowała proeksportową strategię rozwoju gospodarczego. Budowała coraz bardziej nowoczesne zdolności wytwórcze i stymulowała migrację ludności ze wsi do miast. Dzięki reformom rynkowym i otwarciu na świat stała się wielkim beneficjentem współczesnej globalizacji ekonomicznej, opartej na układzie instytucjonalnym z Bretton Woods. W ten sposób uzależniła się istotnie od dostępu do rynków zagranicznych. Dotyczyło to w szczególności rynku amerykańskiego [Bartosiak, 2016; Góralczyk, 2018; Grącik-Zajaczkowski, Stryjek (red.), 2020, s. 155-170].

Wydaje się, że długofalowa i reformatorska wizja Deng Xiaopinga obejmowała nie tylko aspekt ekonomiczny, ale również polityczny oraz militarny. Ukrywano intencje i siłę tylko po to, aby zyskać na czasie. Zwolennikom i następcom Deng Xiaopinga chodziło również przede wszystkim o ustanowienie takiego ładu międzynarodowego, w którym ChRL odgrywałaby wiodącą rolę [Deng, 2007; Bartosiak, 2016; Góralczyk, 2018; Grącik-Zajaczkowski, Stryjek (red.), 2020].

Tymczasem w USA początkowo bagatelizowano wynikające stąd niebezpieczeństwo. Dostrzegano bowiem przede wszystkim zacofanie gospodarcze Państwa Środka, które traktowano jak nieformalnego sojusznika przeciw ZSRR. Później zakładano, że ChRL dostosuje się do układu instytucjonalnego z Bretton Woods, a także nie będzie go podważać. W Stanach Zjednoczonych przez wiele lat oczekiwano, iż w Państwie Środka ukształtuje się demokratyczny kapitalizm, nastawiony na zaspokajanie ekonomicznych potrzeb społeczeństwa. Dostrzegano wprawdzie proeksportową strategię rozwoju ChRL, ale wskazywano na przewagę technologiczną USA. Nie przypuszczano zatem, że Państwo Środka może stać się wkrótce globalnym konkurentem do prymatu. Wobec tego ChRL korzystała z dostępu do amerykańskiego rynku i technologii. Państwo Środka zbudowało potężny przemysł m.in. dzięki zaangażowaniu korporacji transnarodowych ze Stanów Zjednoczonych [Brzeziński, 1998; Stiglitz, 2004; Meyer, 2013; Bartosiak, 2016; Góralczyk, 2018].

Przez wiele lat tempo wzrostu gospodarczego w ChRL wynosiło około 10% rocznie. Gospodarka amerykańska rosła znacznie wolniej. Państwo Środka zmniejszało również lukę technologiczną wobec USA. Początkowo w ChRL rozwijała się głównie przedsiębiorczość innowacyjna o charakterze imitacyjnym. Później w Państwie Środka wyraźnie zwiększyła się rola przedsiębiorczości innowacyjnej o charakterze oryginalnym. Wpływało to na międzynarodowy podział pracy i handel zagraniczny. Dlatego stopniowo zmieniał się układ sił

ekonomicznych w świecie na korzyść ChRL. W drugiej dekadzie XXI wieku PKB Państwa Środka według parytetu siły nabywczej przewyższył nawet PKB Stanów Zjednoczonych. Jednakże PKB ChRL w ujęciu nominalnym był w dalszym ciągu niższy niż PKB USA. W 2019 roku udział PKB Państwa Środka w ujęciu nominalnym w światowym PKB szacowano bowiem na 16,05%, a udział PKB Stanów Zjednoczonych na 24,30% [Meyer, 2013; Bartosiak, 2016; Góralczyk, 2018; Grącik-Zajaczkowski, Stryjek (red.), 2020, s. 155-170].

Wydaje się, że dla relacji chińsko-amerykańskich olbrzymie znaczenie miał globalny kryzys finansowy i gospodarczy, który wybuchł pod koniec pierwszej dekady XXI wieku. Dotknął on przede wszystkim państwa wysoko rozwinięte. Zachwiała się wówczas potęga ekonomiczna USA. W bardzo trudnej sytuacji znalazły się niektóre kraje należące do strefy euro. Tymczasem gospodarka ChRL okazała się odporna na wstrząsy ekonomiczne. Dlatego dostrzeżono instytucjonalne dysfunkcjonalności w życiu gospodarczym krajów Zachodu, którym wcześniej poświęcano niewiele uwagi. Zauważono również, że Państwo Środka stało się potęgą gospodarczą i wierzycielem Stanów Zjednoczonych, a także globalnym konkurentem do prymatu. Wskazywały na to opinie, wieszczące zmierzch Zachodu, a zwłaszcza USA [Orłowski, 2011; Bartosiak, 2016; Ferguson, 2017; Góralczyk, 2018].

W tym kontekście warto zauważyć głębokie różnice w poziomie wydatków między różnymi krajami. W 2011 roku łączne wydatki państwa wynosiły bowiem ok. 41% PKB w Stanach Zjednoczonych i 22% w ChRL. W przypadku krajów Unii Europejskiej osiągnęły one przeciętnie 50% ich PKB. Przyczyną tych różnic były duże wydatki związane z finansowaniem systemu zabezpieczenia socjalnego w Europie Zachodniej, USA i Japonii. Tymczasem Państwo Środka przeznaczało na ten cel znacznie mniejsze środki finansowe [Orłowski, 2011, s. 145-151; Radzikowski, 2013; Radzikowski (red.), 2020].

Stanom Zjednoczonym wydawało się wcześniej, że kontrolują trajektorię rozwojową ChRL. Globalny kryzys finansowy i gospodarczy zasiał tutaj poważne wątpliwości. Proces wyrównywania się ekonomicznej siły relatywnej między USA a Państwem Środka budził bowiem narastający niepokój. Ponadto ChRL prowadziła coraz bardziej asertywną politykę zagraniczną i modernizowała siły zbrojne. Właśnie dlatego w drugiej dekadzie i na początku trzeciej dekady XXI wieku Stany Zjednoczone odeszły od wspierania rozwoju gospodarczego Państwa Środka i przystąpiły do realizacji strategii powstrzymywania jego ekspansji ekonomicznej. Najpierw ograniczono dostęp do zaawansowanych technologii amerykańskich, a później zastosowano instrumenty protekcyjnej polityki handlowej wymierzone w eksport ChRL. Zwiększyło to koszty funkcjonowania gospodarki Państwa Środka, a także utrudniło jej rozwój [Bartosiak, 2016; Góralczyk, 2018; Przybyciński, 2019; Grącik-Zajaczkowski, Stryjek (red.), 2020].

Państwo Środka nie oczekiwało biernie na poczynania USA, ale w 2013 roku wystąpiło z Inicjatywą Pasa i Szlaku (Belt and Road Initiative – BRI), zwaną również Nowym Jedwabnym Szlakiem. Celem tego projektu było podtrzymanie żywotności ekonomicznej ChRL. Chodziło o stworzenie nowych szlaków transportowych i handlowych. Łączyłyby one Państwo Środka z Azją Środkową i Azją Zachodnią, a także z Europą i Afryką. Znajdowałyby się także poza kontrolą Stanów Zjednoczonych, które sprawowały pieczę nad kluczowym dla gospodarki ChRL morskim szlakiem komunikacyjnym poprzez cieśninę Malakka [Bartosiak, 2016; Góralczyk, 2018; Grącik-Zajaczkowski, Stryjek (red.), 2020; Radło (red.), 2020].

Ekspertsi wskazywali, że Państwo Środka dzięki Inicjatywie Pasa i Szlaku próbowało nie tylko pozyskiwać potrzebne surowce i eksportować swoje wyroby przemysłowe, ale również usiłowało doprowadzić do głębokich zmian w globalnych łańcuchach wartości. Chodziło tutaj o wypieranie przedsiębiorstw amerykańskich i zachodnioeuropejskich z ważnych rynków i promowanie na nich firm chińskich. Na szczególną uwagę zasługiwała duża aktywność podmiotów, finansowanych przez Państwo Środka i usiłujących ograniczyć działalność zarówno MFW, jak i BŚ. Dotyczyło to przede wszystkim Azji. W konsekwencji ChRL wyraźnie podważała ramy instytucjonalne z Bretton Woods [Góralczyk, 2018; Grącik-Zajaczkowski, Stryjek (red.), 2020; Radło (red.), 2020].

Ważną rolę w kwestionowaniu amerykańskiej hegemonii odegrała również Rosja. W szczególności usiłowała ona zapobiec prozachodniej reorientacji polityki Ukrainy. Wojna rosyjsko-ukraińska, zapoczątkowana w 2014 roku, przyczyniła się do polaryzacji relacji międzynarodowych na skalę światową. Ukraina otrzymała bowiem poparcie wielu państw NATO z USA na czele, co sprawiło, że umocniła się pozycja Stanów Zjednoczonych jako globalnego lidera, wokół którego skupiły się kraje zagrożone ekspansywnymi działaniami Rosji. Nie sprzyjało to realizacji Inicjatywy Pasa i Szlaku w Europie [Góralczyk, 2018; Radło (red.), 2020].

Rywalizacja między supermocarstwami nasiliła się znacznie w ostatnich latach. Właśnie dlatego realizacja przez ChRL proeksportowej strategii rozwoju stała się trudna. Obawiano się, że konflikty mogłyby prowadzić nawet w kierunku deglobalizacji ekonomicznej, czyli tworzenia się bloków gospodarczych, odcinania konkurentów od technologii, rynków zbytu i surowców, a także rekonfiguracji łańcuchów dostaw i łańcuchów wartości [Bartosiak, 2016; Grącik-Zajaczkowski, Stryjek (red.), 2020; Radło (red.), 2020].

## 1.4. Podsumowanie

W kilku ostatnich dekadach Państwo Środka znacząco poprawiło jakość instytucjonalnych reguł gry ekonomicznej. Odeszło bowiem od wykluczających instytucji gospodarczych i wprowadziło w to miejsce instytucje włączające.

Reformy rynkowe i otwarcie na świat umożliwiły wejście na ścieżkę dynamicznego rozwoju gospodarczego. ChRL zaakceptowała również instytucjonalne ramy z Bretton Woods i włączyła się z powodzeniem w międzynarodowy podział pracy, czerpiąc olbrzymie korzyści ze współczesnej globalizacji ekonomicznej.

Znaczny postęp gospodarczy skłonił Państwo Środka do bardziej asertywnej polityki zagranicznej i modernizacji sił zbrojnych. ChRL stała się zatem nie tylko potęgą ekonomiczną i wierzycielem Stanów Zjednoczonych, ale także globalnym konkurentem do prymatu. Jednakże rywalizacja między supermocarstwami, która nasiliła się w ostatnich latach, utrudniła Państwu Środka realizację proekspansyjnej strategii rozwoju gospodarczego.

## Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J.A. (2014), *Dlaczego narody przegrywają: źródła władzy, pomyślności i ubóstwa*, Zys i S-ka Wydawnictwo, Poznań.
- Bartosia J. (2016), *Pacyfik i Eurazja. O wojnie*, Jacek Bartosia, Warszawa.
- Bossak J.W. (2013), *Konkurencja i współpraca międzynarodowa*, Difin, Warszawa.
- Brzeziński Z. (1998), *Wielka szachownica. Główne cele polityki amerykańskiej*, Świat Książki, Warszawa.
- Chołaj H. (2011), *Powrót olbrzyma w zglobalizowanym świecie*, SGH, Warszawa.
- Chołaj H. (2016), *Chiński wariant społecznej gospodarki rynkowej*, Wydawnictwo „Kto jest Kim”, Warszawa.
- Deng X. (2007), *Chiny na drodze reform w XXI wieku*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Dzionek-Kozłowska J., Matera R. (2016), *O poszukiwaniu przyczyn bogactwa i nędzy narodów w teorii Daron Acemoglu i Jamesa A. Robinsona*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5, s. 5-26.
- Ferguson N. (2017), *Wielka Degeneracja. Jak psują się instytucje i umierają gospodarki*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
- Góralczyk B. (2018), *Wielki renesans. Chińska transformacja i jej konsekwencje*, Wydawnictwo Akademickie DIALOG, Warszawa.
- Grącik-Zajaczkowski M., Stryjek J. (red.), (2020), *Współczesna gospodarka w sieci międzynarodowych powiązań – aktorzy, rynki, współzależności i zagrożenia*, SGH, Warszawa.

- Kołodko G.W. (2018), *Chińska transformacja ustrojowa: socjalizm czy kapitalizm? Tertium datur*, „*Ekonomista*”, nr 6, s. 633-663.
- Landes D.S. (2000), *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
- Liberska B. (red.), (2002), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa.
- Marks K. (1975), *Krytyka Programu Gotajskiego*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Marks K., Engels F. (1983), *Manifest komunistyczny*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Meyer M. (2013), *Znaczenie kultury i instytucji dla gospodarki ChRL*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.
- North D.C. (2014), *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, Wolters Kluwer SA, Warszawa.
- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. (2009), *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Orłowski W.M. (2011), *Świat do przeróbki. Spekulanci, bankruci, giganci i ich rywale*, Agora SA, Warszawa.
- Przybyciński T. (2018), *Kształtowanie ładu społeczno-gospodarczego* [w:] J. Stacewicz (red.), *Współczesna polityka gospodarcza. Zarys problematyki*, SGH, Warszawa, s. 179-202.
- Przybyciński T. (2019), *Ekonomiczne i etyczne aspekty rozwoju ChRL w latach 1949-2018*, „*Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*”, t. 22, nr 3, s. 61-74. DOI: 10.18778/1899-2226.22.3.05.
- Radło M.-J. (red.), (2020), *Inicjatywa Pasa i Szlaku. Chińska ekspansja, nowe łańcuchy wartości i rosnąca rywalizacja*, SGH, Warszawa.
- Radzikowski M. (2013), *Państwo socjalne. Przyczyny i skutki*, Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa.
- Radzikowski M. (red.), (2020), *Welfare state – państwo socjalne. Zagadki ekspansji*, SGH, Warszawa.
- Rodrik D. (2011), *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Rosati D. (1990), *Polityka proeksportowa*, PWE, Warszawa.
- Skopiec D.A. (2013), *Polityka kursu walutowego Chin jako czynnik globalnej nierównowagi płatniczej*, SGH, Warszawa.
- Stacewicz J. (1998), *Polityka gospodarcza*, SGH, Warszawa.
- Stiglitz J.E. (2004), *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zagóra-Jonszta U. (2015), *Teoria rozwoju gospodarczego i „twórczej destrukcji” Schumpetera oraz jej aktualność*, „*Optimum. Studia Ekonomiczne*”, nr 3, s. 20-31. DOI: 10.15290/ose.2015.03.75.02.

## 2. Ewolucja ładu instytucjonalnego w gospodarce Chińskiej Republiki Ludowej

*Tomasz Przybyciński*

---

### 2.1. Wprowadzenie

Chińska Republika Ludowa (ChRL) powstała w 1949 roku w wyniku krwawej wojny domowej, którą przez wiele lat prowadzili ze sobą komuniści i nacjonałiści. Życie polityczne w kraju zostało zmonopolizowane przez Komunistyczną Partię Chin (KPCh). Wkrótce przystąpiła ona do likwidowania instytucji gospodarki rynkowej oraz zastępowania ich rozwiązaniami instytucjonalnymi charakterystycznymi dla systemu nakazowo-rozdziałczego. W ten sposób władze partyjne i państwowe zamierzały dokonać przełomu ustrojowego. Chciały, aby zacofany kraj rolniczy stał się w krótkim czasie potęgą przemysłową.

Pod koniec lat 50. XX wieku rządząca elita rozpoczęła politykę wielkiego skoku naprzód. Miała ona służyć szybkiej industrializacji kraju. Temu celowi służyła całkowita nacjonalizacja własności oraz utworzenie komun ludowych, łączących przemysł, rolnictwo, handel, oświatę i sprawy wojskowe, które były zarządzane przez administrację państwową. Działania te nie przyniosły oczekiwanych rezultatów. Wbrew oczekiwaniom zwolenników szybkiego uprzemysłowienia nastąpiło bowiem wówczas głębokie załamanie ekonomiczne i pojawiła się klęska głodu.

W tej sytuacji w kierownictwie KPCh i Państwa Środka wystąpiły głębokie różnice poglądów. Dotyczyły one dalszej polityki gospodarczej. Z jednej strony znaleźli się zwolennicy podejścia pragmatycznego. Opowiadali się oni za bardziej liberalną polityką ekonomiczną oraz stymulowaniem rozwoju sił wytwórczych przy pomocy bodźców materialnych. Z drugiej strony silną grupę stanowili przeciwnicy stosowania narzędzi rynkowych. Z powodów ideologicznych sprzeciwiali się oni częściowej liberalizacji życia gospodarczego. Konflikt między tymi frakcjami wywarł olbrzymi wpływ na losy kraju.

W rozdziale zaprezentowano ewolucję ładu instytucjonalnego w gospodarce ChRL. W szczególności przedstawiono relacje między instytucjami a rozwojem ekonomicznym Państwa Środka. Postawiono następującą hipotezę badaw-

czą: celem przemian instytucjonalnych w ChRL było początkowo zbudowanie systemu nakazowo-rozdzielczego oraz szybkie uprzemysłowienie, natomiast od końca lat 70. XX wieku stało się nim pragmatyczne stymulowanie szybkiego rozwoju ekonomicznego, co wiązało się z kształtowaniem socjalizmu o chińskiej specyfice oraz socjalistycznej gospodarki rynkowej. W praktyce poszukiwano takiego ładu instytucjonalnego, który umożliwiłby wzmocnienie państwa i poprawę warunków życia ludności, w efekcie czego Państwo Środka miało decydować o kształcie ładu globalnego.

Zastosowaną metodą badawczą jest analiza kontekstowa. Ujmuje ona zjawiska gospodarcze w perspektywie historycznej. Pozwala wyeksponować znaczenie oraz ewolucję instytucjonalnych reguł gry ekonomicznej. Dlatego przytoczono ważne fakty historyczne i wykorzystano specjalistyczną literaturę przedmiotu. W pierwszej części przedstawiono kształtowanie i erozję systemu nakazowo-rozdzielczego. W drugiej części rozdziału omówiono budowę socjalistycznej gospodarki rynkowej.

## **2.2. Kształtowanie i erozja systemu nakazowo-rozdzielczego**

W XX wieku podjęto radykalne próby odgórnej budowy nowego ładu instytucjonalnego. Odrzucono koncepcję rozwoju ekonomicznego, będącego efektem procesów oddolnych i ewolucyjnych. Nowa forma organizacji społecznej powstała na podstawie siły scentralizowanego państwa oraz jego zdolności stanowienia reguł formalnych. Taki eksperyment przeprowadzono najpierw w Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich (ZSRR).

ZSRR był pierwszym państwem komunistycznym na świecie. W jego ślady poszły później inne kraje, w tym m.in. ChRL. Właśnie dlatego zasoby Państwa Środka znalazły się pod kontrolą nielicznej elity partyjnej i państwowej, na czele której stał Mao Zedong. Nastąpiło to po uspołecznieniu środków produkcji, a także likwidacji własności prywatnej, kiedy wprowadzono system nakazowo-rozdzielczy. Utworzono komuny ludowe, które miały być uniwersalną formą produkcyjną i bytowej egzystencji ludzi. Instytucję rodziny władze chciały po prostu wyeliminować [Chołaj, 2016, s. 35-39].

Przejęcie nadwyżki ekonomicznej, generowanej przez rolnictwo, umożliwiło władzom ChRL sfinansowanie forsownego uprzemysłowienia, zwanego wielkim skokiem naprzód. Jednakże na wsi pojawił się wtedy katastrofalny głód. W rezultacie w elicie partyjnej i państwowej wystąpiły głębokie podziały. Pragmatycy domagali się większej troski o warunki życia zwykłych ludzi. Byli oni

skłonni eksperymentować, aby stymulować wzrost produkcji, w tym zwłaszcza rolnej. Tymczasem ideolodzy przestrzegali przed wyborem kapitalistycznej drogi rozwoju.

Pod wpływem pragmatyków w pierwszej połowie lat 60. XX wieku dokonano częściowej liberalizacji życia gospodarczego, co ożywiło koniunkturę w rolnictwie i przemyśle lekkim. Jednakże poprawa sytuacji ekonomicznej skłoniła ideologów do wywołania w 1966 roku rewolucji kulturalnej, skierowanej przeciwko reformatorom. Walki frakcyjne toczyły się jeszcze po śmierci Mao Zedonga, która nastąpiła w 1976 roku. Wkrótce aresztowano jednak grupę lewackich polityków, zwaną bandą czworga, co przyczyniło się do zakończenia rewolucji kulturalnej.

Pod koniec lat 70. XX wieku faktyczną władzę w ChRL przejął Deng Xiaoping i jego zwolennicy. Ludzie ci opowiadali się za stopniowymi i daleko idącymi reformami rynkowymi oraz otwarciem chińskiej gospodarki na świat. Byli przekonani, że kontynuacja dotychczasowej polityki ekonomicznej prowadziłyby w ślepy zaułek zacofania i ubóstwa. Właśnie dlatego nastąpiła znacząca ewolucja ładu instytucjonalnego [Chołaj, 2016; Góralczyk, 2018].

Elita polityczna Państwa Środka odeszła od teorii nierynkowego socjalizmu K. Marksa i Mao Zedonga. Poszukiwała takich rozwiązań instytucjonalnych, które sprawdzały się w praktyce gospodarczej ChRL. Unikała abstrakcyjnego teoretyzowania. Stosowała podejście eklektyczne i stabilizowała sytuację polityczną w kraju [Deng, 2007, s. 158-163, 188-193; Rodrik, 2011; Przybyciński, 2019, s. 63-64].

Zmiany miały eksperymentalny charakter i wynikały z postulatów różnych grup społecznych. W przypadku rolnictwa chodziło o realizację żądań kilkudziesięciu bardzo biednych chłopów, którzy w październiku 1978 roku domagali się wprowadzenia indywidualnych kontraktów na dostawę płodów rolnych. Dzięki nim spodziewali się nie tylko poprawić swoją bardzo trudną egzystencję, ale także zapewnić odpowiednie korzyści państwu. W ten sposób rozpoczął się eksperyment, który w ciągu kilku lat znacznie się rozszerzył i wywołał głębokie przekształcenia instytucjonalne na wsi. Skutkowały one likwidacją komun ludowych, szybkim wzrostem produkcji oraz poprawą warunków życia zwykłych ludzi, co legitymizowało rządy reformatorów [Góralczyk, 2018, s. 89-96, 180-181].

Ziemia była przekazywana chłopom w dzierżawę. Jej okres stopniowo zwiększano z 5 i 15 lat do 30, 50 i 99 lat. Modernizacja rolnictwa umożliwiła dynamiczny rozwój przemysłu rolno-spożywczego oraz sektora usług, w tym finansowych. Ponadto zapewniła odpowiednie poparcie dla zmian instytucjonalnych na terenach zurbanizowanych. Władze partyjne i państwowe umożliwiły prowadzenie działalności gospodarczej podmiotom niepaństwowym, w tym



również prywatnym. Zwiększył się zakres partycypacji zwykłych ludzi w życiu ekonomicznym, co stymulowało oddolną przedsiębiorczość oraz innowacyjność [Góralczyk, 2018].

Tymczasem działacze partyjni chcieli stymulować produkcję w regionach nadbrzeżnych, gdzie można było łatwo wykorzystać napływ obcego kapitału i nowoczesnych technologii, w szczególności chińskiej diaspory. W tym celu należało jednak stworzyć odpowiednie warunki instytucjonalne. Właśnie dlatego w latach 1979-1980 władze partyjne i państwowe zdecydowały się najpierw na utworzenie czterech specjalnych stref ekonomicznych, w których można było rozwijać produkcję eksportową. Były one pomyślane jako swoiste okno ChRL na świat. Proeksportowa reorientacja gospodarki mogła zatem odbywać się stopniowo, a przy tym pod ścisłą kontrolą. Zgoda władz dotyczyła tylko bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Nie pozwolono działać obcemu kapitałowi spekulacyjnemu. W ten sposób uniknięto masowej destrukcji rodzimych zdolności wytwórczych. Chińskie przedsiębiorstwa tworzyły wspólne przedsięwzięcia z zagranicznymi firmami. Następnie przejmowały ich osiągnięcia naukowo-badawcze, a także je doskonaliły. W efekcie zwiększały swoją konkurencyjność [Meyer, 2013; Chołaj, 2016].

Specjalne strefy ekonomiczne okazały się znakomitym rozwiązaniem instytucjonalnym. Sektor eksportowy wzmocnił się wskutek upowszechnienia podobnych pomysłów gospodarczych. Wypracowano specyficzny model otwierania kraju na świat. Obejmował on jeszcze otwarte nadbrzeżne miasta, otwarte nadbrzeżne obszary ekonomiczne oraz interior [Skopiec, 2013; Chołaj, 2016].

W efekcie wspomnianych zmian instytucjonalnych Państwo Środka nie tylko weszło na ścieżkę szybkiego rozwoju ekonomicznego, ale przez wiele lat się na niej utrzymywało. Dlatego skutecznie włączyło się w międzynarodowy podział pracy i czerpało olbrzymie korzyści komparatywne, które wcześniej były nieosiągalne z uwagi na stosowanie autarkicznej strategii wzrostu [Rosati, 1990; Przybyciński, 2019].

Kolejnym krokiem była zmiana sposobu funkcjonowania państwowych przedsiębiorstw przemysłowych w ChRL. Pozwolono im działać samodzielnie w ramach odpowiedzialności kontraktowej. Oznaczało to możliwość swobodnego sprzedawania nadwyżek produkcji po wcześniejszym wypełnieniu zobowiązań wobec państwa. Następowala stopniowa liberalizacja cen, które uwalniano spod kontroli administracyjnej, co prowadziło do rozbudowy zdolności wytwórczych. W latach 90. XX wieku wprowadzono ład korporacyjny oparty na systemie akcjonariatu. Później władze skoncentrowały się na kluczowych sektorach gospodarki i promocji narodowych czempionów. Małe i średnie firmy państwowe sprywatyzowano. W związku z tym zdemontowano system ubezpieczeń zdrowotnych i emerytalnych oraz zredukowano zatrudnienie [Meyer, 2013, s. 35-40; Skopiec, 2013, s. 143-144; Jarema, 2014].

Filozofię wprowadzanych rozwiązań instytucjonalnych oraz ich kierunek dobrze oddaje metafora ptaka w klatce. Jeżeli przyjmie się, że chińska gospodarka była ptakiem, to partyjna kontrola stanowiła jego klatkę. Klatkę poszerzano. Dzięki temu ptak miał więcej swobody. Był on zdrowszy i znacznie dynamiczniejszy. Jednakże klatki nigdy nie otworzono, ponieważ ptak mógłby z niej uciec. Elita polityczna ChRL potrafiła realizować niektóre postulaty społeczne. Robiła to we własnym interesie. Jej celem było utrzymanie władzy oraz stworzenie potężnego Państwa Środka [Acemoglu, Robinson, 2014, s. 485-495; Góralczyk, 2017; Przybyciński, 2019].

### **2.3. Budowa socjalistycznej gospodarki rynkowej**

Deng Xiaoping i jego zwolennicy akceptowali socjalizm, przy czym chcieli uwzględnić lokalne uwarunkowania oraz zapewnić rozwój sił wytwórczych. Usiłowali oni pogodzić socjalizm i rynek. W efekcie wypracowali koncepcję socjalizmu o chińskiej specyfice, a także socjalistycznej gospodarki rynkowej.

W 1987 roku na XIII zjeździe KPCh określono ustrój ChRL jako socjalizm o chińskiej specyfice. W 1992 roku na XIV zjeździe KPCh postanowiono stworzyć socjalistyczną gospodarkę rynkową. Zmiany te wprowadzono również do konstytucji Państwa Środka [Chołaj, 2014, s. 104-105, 134-135].

Władze ChRL głosiły, że dzięki zastosowaniu na szeroką skalę instytucji rynkowych wzmocniono socjalizm. Nie sam bowiem udział własności prywatnej w gospodarce jest konstytuujący dla orzekania o kapitalizmie czy socjalizmie. Trzeba jeszcze uwzględnić charakter państwa, jego funkcje, zadania i działania [Deng, 2007; Kołodko, 2018].

W praktyce chińska gospodarka miała charakter hybrydowy. W wielu sektorach upodobniła się ona w sferze regulacyjnej do rozwiązań instytucjonalnych stosowanych w typowych krajach Zachodu. Siłą napędową wzrostu stanowił sektor niepaństwowy. Był on jednak w określony sposób sterowany przez komunistyczną elitę polityczną. Życie ekonomiczne rozwijało się zatem, wykazując pewne osobliwości. Sposób łączenia rynku oraz autorytarnej władzy politycznej w ChRL przeciwstawiano w literaturze przedmiotu zachodniemu modelowi rynku i demokracji [Swadźba (red.), 2010; Brunet, Guichard, 2011; Kołodko, 2018; Madej, 2018].

Główny nacisk władze Państwa Środka położyły na tworzenie instytucjonalnych ram, sprzyjających rozwojowi konkurencji oraz ekspansji gospodarczej. Proces twórczej destrukcji, czyli tworzenia nowych podmiotów ekonomicznych i eliminacji przedsiębiorstw nieefektywnych, odbywał się w warunkach stabilno-

ści politycznej i gospodarczej. W ten sposób zapewniono bardzo szybkie tempo wzrostu oraz uniknięto zagrożeń inflacyjnych. Tworzono nowe miejsca pracy, a jednocześnie dokonywała się restrukturyzacja przedsiębiorstw państwowych. Dlatego uniknięto masowego bezrobocia [Stiglitz, 2004, s. 164-170; Deng, 2007; Chołaj, 2011, s. 294-297].

W Państwie Środka po objęciu władzy przez Deng Xiaopinga i jego zwolenników często z powodzeniem stosowano merytokrację. Oznacza to m.in. że wykorzystywano takie koncepcje ekonomiczne, które pomimo niewątpliwych zalet merytorycznych od pewnego czasu były lekceważone na Zachodzie. Umożliwiały one skuteczne i długookresowe pobudzanie przedsiębiorczości oraz koniunktury gospodarczej. Właśnie dlatego nowe rozwiązania instytucjonalne okazały się bardzo skuteczne w praktyce [Bell, 2015; Góralczyk, 2018; Madej, 2018; Wojczal, 2021].

Warto tutaj przytoczyć zalecenie Deng Xiaopinga, aby prawdy poszukiwać w faktach i odnaleźć własną drogę. Eksponował on bowiem wartość pragmatycznego podejścia do rzeczywistości. Taki był również sens jego uwag na temat kota, w przypadku którego liczyła się przede wszystkim sprawność łowienia myszy, a nie kolor [Chołaj, 2016, s. 54, 116, 119-121, 128-130, 135].

Do zapewnienia wysokiego stopnia kompatybilności z otoczeniem zewnętrznym przyczyniły się w szczególności działania zmierzające do uzyskania członkostwa ChRL w GATT, a następnie w WTO. Warunkiem czerpania korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy była akceptacja określonych reguł gry dotyczących handlu światowego, do czego należało się wcześniej odpowiednio przygotować [Skopiec, 2013; Góralczyk, 2018].

Dzięki udanym negocjacjom chińsko-amerykańskim Państwo Środka weszło do WTO w 2001 roku. Przedtem Chińczycy znacząco wzmocnili się pod względem ekonomicznym. Po wejściu do WTO skierowali swoją ekspansję eksportową na rynki krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo [Meyer, 2013; Skopiec, 2013; Chołaj, 2016].

Przełomowe znaczenie dla relacji chińsko-amerykańskich miał globalny kryzys finansowy i gospodarczy pod koniec pierwszej dekady XXI wieku. Okazał się on bardzo dotkliwy w przypadku wysoko rozwiniętych krajów Zachodu. ChRL wyszła z niego obronną ręką, co skłoniło tamtejszych polityków i ekspertów do otwartego kontestowania globalnej hegemonii USA. Oczekiwali oni rychłego upadku potęgi ekonomicznej i militarnej Stanów Zjednoczonych, a następnie pokojowego przejścia światowego przywództwa przez Państwo Środka. W USA bardzo źle odebrano oczekiwania i żądania, dotyczące podporządkowania się ChRL, kierowane wobec Tajwanu oraz innych państw regionu, które poczuły się zagrożone działalnością sąsiada. Właśnie dlatego Stany Zjed-

noczone odnowiły relacje ze swoimi sojusznikami w Azji, zaczęły przygotowywać się do wojny kinetycznej oraz powstrzymywać rozwój gospodarczy Państwa Środka [Liu, 2015; Pillsbury, 2015; Bartosiak, 2016; Góralczyk, 2017].

Obie strony traktowały się odtąd głównie jako rywale, a nie partnerzy, mogący wypracować sensowne porozumienie. Relacje chińsko-amerykańskie pogorszyły się znacząco. W miarę upływu czasu przechodzono od zapowiedzi do coraz bardziej zdecydowanych działań o zróżnicowanym charakterze. W końcu przybrały one postać wojny ekonomicznej, którą toczono z niemałą zaciętością na różnych płaszczyznach.

Władze ChRL dostrzegły niebezpieczeństwo odcięcia od kluczowych szlaków zaopatrzeniowych. Państwo Środka było od nich bardzo silnie uzależnione. Morskie korytarze transportowe znajdowały się pod kontrolą floty oraz sił powietrznych USA, których wspierali azjatyccy sojusznicy. W przypadku zablokowania eksportu oraz importu, odbywającego się tymi szlakami, zwłaszcza poprzez cieśninę Malakka, gospodarka ChRL nie mogłaby funkcjonować. W ciągu kilku miesięcy uległaby ona prawdopodobnie głębokiemu załamaniu [Bartosiak, 2016; Góralczyk, 2017; Wojczal, 2021].

W tym kontekście trzeba widzieć Inicjatywę Pasa i Szlaku (Belt and Road Initiative – BRI), znaną także jako Nowy Jedwabny Szlak. Projekt ten został wstępnie ogłoszony w 2013 roku, a następnie był stopniowo konkretyzowany. Polegał na tworzeniu nowych korytarzy transportowych o charakterze lądowym i morskim. Łączyłyby one Azję Środkową i Europę. Jednocześnie omijałyby cieśninę Malakka. Chińczycy przewidywali budowę lub modernizację wielu dróg, lotnisk, autostrad, linii kolejowych, portów rzecznych i morskich, rurociągów oraz sieci przesyłowych dla surowców, a także infrastruktury telekomunikacyjnej. Proponowali nierzadko otwartą formułę uczestnictwa. Budowali swoją siłę we współpracy z innymi krajami [Bartosiak, 2016; Radło (red.), 2020].

Realizacja Inicjatywy Pasa i Szlaku wymagała czasu i olbrzymich nakładów finansowych. Znacząco zwiększała ona koszty rozwoju Państwa Środka. Mogła zakończyć się wielkim niepowodzeniem. Jednakże umożliwiała awans w światowych łańcuchach wartości. ChRL otrzymywałaby bowiem surowce, natomiast dostarczałaby w zamian wyroby przemysłowe odbiorcom zagranicznym. Amerykańskie i zachodnioeuropejskie przedsiębiorstwa zostałyby docelowo wyparte z rynków azjatyckich przez znacznie dynamiczniejsze firmy chińskie. Powstałaby nowa architektura finansowa, oparta na podmiotach z chińskim kapitałem, zaangażowanych w to przedsięwzięcie [Bartosiak, 2016; Radło (red.), 2020].

Gdyby Inicjatywa Pasa i Szlaku została zrealizowana, to wówczas udałoby się podtrzymać ekspansję ekonomiczną Państwa Środka pomimo nieprzychylnego stanowiska Stanów Zjednoczonych. ChRL zyskałaby wiarygodnych sojusz-

ników oraz ominęłaby amerykańską „barierę” na Pacyfiku. Miałyby zapewnioną żywotność i bezpieczeństwo gospodarcze. Zmieniłby się przy tym międzynarodowy podział pracy, a nowy ład globalny kształtowałoby Państwo Środka. Sytuacja USA uległaby dramatycznemu pogorszeniu [Bartosiak, 2016; Góralczyk, 2017, 2018].

Ważnym polem konfrontacji okazały się zaawansowane technologie. Stany Zjednoczone starały się utrudnić lub nawet uniemożliwić ich zdobywanie przez chińskie przedsiębiorstwa. Dlatego Amerykanie podjęli zdecydowane działania w zakresie cyberprzestrzeni i cyberkradzieży. Wskazywali na przypadki kradzieży i szpiegostwa przemysłowego oraz brak skutecznego systemu ochrony praw autorskich w ChRL [Meyer, 2013, s. 59-77; Bartosiak, 2016, s. 438-453].

W 2015 roku rząd Państwa Środka przedstawił program *Made in China 2025*. Jego celem było dokonanie przełomu innowacyjnego. ChRL postrzegano bowiem jako kraj produkujący tanie podróbki zachodnich wyrobów. Dlatego władze planowały uniezależnić gospodarkę od zagranicznych korporacji, w tym zwłaszcza amerykańskich, a także wzmocnić wewnętrzne źródła innowacyjności. Chciały wykorzystać zaangażowanie środków publicznych oraz siły rynkowe. W rezultacie Państwo Środka miało stać się liderem w perspektywicznych sektorach życia ekonomicznego [Xi, 2015, 2018; Góralczyk, 2018, s. 401-407].

Tymczasem pod koniec drugiej i na początku trzeciej dekady XXI wieku Stany Zjednoczone podjęły działania wobec wybranych dostawców technologii 5G, a także mikroprocesorów z ChRL. Bardzo głośny był przypadek firmy Huawei, która eksportowała do USA nowoczesne technologie. Jej aktywność uznano za zagrożenie bezpieczeństwa Stanów Zjednoczonych. Amerykanie ograniczyli dostęp do swojego rynku. Blokowali wykorzystywanie rodzimych części i oprogramowania. Zwiększyli koszty funkcjonowania czołowych przedsiębiorstw z Państwa Środka oraz utrudnili ich rozwój [Wojczal, 2021; Radło, 2022].

Doniosłe znaczenie miało nałożenie przez USA w 2018 roku ceł na część towarów importowanych z ChRL. Państwo Środka uzależniło się bowiem od dostępu do rynku amerykańskiego. Pojawiły się problemy ze sprzedażą wytworzonych wyrobów. Zastąpienie dotychczasowych odbiorców innymi okazało się trudnym zadaniem. Wojna handlowa ze Stanami Zjednoczonymi ujawniła słabości proeksportowej strategii rozwoju gospodarczego ChRL.

Sytuacja ekonomiczna Państwa Środka pogorszyła się jeszcze bardziej wskutek wybuchu pandemii zakaźnej choroby COVID-19. W wielu krajach wprowadzono wówczas ograniczenia dotyczące przemieszczania się i prowadzenia działalności gospodarczej. Wystąpiły poważne zakłócenia w łańcuchach dostaw. W tej sytuacji kwestią priorytetową stało się zapewnienie dostępu do dóbr o znaczeniu strategicznym we własnym zakresie, co potwierdziła jeszcze wojna rosyjsko-ukraińska [Radło, 2022].

## 2.4. Podsumowanie

W kilku ostatnich dekadach w Państwie Środka gruntownie zmieniono instytucjonalne reguły gry ekonomicznej. Nastąpiło odejście od systemu nakazowo-rozdzielczego. Dlatego od końca lat 70. XX wieku gospodarka ChRL rozwijała się wyjątkowo szybko. Ramy instytucjonalne kształtowano pod kątem przewyższenia zacofania ekonomicznego, zwiększenia potęgi państwa oraz poprawy warunków życia zwykłych ludzi.

Elita polityczna Państwa Środka opowiedziała się za socjalizmem o chińskiej specyfice i budową socjalistycznej gospodarki rynkowej. Taki model rozwoju miał oryginalny charakter. Poszukiwania teoretyczne i empiryczne prowadziły w kierunku prób utrzymania silnej władzy politycznej, a także pogłębiania stosunków rynkowych w życiu ekonomicznym, które ściśle kontrolowała KPCh.

Rozwój gospodarczy był napędzany przez sektor niepaństwowy oraz eksport, który kierowano na rynki krajów Zachodu z USA na czele. W miarę upływu czasu stało się jasne, że władzom chodziło w szczególności o stworzenie potęgi ekonomicznej i kształtowanie ładu globalnego przez ChRL. Na tym tle pojawił się konflikt ze Stanami Zjednoczonymi. Stosunki chińsko-amerykańskie pogorszyły się, co miało niekorzystny wpływ na rozwój gospodarczy Państwa Środka.

## Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J.A. (2014), *Dlaczego narody przegrywają: źródła władzy, pomyślności i ubóstwa*, Zys i S-ka Wydawnictwo, Poznań.
- Bartosiak J. (2016), *Pacyfik i Eurazja. O wojnie*, Jacek Bartosiak, Warszawa.
- Bell D.A. (2015), *The China Model: Political Meritocracy and the Limits of Democracy*, Princeton University Press, Princeton.
- Brunet A., Guichard J-P. (2011), *Chiny światowym hegemonem? Imperializm ekonomiczny Państwa Środka*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa.
- Chołaj H. (2011), *Powrót olbrzyma w zglobalizowanym świecie*, SGH, Warszawa.
- Chołaj H. (2014), *Chiny a świat. Współczesny chiński model ekonomiczny*, SGH, Warszawa.
- Chołaj H. (2016), *Chiński wariant społecznej gospodarki rynkowej*, Wydawnictwo „Kto jest Kim?”, Warszawa.
- Deng X. (2007), *Chiny na drodze reform w XXI wieku*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.

- Góralczyk B. (2017), *Geostrategia Xi Jinpinga – od skromności do globalnej asertywności*, „Gdańskie Studia Azji Wschodniej”, nr 11, s. 27-50.
- Góralczyk B. (2018), *Wielki renesans. Chińska transformacja i jej konsekwencje*, Wydawnictwo Akademickie DIALOG, Warszawa.
- Jarema D.A. (2014), *Reforma przedsiębiorstw państwowych w Chińskiej Republice Ludowej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 369, t. 1, s. 272-287. DOI: 10.15611/pn.2014.369.1.23.
- Kołodko G.W. (2018), *Chińska transformacja ustrojowa: socjalizm czy kapitalizm? Tertium datur*, „Ekonomista”, nr 6, s. 633-663.
- Liu M. (2015), *The China Dream. Great Power Thinking & Strategic Posture in the Post-American Era*, CN Times Books, New York.
- Madej Z. (2018), *Rozłupany świat. Dwa modele polityczno-gospodarcze na scenie globalnej*, „Studia Ekonomiczne”, nr 3-4, s. 205-224.
- Meyer M. (2013), *Znaczenie kultury i instytucji dla gospodarki ChRL*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.
- Pillsbury M. (2015), *The Hundred-Year Marathon. China's Secret Strategy to Replace America as the Global Superpower*, Henry Holt and Company, New York.
- Przybyciński T. (2019), *Ekonomiczne i etyczne aspekty rozwoju ChRL w latach 1949-2018*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, t. 22, nr 3, s. 61-74. DOI: 10.18778/1899-2226.22.3.05.
- Radło M-J. (red.), (2020), *Inicjatywa Pasa i Szlaku. Chińska ekspansja, nowe łańcuchy wartości i rosnąca rywalizacja*, SGH, Warszawa.
- Radło M-J. (2022), *Bezpieczeństwo łańcuchów dostaw*, Gazeta SGH Insight, wydanie specjalne (370), s. 20-22.
- Rodrik D. (2011), *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Rosati D. (1990), *Polityka proeksportowa*, PWE, Warszawa.
- Skopiec D.A. (2013), *Polityka kursu walutowego Chin jako czynnik globalnej nierównowagi płatniczej*, SGH, Warszawa.
- Stiglitz J.E. (2004), *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Swadźba S. (red.), (2010), *Systemy gospodarcze. Powstanie i rozwój*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Wojczal K. (2021), *Trzecia dekada. Świat dziś i za 10 lat*, Kancelaria Prawna Krzysztof Wojczal, Zielona Góra.
- Xi J. (2015), *Innowacyjne Chiny*, Wydawnictwo „Kto jest Kim”, Warszawa.
- Xi J. (2018), *Chińskie Marzenie*, Wydawnictwo „Kto jest Kim”, Warszawa.

# 3. Ocena działalności porozumień monopolistycznych w systemie gospodarczym II Rzeczypospolitej

*Urszula Zagóra-Jonszta*

---

## 3.1. Wprowadzenie

Różne formy porozumień monopolistycznych pojawiły się w trzecim etapie rozwoju kapitalizmu, czyli w latach 1870-1939, i funkcjonują do chwili obecnej. Po odzyskaniu niepodległości przez Polskę w listopadzie 1918 roku pierwszy rząd socjalisty Jędrzeja Moraczewskiego zakładał nacjonalizację głównych gałęzi przemysłu i radykalną reformę rolną. Jednak upadł po dwóch miesiącach i następne miały już charakter prawicowy, rozwijając cechy charakterystyczne dla gospodarki kapitalistycznej. W miarę umacniania się kapitalizmu rosło znaczenie karteli, syndykatów, trustów i koncernów. Ich rozkwit przypada zwłaszcza na lata wielkiego kryzysu gospodarczego, ponieważ łatwiej było przetrwać większym, zrzeszonym przedsiębiorstwom. Miały znaczniejszy wpływ na rynek, a im bardziej rozwinięta forma organizacyjna takiego porozumienia, tym łatwiej było dyktować warunki innym.

Celem rozdziału jest przedstawienie rozwoju organizacji monopolowych w gospodarce II RP oraz ocena ich działalności. Z jednej strony dzięki nim przemysł prężniej się rozwijał, ale z drugiej wywierały one niekorzystny wpływ na sektor drobnotowarowy i rolniczy, pogłębiając dysproporcje. Ponadto, w związku z dużym udziałem kapitałów obcych w polskiej gospodarce, często prowadziły politykę niezgodną z polskim interesem. W okresie kryzysu były odpowiedzialne za rozwierające się „nożyce cen”. Monopolizacja gospodarki była procesem obiektywnym, który trudno byłoby zatrzymać, jednak jego ocena nie jest jednoznaczna.

W rozdziale wykorzystano metodę analizy źródeł, metodę opisu oraz metodę dedukcji. Oparto się w głównej mierze na materiałach źródłowych, publikowanych przed wojną, ale skorzystano również z opracowań powojennych.



W literaturze przedwojennej często zamiennie stosowano pojęcie monopolizacji i kartelizacji, a kartele oznaczały różne formy porozumień. W rozdziale również przyjęto taką terminologię.

### 3.2. Rozwój procesów monopolistycznych w systemie gospodarczym II RP

Rozwój porozumień monopolistycznych nie był specyfiką polskiej gospodarki. Pojawiły się w drugiej połowie XIX wieku, a ponieważ Polska międzywojenna była państwem kapitalistycznym, również w naszym kraju kartelizacja przybierała coraz szerszy zasięg. Były to zarówno porozumienia krajowe, jak i międzynarodowe, co oznaczało, że Polska przystępowała do istniejącego już porozumienia zrzeszającego kilka państw. W 1918 roku istniały tu zaledwie 4 kartele [*Statystyka karteli...*, 1935, s. 38]. Tuż po wojnie większość porozumień monopolistycznych miała nietrwały charakter. Dopiero po przeprowadzeniu reformy walutowej w 1924 roku proces ten zaczął się nasilać. Poniższa tabela przedstawia ilościowy rozwój porozumień monopolistycznych w II RP.

**Tabela 1.** Kartele krajowe i międzynarodowe – stan na 31.12

Rok	Liczba karteli krajowych	Liczba karteli międzynarodowych*
1919	11	4
1920	13	4
1921	15	4
1922	23	6
1923	31	6
1924	40	6
1925	53	8
1926	64	14
1927	77	23
1928	100	40
1929	133	48
1930	168	69
1931	187	75
1932	215	84
1933	233	94
1934	268	104
1935	274	106
1936	265	106
1937*	145	94
1938*	171	100

Źródło: Mały rocznik statystyczny [1937, s. 107]; \*Mały rocznik statystyczny [1939, s. 122].

Trudno dokładnie policzyć porozumienia monopolistyczne, ponieważ ich liczba ciągle się zmieniała, a ponadto poszczególne przedsiębiorstwa i koncerny należały jednocześnie do kilku porozumień. W różnych statystykach liczba porozumień monopolistycznych nieco się różniła. Jak widać z przytoczonych liczb, w pierwszych latach niepodległości proces monopolizacji rozwijał się bardzo wolno. Na czoło wysuwały się inne ważne sprawy, zwłaszcza narastająca inflacja i konieczność uporządkowania polityki monetarnej. Ponadto należy pamiętać, że najbardziej uprzemysłowiony region, jakim był Górny Śląsk, powrócił w części do Macierzy dopiero w czerwcu 1922 roku i wówczas proces monopolizacji przemysłu przyspieszył. W lipcu 1925 roku powstała Ogólnopolska Konwencja Węglowa, w sierpniu Syndykat Hut Żelaznych, w grudniu Centrocement. Duże rozdrobnienie przemysłu utrudniało ten proces, który nabrał tempa dopiero w latach wielkiego kryzysu gospodarczego. Wówczas, w celu utrzymania wysokich zysków i przeciwdziałania bankructwu, zawiązywano porozumienia, zwłaszcza w przemyśle ciężkim, metalowym, przetwórczym, włókienniczym, cukrowniczym. W 1930 roku powstał największy koncern Wspólnota Interesów, a także Katowicka Spółka Akcyjna dla Górnictwa i Hutnictwa, Huta „Pokój” Spółka Akcyjna. Stopień koncentracji produkcji w niektórych kartelach był znaczący. Przykładowo Ogólnopolska Konwencja Węglowa regulowała 98,7% produkcji węgla, Syndykat Polskich Hut Żelaznych 100% produkcji hutniczej, a kartel Banku Cukrownictwa 90% zbytu cukru na rynku krajowym i 100% w eksporcie [Grodek, Kostrowicka, 1955, s. 430]. Pod koniec kryzysu kartelizacja objęła ok. 60% wytwórczości fabrycznej [Landau, 1974, s. 815].

Coraz większego znaczenia nabierały porozumienia międzynarodowe i udział w nich polskiego przemysłu. W 1934 roku spółki z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły zaledwie 14,8% ogółu spółek akcyjnych, ale kontrolowały aż 52,4% ich kapitału [Landau, Tomaszewski, 1982, s. 82]. Z jednej strony chroniło to rynek krajowy przed konkurencją zagraniczną, z drugiej umożliwiało otrzymanie określonej puli eksportowej oraz gwarantowało stabilne i korzystne ceny. Bywało też, że przynależność do kartelu gwarantowała odszkodowanie za rezygnację z eksportu, jak w przypadku kartelu cementowego lub karbidowego (fabryka w Chorzowie dostawała odszkodowanie za niesprzedawanie karbidu w kraju i za granicą). Kartel drożdżowy płacił zagranicy odszkodowanie za niesprzedawanie drożdży w Polsce [Landau, Tomaszewski, 1984, s. 212-213]. Trzeba jednak pamiętać, że rezygnacja z eksportu lub produkcji oznaczała wzrost bezrobocia i cen krajowych. Początkowo państwo aktywnie uczestniczyło w tworzeniu karteli. Z jego inicjatywy powstała m.in. Ogólnopolska Konwencja Węglowa, Kartel Przędzalniczy, syndykaty: Naftowy, Drożdżowy, Eksporterów Trzody i Bydła i wiele innych. Były to kartele przymusowe. Państwo, będąc właścicie-

lem licznych przedsiębiorstw, uczestniczyło w wielu tego typu porozumieniach. Jednak w latach wielkiego kryzysu gospodarczego trend się odwrócił. Sztwność cen kartelowych, prowadząca do coraz bardziej rozwierających się „nożyc cen”, opór wobec prób nakręcania koniunktury, jak również niezadowolenie społeczne, zmusiły rząd do aktywnego wkroczenia w politykę kartelową, której rezultaty okazały się jednak nikłe. Podejmując doraźne akcje, zmierzające do obniżki cen, likwidacji niektórych karteli lub wprowadzenia pewnej kontroli nad nimi, nie ograniczyły, bo nie mogły, rozwoju monopolizacji gospodarki. Był to obiektywny proces związany z monopolistycznym stadium kapitalizmu. Nie ulega wątpliwości, że w latach kryzysu łatwiej było przetrwać w ramach różnych form porozumień. Kiedy koniunktura uległa poprawie po kryzysie liczba monopoli spadła.

### **3.3. Stosunek rządu i sfer wielkoprzemysłowych do porozumień monopolistycznych**

Sfery wielkoprzemysłowe przez całe dwudziestolecie popierały proces monopolizacji gospodarki, natomiast polityka rządu wobec porozumień monopolistycznych w dwudziestoleciu międzywojennym ewoluowała. Początkowo rząd nie zwracał większej uwagi na ich powstawanie, zaprzątnięty innymi ważnymi problemami, związanymi z odrodzeniem państwa polskiego, koniecznością prowadzenia wojny z Rosją, potrzebą scalenia trzech odrębnych dzielnic kraju w jeden organizm państwowy, unifikacją waluty i narastającą inflacją. Trudno się więc dziwić, że pojawianie się najczęściej prostych i nietrwałych form porozumień nie zaprztało głów rządzącym. Później, wraz z rozwojem tego procesu, rządzący dostrzegali jego pozytywne, podkreślając, że świadczą o wyższej formie organizacji gospodarki, o doganianiu wysoko rozwiniętych państw, o możliwości wprowadzania nowych technologii itp. Stosunek do karteli zmienił się pod wpływem wielkiego kryzysu gospodarczego. Wówczas zaczęto zwracać uwagę również na negatywne skutki ich działania. Jeszcze w lipcu 1931 roku minister Wincenty Jastrzębski twierdził, że kartele należy traktować jako „dalsze formy rozwoju samorządu gospodarczego” [Jastrzębski, 1931], a premier Aleksander Prystor uznał, że szerszy udział Polski w międzynarodowych porozumieniach stworzył większą „wrażliwość na objawy sytuacji międzynarodowej” [Przemówienie..., 1931]. Jednak Michał Kalecki, pracownik Instytutu Badania Koniunktur Gospodarczych i Cen (IBKGiC), twierdził, że kartele zaostwiają przebieg kryzysu, ponieważ „wyższym w tym czasie niż w innych przemysłach zyskom, nie towarzyszy odpowiednio silniejsza działalność inwestycyjna” [Kalecki,

1932]. Czesław Peche, redaktor naczelny rządowego tygodnika „Polska Gospodarcza” zwracał uwagę zarówno na pozytywne, jak i negatywne oddziaływanie karteli, podkreślając, że z jednej strony nie dopuszczają do sprzedaży towarów po cenach dumpingowych (co nie było prawdą) i nie pozwalają na konkurowanie między sobą na rynkach zagranicznych dzięki kontyngentom, ale z drugiej podnoszą bądź usztywniają ceny. Dlatego dobry kartel jest pożyteczny, zły działa destrukcyjnie [C.P. 1932]. Kiedy sfery wielkoprzemysłowe zaczęły oskarżać rząd o brak programu wyjścia z kryzysu i przedstawiły swój program, Stefan Starzyński, wiceminister skarbu, stwierdził, że ich program jest nastawiony głównie na dbanie o własny interes, ponieważ domagają się obniżenia lub zniesienia podatków, obniżenia rzekomo zbyt wysokich obciążeń socjalnych, likwidacji zaległości podatkowych, natomiast postulat obniżenia cen kartelowych nazwali „absurdem gospodarczym” [Program gospodarczy..., 1933, s. 28]. Polemizował z Andrzejem Wierzbickim, prezesem Lewiatana, uważając, że obrona sztywności cen kartelowych jest prowadzona poprzez atak na rzekomo sztywne składniki kosztów produkcji (obciążenia podatkowe, taryfy kolejowe) i że „do żadnego może z zagadnień kryzysowych dyskusja nie wniosła tyle demagogii, tyle ubocznych momentów agitacyjnych, tyle nawet ignorancji co do podstawowych praw ekonomii społecznej” [Starzyński, 1932a]. Polemika między Starzyńskim a Wierzbickim trwała kilka tygodni; obaj zamieszczali w prasie odpowiedzi na wzajemne ataki. Starzyński zarzucał Wierzbickiemu sprzeczność: z jednej strony żądał on obniżki o 10% wszystkich podatków, z drugiej mówił o „staniu na straży równowagi budżetowej [Starzyński, 1932bc; Wierzbicki, 1933]. Krytykował program, że nie uwzględnia trudnej sytuacji w rolnictwie, skupiając się jedynie na przemyśle i domagając się umorzenia jego długów, natomiast w stosunku do rolnictwa proponuje tylko ich odroczenie [Starzyński, 1932a]. Wierzbicki pokrętnie stwierdzał, że sfery gospodarcze też chcą obniżki cen kartelowych, ale nie mogą tego zrobić bez obniżki kosztów własnych, czemu przeszkadza polityka rządu. Koła przemysłowe chcą współpracować z rządem, ale rząd nie zawsze rozumie czego chcą przemysłowcy [Wierzbicki, 1933, s. 72-73]. Broniąc polityki karteli, wskazywał jednocześnie na monopole państwowe, które albo wcale nie obniżają cen, albo czynią to bardzo wolno [Wierzbicki, 1933, s. 98].

W sprawozdaniu Lewiatana za 1932 rok można przeczytać, że najpierw państwo przymuszało do tworzenia porozumień monopolistycznych, a teraz, kiedy wybuchł kryzys i daje się we znaki zwłaszcza rolnictwu, rząd nagle zaczął ratować rolnictwo, głównie przez obniżkę cen towarów skartelizowanych, które rolnictwo zakupuje. Końcowym etapem zmiany stosunku do karteli ze strony rządu jest ustawa kartelowa, wprowadzająca nadzór Ministerstwa Przemysłu

i Handlu nad kartelami, rejestracja wszelkich porozumień, ustanowienie Sądu Kartelowego i poddanie kontroli porozumienia międzynarodowe [Sprawozdanie Centralnego..., 1933, s. 26-27].

Do kryzysu dominował wśród sfer gospodarczych ton apologetyki procesu monopolizacji gospodarki, podkreślający nowoczesność produkcji, postęp techniczny, udział we wprowadzaniu nowych rozwiązań organizacyjnych. Henryk Tennenbaum, rzecznik sfer przemysłowych, pisał: „jest nagłą i pilną koniecznością, aby rząd polski zaprzestał patrzeć na kartele li tylko jako na narzędzie wзыску konsumentów, wzniósł się ponad poziom gminnych poglądów i uznał w kartelach nowoczesną formę organizacyjną o znaczeniu międzynarodowym” [H.T., 1926, s. 1129]. W latach kryzysu przedstawiciele i rzecznicy wielkiego przemysłu zaczęli bronić polityki kartelowej, akcentując jej zalety. Pozytywną opinię monopolom wystawiał „Przemysł i Handel Górnośląski”, gazeta wielkiego przemysłu na Śląsku [zob. np. Kiszka, 1925]. Było to szczególnie ważne ze względu na dużą koncentrację przemysłu w tym regionie. Potęgujący się z biegiem czasu nacisk rządu na koncerny zmierzał na Górnym Śląsku do ich formalnego przynajmniej spolonizowania przez wprowadzenie języka polskiego w administracji i obsadzenie stanowisk polskimi urzędnikami. Często przedsiębiorstwa należące do kapitału niemieckiego ubierano w „polskie szaty” przez powołanie na stanowiska kierownicze przedstawicieli polskich sfer gospodarczych.

Podkreślano też korzyści włączania polskiej gospodarki do międzynarodowego układu gospodarczego dzięki porozumieniom międzynarodowym, co pozwalało na racjonalizację produkcji [Tennenbaum, 1929, s. 22, 42]. Hipolit Gliwic, rzecznik kół gospodarczych, dowodził, że kartele międzynarodowe dążą do prawidłowej repartycji rynków, stabilizują ceny na poziomie światowym i regulują warunki sprzedaży, co wpływa na obniżenie kosztów własnych, stabilizację zarobków i oszczędności na kosztach handlowych, wymianę patentów i doświadczeń, a także gwarantują utrzymanie pokoju na świecie. „Kartele w ogóle i kartele międzynarodowe w szczególności (...) są logicznym, koniecznym i naturalnym wynikiem rozwoju życia gospodarczego i muszą być rozpatrywane (...) wyłącznie w tej płaszczyźnie” [Pamiętnik..., 1929, s. 216-223]. Wtórował mu Henryk Tennenbaum [Pamiętnik..., 1929, s. 215]. Koncentracja stwarzała warunki do wprowadzenia naukowej organizacji pracy i unowocześnienia metod produkcji, jednocześnie chroniąc przed ryzykiem. Na łamach „Przeglądu Gospodarczego”, organu prasowego wielkiego przemysłu, pojawiały się artykuły uzasadniające korzyści wynikające z kartelizacji. Na przykładzie kartelu przędzalniczego Wierzbicki dowodził, że przyczyniają się one do utrzymania płac na stabilnym poziomie i, jeśli nawet jakiś niezorganizowany odbiorca zapłaci za przędzę trochę drożej, ale za to robotnik utrzyma dotychczasowy poziom zarob-

ków, to „jest to prawdziwa zdobycz socjalna kartelizacji” (*Mgławice i gwiazdy*, 1930, s. 767). Wacław Olszewicz, sekretarz generalny z Katowic, twierdził, że dzięki kartelom utrzymana jest tak potrzebna koncentracja produkcji, kartele łagodzą wahania koniunktury oraz informują poprzez powstanie kartelu za granicą o konieczności utworzenia go w kraju lub przystąpienia do już istniejącego [Pamiętnik..., 1929, s. 72]. Jan Hołyński dowodził, że kartele mogą podnieść dobrobyt robotników, ponieważ są „traktatami pokoju po długiej walce jaka była staczana między przedsiębiorstwami danej branży” [Pamiętnik..., 1929, s. 75]. Bardzo pozytywną ocenę wystawił kartelom Tadeusz Sławiński, dyrektor Biura Kartelowego Lewiatana, redaktor naczelny „Przeglądu Gospodarczego”. W wywiadzie do „Gazety Polskiej” stwierdzał, że umożliwiają lepszą organizację handlu i wyeliminowanie zbędnego pośrednictwa, podnoszą jakość produktów i wprowadzają postęp techniczny [Sławiński, 1929, s. 7]. Uważał też, że na dłuższą metę kartele nie mogą podnosić cen, ponieważ istnieje obawa powstania outsiderów oraz nieodnowienia umowy kartelowej, co skutkuje jego rozpadnięciem się, a wtedy każdy uczestnik kartelu staje się konkurentem względem pozostałych i dlatego woli mieć mniejszy zysk, byle tylko nie wzmocnić konkurenta [Sławiński, 1933, s. 420]. Ponieważ IBKGiC opublikował zestawienie wskaźników cen towarów rolnych, nieskartelizowanych i skartelizowanych, wykazując dużą dysproporcję, Wierzbicki dowodził, że wskaźnik cen monopolowych jest błędny, ponieważ pracownicy Instytutu nie mieli dostępu do wszystkich danych, a poza tym nie uwzględnia on indeksu cen eksportowych [Program..., 1933, s. 53]. Często podnoszono ten ostatni argument, usprawiedliwiając wysoki poziom cen kartelowych [E.R., 1932, s. 94]. Według obliczeń Rogera Battaglii, również rzecznika wielkiego kapitału, 20% obniżka cen kartelowych przyniosłaby rolnictwu ulgę w granicach 1-4%, czyli niewspółmierną wobec innych wydatków. W tej sytuacji należy podnosić ceny artykułów rolnych, a nie obniżać cen towarów przemysłowych [Battaglia, 1933, s. 385].

W środowisku rzeczników ruchu kartelowego sformułowano tezę, że polska kartelizacja prywatna ma charakter dumpingowy, bo tego wymaga sytuacja w bilansie płatniczym, natomiast państwowa rzadko stosuje dumping. Rząd przerzuca znaczną część kosztów związanych z dumpingiem na barki konsumentów [Battaglia, 1933, s. 156, 241]. Jednak dumping stanowi pewien rodzaj wentyla ułatwiającego zbyt towarów w warunkach niskiej konsumpcji krajowej [Battaglia, 1933, s. 412]. W latach kryzysu Polska miała dodatnie saldo bilansu handlowego właśnie dzięki dumpingowi, jednak kwestię sporną stanowił problem kogo obciążyć kosztami. Battaglia uważał, że zarówno państwo, jak i społeczeństwo musi ponosić ciężar dumpingu [Battaglia, 1927, s. 59]. Jego zdaniem dumping był ekwiwalentem za sztywność płac robotniczych. Zdaniem Wierz-

bickiego, poziom płac realnych był na tyle wysoki, że pozwalał na ich obniżkę, dzięki której można by było zredukować koszty własne przemysłu [Program gospodarczy..., 1933, s. 142]. Uzasadniano konieczność jego stosowania, bo „państwo, które w obecnych bezrobotnych czasach dumpingowej broni do ostateczności nie wykorzysta, będzie przez swych przemysłniejszych konkurentów zdystansowane” [Cywiński, 1934, s. 130].

Sfery gospodarcze krytkowały przymusową kartelizację pod dyktando państwa, ponieważ tylko dobrowolność zrzeszania się gwarantowała ich skuteczność. Kartel powinien być dobrowolnym porozumieniem niezależnych przedsiębiorców. Skoro jednak państwo ingerowało w ich powstanie, to powinno też wziąć odpowiedzialność za rezultaty funkcjonowania porozumień. Jednak zwiększa to biurokrację, co skutkuje utratą szybkości decyzji i sprężystości działania [Ciechomski, 1932, s. 95]. Przymus kartelowy „hamuje naturalną grę sił, udaremnia tę naprawdę zdrową tendencję gospodarczą, jaką jest ścieranie się w kartelu sprzecznych interesów” – dowodził Wierzbicki [Program..., 1933, s. 97; Wyjście..., 1935, s. 669]. Tennenbaum nazwał go przykładem systemu faszystowskiego, wskazując na uprzywilejowany udział przedsiębiorstw państwowych w kartelach [Tennenbaum, 1929, s. 51].

Rząd w zasadzie popierał ruch kartelowy, jednak mocno krytkował występujące nieprawidłowości i nadużycia. Chcąc mieć większą kontrolę nad monopolami, 4 lipca 1933 roku wprowadził wreszcie, przy dużym oporze ze strony Lewiatana, ustawę kartelową, nakładającą obowiązek zgłaszania zawartych umów do rejestru kartelowego przy Ministerstwie Przemysłu i Handlu. Pozwoliło to na prowadzenie jawnej polityki przez kartele, co wielki przemysł przyjął z niekłamaną niechęcią, starając się złagodzić pierwotny kształt ustawy, co mu się w zasadzie udało. Minister Henryk Floyar-Rajchman twierdził, że rząd będzie wymuszał na kartelach obniżanie cen. Ta zapowiedź nie sprawdziła się w praktyce na szerszą skalę, bowiem wprawdzie rząd podejmował trzykrotnie próby obniżania cen kartelowych (w latach 1931, 1932 i 1935), ale nie przyniosły one spodziewanego rezultatu. Nic dziwnego, że ze strony drobnego przemysłu padło stwierdzenie, że „Dekrety rządowe nie uderzyły w sedno rzeczy, nie powaliły zła – z lekka tylko w kilku miejscach podrapały skórę przeciwnikowi, któremu na imię: świat sztywnych elementów gospodarczych, świat pierwiastków monopoloidalnych” [Rząd przeciwko..., 1935, s. 1]. Zdaniem ministra Floyar-Rajchmana kartele muszą zrealizować trzy zadania: zrationalizować i normować produkcję, nadać danej gałęzi przemysłu zadowalającą zdolność eksportową oraz wywalczyć w drodze porozumień międzynarodowych korzystne warunki zbytu na rynkach zagranicznych. Podkreślił też, że jeśli rząd nie rozwiązuje źle działającego kartelu, to robi to z uwagi na robotników, którzy

zostaliby pozbawieni pracy [Przemówienie..., 1935]. Przedstawiciele rządu często podkreślali, że kartele stanowią legalną formę organizacyjną, która powinna spełniać pożyteczną i konieczną rolę w utrzymaniu pożądanego eksportu i przyczyniać się do potaniaenia skartelizowanych artykułów przemysłowych. Jeśli jednak tego nie czynią, rząd, w wyniku nowelizacji ustawy kartelowej, ma prawo natychmiast takie kartele rozwiązać [Przemówienie..., 1936]. Dwa lata później minister Antoni Roman, usprawiedliwiając rozwiązywanie niektórych karteli, stwierdził, że o ile w latach kryzysu ich istnienie było podyktowane ochroną zagrożonych interesów, o tyle w okresie dobrej koniunktury „stają się nieraz zbędne i uciążliwe (...), tworząc szkodliwy hamulec dla dynamizmu życia gospodarczego” [Przemówienie..., 1938].

Dużo miejsca poświęcono krytyce ustawy kartelowej zarówno przed, jak i po jej wprowadzeniu. Sfery przemysłowe uważały, że jest za wcześnie na jej wprowadzenie, bowiem proces monopolizacji gospodarki jest dopiero w początkowym stadium rozwoju i takie sformalizowanie mogłoby mu zaszkodzić [Natanson, 1932]. Ustawa wprawdzie zapewniłaby kartelom byt prawny, ale większym niebezpieczeństwem byłaby możliwość nadzoru państwowego, rozwiązywania ich czy unieważniania uchwał. Dlatego Związek Izb Przemysłowo-Handlowych wypowiedział się zdecydowanie przeciwko wprowadzeniu ustawy [Narady..., 1930]. Ponadto nie wiadomo, jak odniosłaby się do tego zagranica. Ustawa mogłaby uniemożliwić udział polskiego przemysłu w porozumieniach międzynarodowych [Battaglia, 1929, s. 164-167]. Innego zdania był Aleksander Ivanka, znawca spraw kartelowych, uważając, że: – ruch kartelowy, który ustawa ma regulować jest już dostatecznie rozwinięty, – ustawa przyczyni się do poprawy stosunków i ujmie w normy prawne zjawiska gospodarcze, czego dowodzi ustawodawstwo państw obcych, – nastąpi unifikacja różnych przepisów dzielnicowych; – osiągnięta zostanie jawność organizacji kartelowych, co jest rzeczą najważniejszą [Unormowanie..., 1930, s. 7].

Obrońcy karteli argumentowali, że porządkują one produkcję, zapobiegają jej ograniczaniu lub zaniechaniu, chroniąc miejsca pracy, hamując spekulację itp. Równoległe wybrzmiewały głosy przeciwne, podkreślające ujemne strony ich działalności. Twierdzono, że przedsiębiorcy zrzeszeni mają nieograniczony wpływ na rynek: dbają o własne interesy, ustalają wysokie ceny, uzależniają od siebie handel, walczą z outsiderami (np. zaprzyjaźnione z kartelami banki nie udzielają im kredytu), zabraniają kupcom handlu towarami nieskartelizowanymi pod groźbą zerwania z nimi stosunków. Wysokie ceny kartelowe biją w budżet państwa [Peretz, 1929, s. 7-9; Zieleniewski, 1929, s. 19-21]. „Syndykaty i kartele stanowią tworzywa wadliwe, pogłębiając trudności współczesnego gospodarstwa” [Peretz, 1929, s. 91-92]. Skoro ich eliminacja jest niemożliwa, muszą być



kontrolowane przez rząd, bowiem przewaga wielkiego kapitału nie może krzywdzić słabszych. Polemika między zwolennikami a przeciwnikami procesu monopolizacji gospodarki toczyła się przez cały okres międzywojenny, jednak wyraźnie się wzmogła w okresie kryzysu.

Kryzys uaktywnił rozwój porozumień monopolistycznych i konieczność ich obrony przez przedstawicieli kół wielkoprzemysłowych. Jednak przyjęta przez rząd polityka deflacji (skądinąd błędna) i mało skuteczne naciski na obniżkę cen towarów skartelizowanych zmieniła początkowo przychylne nastawienie rządzących do procesu monopolizacji, co wyraźnie uwidoczniło się w latach 30. XX wieku. Aby przypodobać się opinii publicznej, rząd obwiniał kartele o ciężki przebieg kryzysu i nieraz oficjalnie występował przeciwko nim, jednocześnie w praktyce, na skutek zacieśniania się relacji między rządem a Lewiatanem (przedstawiciele rządu zasiadali w radach nadzorczych wielkich firm), odstępował od bardziej drastycznych metod walki z nimi.

### **3.4. Próba podsumowania – ocena procesu kartelizacji w okresie międzywojennym**

Trudno jednoznacznie ocenić działalność porozumień monopolistycznych w II RP. Już w okresie międzywojennym wyraźnie zaznaczyły się dwa stanowiska: popierających i krytykujących ruch kartelowy. Ci pierwsi, wywodzący się głównie ze środowiska wielkiego przemysłu i rzecznicy jego interesów, zwracali uwagę na możliwość racjonalizacji i modernizacji gospodarki, na wejście w orbitę światowej gospodarki dzięki porozumieniom międzynarodowym, na eliminację niezdrowej konkurencji, na uporządkowanie rynku. Ich zdaniem porozumienia monopolistyczne zwiększały dochodowość należących do nich przedsiębiorstw przez regulowanie wielkości spożycia i produkcji, co z kolei umożliwiało modernizację przemysłu; zwiększały możliwość przyciągnięcia do Polski kapitałów zagranicznych; miały regulujący wpływ na przebieg koniunktury [Kofman, 1986, s. 75-76]. W pierwszym dziesięcioleciu istnienia II RP wyraźnie dominowała apologetyka działalności monopoli. Natomiast druga dekada, pod wpływem kryzysu, wzmożonej krytyki ze strony przeciwników ruchu kartelowego i zdecydowanie chłodniejszego stanowiska rządu wobec karteli zmieniła sposób ich obrony ze strony Lewiatana. Ze zdecydowanie ofensywnej przemieniła się w bardziej wyważoną, defensywną, wspominającą nawet o pewnych wadach porozumień monopolistycznych. Argumenty ściśle ekonomiczne ustąpiły miejsca argumentom podkreślającym konieczność ich istnienia ze względów ogólnospołecznych. Kryterium zysku zeszło na drugi plan. Co cieka-

we, zwolennicy karteli starali się pogodzić proces monopolizacji gospodarki z ekonomią liberalną, która wówczas dominowała. Przekonywano, że walka konkurencyjna nadal istnieje, chociaż ma łagodniejszy przebieg, a wyeliminowanie słabszych podmiotów z rynku tylko korzystnie odbija się na całej gospodarce. Walka o kontyngenty i walka z outsiderami miała być tego przejawem. Stąd już niedaleko do wniosku, że dzięki kartelom, które ograniczały produkcję, dopasowując ją do popytu, przebieg kryzysu był mniej uciążliwy dla społeczeństwa.

Krytycy monopoli zwracali natomiast uwagę na niezdrową konkurencję z przedsiębiorstwami niezrzeszonymi, na utrzymywanie wysokich cen, które uderzały w konsumentów i w rolnictwo, co miało ujemne skutki zwłaszcza w latach wielkiego kryzysu gospodarczego, na możliwość stosowania dumpingu w eksporcie, na co nie mogły sobie pozwolić małe firmy, na fałszywe oskarżanie rządu, że uniemożliwia obniżkę kosztów własnych karteli poprzez redukcję zatrudnienia, likwidację pracy w niepełnym wymiarze czasu, obniżkę płac i świadczeń socjalnych. Zdaniem Jerzego Kofmana, tylko groźba wprowadzenia reglamentacji cen lub obniżenia ceł importowych była hamulcem ich podwyższania przez kartele [Kofman, 1986, s. 77]. Jego zdaniem na poziom cen kartelowych, obok koniunktury, miał też wpływ niewielki rynek zbytu, przymus eksportowy, ochrona celna, brak środków obrotowych, zacofanie techniczno-organizacyjne dużej części przemysłu i niewykorzystanie wszystkich mocy produkcyjnych. Czynniki te wpływały na wyznaczanie cen według przedsiębiorstwa produkującego najdrożej. To z kolei spowalniało wprowadzanie innowacji technicznych i rugowanie przedsiębiorstw słabszych [Kofman, 1986, s. 78]. Przekonując o potrzebie monopolizacji gospodarki, sięgano do argumentów związanych z koniecznością obrony polskich interesów gospodarczych przed monopolami zagranicznymi; wejścia polskiego przemysłu na rynki zagraniczne; wzmocnienia kapitalizacji przemysłu. Dlatego domagano się od rządu poparcia procesów kartelizacyjnych, nie zaś utrudniania im funkcjonowania poprzez ustawę kartelową, naciski na obniżanie cen czy wysokie taryfy kolejowe. Podkreślano, że gdyby walka z kartelami przybrała ostry wymiar skutkujący ich rozwiązaniem i obniżką cen, wówczas przemysł ten musiałby ograniczyć produkcję, nie utrzymano by dodatniego salda bilansu handlowego, ponieważ nieskartelizowane firmy nie byłyby zdolne do forsowania eksportu dumpingowego, wzrosłoby bezrobocie, zaostrzyłaby się walka konkurencyjna, co nie sprzyjałoby postępowi technicznemu i zniszczyłoby finansowo wielki przemysł, a to z kolei odbiłoby się niekorzystnie na rolnictwie, wreszcie zahamowałoby dopływ tak potrzebnych gospodarce kapitałów zagranicznych. Rozwój porozumień monopolistycznych osłabiał przebieg kryzysu i sprzyjał stabilizacji gospodarczej.

Działalność karteli większość przedwojennych badaczy oceniła raczej negatywnie. W sprawozdaniu Komisja Ankietowa podkreślała, że kartele nie dążą do racjonalizacji przemysłu, utrzymują słabe przedsiębiorstwa, wykazują dużą rozpiętość między kosztami własnymi a cenami, ograniczają produkcję w celu podnoszenia cen. Mimo to, opowiedziała się za ich rozwojem [Sprawozdanie Komisji..., 1928, T. IX, s. 115, T. X, s. 76-86, 177]. Również w *Statystyce karteli w Polsce* [1935, s. 1-4] znalazły się krytyczne uwagi pod ich adresem. Podkreślano, że ograniczają produkcję, podnoszą ceny, podporządkowują sobie niezrzeszone firmy, hamują automatyzm życia gospodarczego. Dyrektor GUS, Edward Szturm de Sztrem, w przeciwieństwie do zwolenników kartelizacji wykazał szczególną szkodliwość karteli w przewyciężaniu kryzysu [Szturm de Sztrem, 1936]. Powojenni ekonomiści publikujący w latach 50. XX wieku też krytycznie odnosili się do polityki karteli. Leon Grosfeld dowodził, że kartel pozwalał słabym przedsiębiorstwom mającym niski organiczny skład kapitału otrzymać zysk przeciętny, a najlepiej prosperującym (o wyższym organicznym składzie kapitału) zysk nadzwyczajny monopolowy. Stąd tendencja do ograniczania produkcji, co podrażało koszty własne i utrzymywania wysokich cen [Grosfeld, 1952, s. 42]. Wtórowali mu inni ekonomiści tamtych czasów, wskazując na zacieśnianie unii personalnej przedstawicieli rządu z dyrektorami wielkich monopolii [*Materiały...*, 1956, cz. I, s. 105-107]. Te same zarzuty postawił Karol Ostrowski. Ograniczanie produkcji, hamowanie powstawania nowych przedsiębiorstw i utrzymywanie wysokich cen uznał za szczególnie szkodliwe [Ostrowski, 1958, s. 25-26]. Późniejsi badacze, obok niewątpliwie negatywnej działalności karteli, zwracali już uwagę na pozytywne skutki ich istnienia. Zbigniew Landau i Jerzy Tomaszewski, autorzy wielu prac dotyczących gospodarki Polski międzywojennej, zauważali, że dzięki współpracy kartelu polskiego z zagranicznymi można było eksportować np. płody rolne. Wprawdzie udział przedsiębiorstw krajowych w kartelach międzynarodowych ograniczał ich samodzielność, ale pozwalał na ustalenie kwot eksportowych na poziomie niemożliwym do osiągnięcia poza kartelem [Landau, Tomaszewski, 1984, s. 213]. Kartele krajowe śrubowały ceny, ale jednocześnie popierały eksport, możliwa była lepsza organizacja pracy i zbytu oraz specjalizacja [Landau, Tomaszewski, 1971, s. 75; 1982, s. 93]. Ostrożny w ocenie skutków procesu monopolizacji był J. Kofman, twierdząc, że bez dogłębnych badań nie można jednoznacznie rozstrzygnąć o gospodarczym saldzie zysków i strat [Kofman, 1986, s. 70]. Podobnie wstrzeźliwy w ocenie był Jerzy Gołębiowski. Nie podważając negatywnych konsekwencji polityki monopolii głównie w postaci wysokich cen, zwracał jednak uwagę na pozytywne – usprawnienie pracy, specjalizację, obniżanie kosztów własnych i handlowych, walkę o rynki zbytu, zwłaszcza zagraniczne, popie-

ranie eksportu czy przyczynianie się do łagodzenia różnic w rozwoju gospodarczym dzielnic kraju. Uważał, że ograniczenie kartelizacji powodowałyby osłabienie pozycji ekonomicznej Polski w świecie i zahamowałyby rozwój gospodarczy kraju [Gołębiewski, 1985, s. 260-261]. Nie podważając powyższych ostrożnych pozytywnych ocen, wydaje się, że w ogólnym rozrachunku bilans działalności porozumień monopolistycznych w systemie gospodarczym II RP był jednak ujemny. Wykorzystywały pozycję silniejszego, nie licząc się z opinią społeczeństwa, nierzadkie były też przypadki fałszowania ksiąg finansowych, w których wykazywano straty lub fikcyjne zadłużenie, by nie ponosić obciążeń na rzecz skarbu państwa. Słabo broni się również teza o wprowadzaniu postępu technicznego. Często sytuacja była odwrotna. Z pewnością sam proces kartelizacji nie był zjawiskiem negatywnym. Stanowił naturalny przejaw kolejnego etapu systemu ekonomicznego, jakim był kapitalizm. Gdyby państwo ingerowało bardziej zdecydowanie w działalność zrzeszeń monopolowych i zapobiegało nadużyciom, ich ocena byłaby z pewnością mniej krytyczna.

## Bibliografia

- Battaglia R. (1927), *O program gospodarczy Polski*, Nakładem Banku Gospodarstwa Krajowego, Warszawa.
- Battaglia R. (1929), *Państwo a kartele, koncerny i trusty*, Wydawnictwo Izby Przemysłowo-Handlowej, Warszawa.
- Battaglia R. (1933), *Zagadnienie kartelizacji w Polsce*, Nakładem Izby Przemysłowo-Handlowej, Warszawa.
- C.P. (1932), *Kartele czy przeciw kartelom?*, „Polska Gospodarcza”, z. 36, s. 1039-1042.
- Ciechomski W. (1932), *Kartele a interwencja państwowa*, „Przegląd Gospodarczy”, z. 3, s. 95.
- Cywiński B. (1934), *Przemysł polski i nasze położenie gospodarcze*, Wydawnictwo Dom Książki Polskiej, Warszawa.
- E.R. (1932), *Przegląd sytuacji*, „Przegląd Gospodarczy”, z. 3, s. 94.
- Gołębiewski J. (1985), *Sektor państwowy w gospodarce Polski międzywojennej*, PWN, Warszawa – Kraków.
- Grodek A., Kostrowicka I. (1955), *Historia gospodarcza Polski*, PWN, Łódź.
- Grosfeld L. (1952), *Polska w latach kryzysu gospodarczego 1929-1933*, Wydawnictwo MON, Warszawa.
- H.T. (1926), *Przegląd sytuacji*, „Przegląd Gospodarczy”, z. 23, s. 1127-1131.
- Jastrzębski W. (1931), *Uwagi o dalszych etapach rozwoju samorządu gospodarczego*, „Polska Gospodarcza”, z. 29, s. 1097-1101.

- Kalecki M. (1932), *Wpływ kartelizacji na koniunkturę*, „Polska Gospodarcza”, z. 32, s. 932-933.
- Kiszka K. (1925), *Organizacja przemysłu jako problemat gospodarki narodowej*, „Przemysł i Handel Górnośląski”, nr 3-4.
- Kofman J. (1986), *„Lewiatan” a podstawowe zagadnienia ekonomiczno-polityczne Drugiej Rzeczypospolitej*, PWN, Warszawa.
- Landau Z. (1974), *Zasięg kartelizacji przemysłu w Drugiej Rzeczypospolitej*, „Kwartalnik Historyczny”, nr 4, s. 799-817.
- Landau Z., Tomaszewski J. (1971), *Gospodarka Polski międzywojennej*, T. II – *Od Grabskiego do Piłsudskiego*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa.
- Landau Z., Tomaszewski J. (1982), *Gospodarka Polski międzywojennej*, T. III (1982) – *Wielki kryzys 1930-1935*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa.
- Landau Z., Tomaszewski J. (1984), *Polska w Europie i świecie, 1918-1939*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Mały rocznik statystyczny (1937), GUS, Warszawa.
- Mały rocznik statystyczny (1939), GUS, Warszawa.
- Materiały do badań nad gospodarką Polski*, cz. I – 1918-1939, PWN, Warszawa.
- Mgławice i gwiazdy*(1930), „Przegląd Gospodarczy”, z. 18, s. 763-768.
- Narady Związku Izb Przemysłowych* (1930), „Gazeta Polska”, nr 263, s. 5.
- Natanson E. (1932), „Kurier Polski” 8.11.
- Ostrowski K. (1958), *Polityka finansowa Polski przedwrześniowej*, PWN, Warszawa.
- Pamiętnik I Zjazdu Ekonomistów Polskich odbytego w Poznaniu w dniach 24-26.05. 1929 r., (1929), Warszawa.
- Peretz A. (1929), *Od kartelu do koncernu*, Biblioteka Ekonomiczna Tygodnika „Przemysł i Handel”, Warszawa.
- Program gospodarczy Centralnego Związku Przemysłu Polskiego, (1933), na prawach rękopisu, Warszawa.
- Przemówienie Pana Ministra Przemysłu i Handlu Antoniego Romana w Komisji Budżetowej Sejmu wygłoszone 27.01. (1938), „Polska Gospodarcza”, z. 5, s. 153-165.
- Przemówienie Pana Ministra Przemysłu i Handlu Henryka Floyar-Rajchmana w Komisji budżetowej Sejmu, wygłoszone 23.08.1934 r. (1935), „Polska Gospodarcza”, z. 4, s. 107-115.
- Przemówienie Pana Ministra Przemysłu i Handlu Romana Góreckiego w Komisji Budżetowej Sejmu wygłoszone 29.01. (1936), „Polska Gospodarcza”, z. 5, s. 145-159.
- Przemówienie Pana Premiera A. Prystora o sytuacji gospodarczej (1931), „Polska Gospodarcza”, z. 28, s. 1071-1072.
- Rząd przeciwko gospodarce organicznej, okrojowanie cen i podwójna moralność polityczno-gospodarcza w zagadnieniu karteli* (1935), „Polityka Gospodarcza”, 20.12, s. 1-6.

- Sławiński T. (1930), *Z zagadnień kartelowych*, „Gazeta Polska”, nr 299, s. 7.
- Sławiński T. (1933), *Zagadnienie elastyczności cen* [w:] L. Caro (red.), *Życie gospodarcze a ekonomia społeczna*, Biblioteka Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Lwów.
- Sprawozdanie Centralnego Związku Przemysłu Polskiego z działalności w roku 1932, załącznik do 11 numeru „Przeglądu Gospodarczego”, Warszawa.
- Sprawozdanie Komisji Ankietowej. Badania warunków i kosztów produkcji oraz wymiany (1928), Prezydium Rady Ministrów, Warszawa.
- Starzyński S. (1932), *Braki programu Centralnego Związku Przemysłu Polskiego*, „Polska Gospodarcza”, z. 47, s. 1373-1382.
- Starzyński S. (1932), *Program gospodarczy czy programniżenia podatków?*, „Polska Gospodarcza”, z. 50, s. 1473-1477.
- Starzyński S. (1932), *Zamknięcie dyskusji „programowej”*, „Polska Gospodarcza”, z. 51, s. 1505-1506.
- Statystyka karteli w Polsce* (1935), GUS, Warszawa.
- Szturm de Sztrem E. (1936), *Kartele w życiu gospodarczym*, GUS, Warszawa.
- Tennenbaum H. (1929), *Ośrodki dyspozycji gospodarczej w Polsce*, Nakładem Biblioteki Polskiej, Warszawa.
- Unormowanie ruchu kartelowego* (1930), „Gazeta Polska”, nr 303, s. 7.
- Wierzbicki A. (1933), *Program gospodarczy Lewiatana*, Skład Główny Domu Książki Polskiej, Warszawa.
- Wyjście przez cykl zamknięty. Przemówienie posła Andrzeja Wierzbickiego na posiedzeniu Sejmu 29.10. (1935), „Przegląd Gospodarczy”, z. 21, s. 669.
- Zieleniewski J. (1929), *Koncentracja produkcji*, Towarzystwo Ekonomiczne w Krakowie, Warszawa.

## 4. Ekonomiczne i społeczne konsekwencje funkcjonowania rajów podatkowych w gospodarce światowej

*Czesława Pilarska<sup>1</sup>*

---

### 4.1. Wprowadzenie

Jednym z efektów zapoczątkowanej w latach 80. XX wieku globalizacji jest to, że gospodarki różnych krajów na świecie są obecnie w wysokim stopniu ze sobą zintegrowane. To sprawia, że polityka podatkowa realizowana w jednym kraju może silnie oddziaływać na inne kraje. Państwa, zarówno te rozwinięte, jak i rozwijające się, chcąc przyciągnąć na swoje terytorium korporacje transnarodowe (KTN) i dokonywane przez nie bezpośrednie inwestycje zagraniczne, muszą między sobą konkurować za pomocą przyjaznej polityki podatkowej. Zdrowa konkurencja podatkowa może generować wiele pozytywnych efektów w zakresie rozwoju globalnej gospodarki, jednakże pewne rozwiązania polityki podatkowej mogą przynosić korzyści niektórym krajom kosztem innych państw [Li, Ma, 2022, s. 297]. Przykładem są raje (oazy) podatkowe, które nie nakładają podatków dochodowych lub nakładają je w minimalnej wysokości. Takie działania pozwalają z jednej strony zwiększyć atrakcyjność danego obszaru jako dogodnej lokalizacji do prowadzenia działalności gospodarczej, z drugiej zaś przyczyniają się do ogólnoświatowego wzrostu unikania opodatkowania przez osoby prawne, co przekłada się na niższe wpływy do budżetu i ograniczenie zdolności krajów o wysokich podatkach do świadczenia usług publicznych i opieki społecznej, a także negatywnie wpływa na poziom dobrobytu mieszkańców tych krajów. Ponadto raje podatkowe stały się również globalnym problemem, są one często kojarzone z oszustwami, uchylaniem się od opodatkowania, ukrywaniem środków finansowych, praniem brudnych pieniędzy, a także brakiem transparentności w zakresie przepisów podatkowych [Lénártová, 2020,

---

<sup>1</sup> Publikacja prezentuje wyniki badań naukowych przeprowadzonych w ramach projektu nr 022/EEK/2023/POT finansowanego ze środków subwencji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie.

s. 1]. W literaturze przedmiotu zwraca się też uwagę, że globalizacja, wzrost mobilności kapitału, zwiększający się poziom cyfryzacji gospodarki oraz coraz to bardziej rozbudowane struktury korporacji transnarodowych, umożliwiające tym podmiotom rozliczanie podatków w dowolnej lokalizacji na świecie, nie zaś w miejscu rzeczywistego prowadzenia przez nie działalności gospodarczej, sprawiły, że egzekwowanie przepisów podatkowych staje się obecnie coraz trudniejsze [Mahou, 2010, s. 8]. Należy zaznaczyć, że KTN, realizując swoje strategie i działając w interesie swoich akcjonariuszy, którzy oczekują wysokiej stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału, przesuwają dochody do rajów podatkowych, aby zmniejszyć płacone wobec państwa należności i przeznaczyć je na inne (w tym rozwojowe) cele. Unikanie opodatkowania przez korporacje transnarodowe, polegające na korzystaniu z preferencyjnych systemów podatkowych, jest często związane z cenami transferowymi stosowanymi w handlu wewnątrzfirmowym (*intra-firm trade*), w odniesieniu zarówno do towarów fizycznych, ale coraz częściej także w odniesieniu do wartości niematerialnych i prawnych (w tym opłat i należności licencyjnych) – które mogą być w dużym stopniu nadużywane w celu obniżenia obciążeń podatkowych dla korporacji jako całości. Metody, które w ostatnich latach zyskały na znaczeniu, obejmują nadużywanie niedopasowania kwalifikacji między różnymi jurysdykcjami dla podmiotów hybrydowych, instrumentów finansowych i instrumentów pochodnych [Henn, 2013, s. 12]. Pomimo że praktyki związane z optymalizacją podatkową, które są stosowane przez firmy, mają zazwyczaj legalny charakter, to jednak budzą wątpliwości, szczególnie pod względem etycznym [Lenz, 2020]. Według niektórych ekonomistów międzynarodowe firmy agresywnie wykorzystują transakcje strukturyzowane do przenoszenia swoich dochodów, podlegających opodatkowaniu, z krajów o wysokich podatkach do krajów o niskich podatkach [Li, Ma, 2022, s. 297]. Międzynarodowe korporacje przeniosły w ostatnich latach znaczącą część zysków wypracowanych poza ich krajami macierzystymi do rajów podatkowych, co oznacza, że rządy krajów, w których firmy te działają, tracą potencjalne wpływy z podatków [*Corporations are laughing...*, 2023]. W konsekwencji wkład KTN w finansowanie działalności państw o wysokich stawkach podatkowych zmniejsza się, a powstały niedobór w budżecie tych państw musi zostać zrekompensowany przez innych podatników. Może to być przyczyną rosnących nierówności i poczucia niesprawiedliwości wśród obywateli [*Tax unfairness...*, 2020, s. 9]. Kraje zaś – będące rajami podatkowymi – postrzegane są jako te, które stosują nieuczciwą i szkodliwą konkurencję podatkową, zagrażając w efekcie stabilnemu rozwojowi światowej gospodarki. Warto również podkreślić, że postępująca liberalizacja i stopniowe uwalnianie rynków finansowych od regulacji rządowych miało przyczynić się do tego, że rynki te



będą działały wydajniej i sprawią, że inwestycje będą bardziej dostępne dla krajów mniej rozwiniętych, wspierając rozwój tych krajów. W tej narracji jednak, jak stwierdził K. Guha, świat finansów przeoczył rolę rajów podatkowych. Zdaniem tego autora, niezdolność do wytłumaczenia paradoksu, który odnosi się do przepływu kapitału z krajów biednych do bogatych, można wyjaśnić faktem, że ekonomiści nie uwzględnili gospodarek opartych na offshoringu w swoich teoriach [Guha, 2006, s. 11]. W literaturze przedmiotu akcentuje się również, że wraz ze wzrostem mobilności kapitału, spada przestrzeżenie przepisów podatkowych, a raje podatkowe mają w tym swój znaczny udział [Guha, 2006]. Zwraca się też uwagę, że w zglobalizowanej gospodarce ustanowienie sprawiedliwych systemów podatkowych jest coraz bardziej międzynarodowym, a nie krajowym wyzwaniem. Ze względu na to, że firmy i osoby fizyczne coraz częściej działają ponad granicami państw, systemy podatkowe muszą dostosowywać się do sytuacji i wykaczać poza przepisy krajowe. Jednakże podejmowane działania nie są wystarczające i nie nadszają za rzeczywistością gospodarczą [*Tax unfairness...*, 2020, s. 9].

Głównym celem rozdziału jest identyfikacja i ocena skutków zarówno w wymiarze ekonomicznym, jak i społecznym, wynikających z funkcjonowania rajów podatkowych na świecie.

W opracowaniu przyjęto dwie hipotezy badawcze: 1) raje podatkowe – pomimo istniejących zagrożeń, jakie ze sobą niosą – pozytywnie oddziałują na gospodarki krajów, na terenie których są one zlokalizowane, natomiast negatywnie wpływają na funkcjonowanie gospodarek niebędących rajami podatkowymi, 2) raje podatkowe zakłócają prawidłowe funkcjonowanie gospodarki światowej jako całości. Realizacji ukazanego wyżej celu oraz weryfikacji przyjętych w opracowaniu hipotez badawczych podporządkowano strukturę rozdziału. Rozdział ten składa się z trzech części. Pierwsza z nich poświęcona jest kwestiom definicyjnym, związanym z rajami podatkowymi. Część druga obejmuje analizę dotyczącą rozmieszczenia rajów podatkowych na świecie. Zamierzeniem realizowanym w części trzeciej jest z kolei analiza korzyści i kosztów związanych z funkcjonowaniem rajów podatkowych w światowej gospodarce.

## **4.2. Raje podatkowe – kwestie definicyjne**

Na wstępie należy podkreślić, że nie ma jednej, uniwersalnej, powszechnie akceptowalnej definicji rajy podatkowego [Dharmapala, 2023, s. 2]. Termin „raj podatkowy” jest używany na różne sposoby przez różnych autorów, ale zazwyczaj pojęcie to odnosi się do tych jurysdykcji, które nie nakładają żadnych lub

prawie żadnych podatków na inwestorów zagranicznych. Ponadto typowe jurysdykcje rajów podatkowych niechętnie ujawniają istotne z podatkowego punktu widzenia informacje na temat dochodów uzyskiwanych przez zagranicznych inwestorów w danym rajku podatkowym [Weichenrieder, Xu, 2019, s. 147]. Z tych też powodów nazywane są także „sekretnymi” lub „dyskretnymi” jurysdykcjami (*secrecy jurisdiction*). W literaturze przedmiotu raje podatkowe określane są również zagranicznymi centrami finansowymi (*Offshore Financial Centre – OFC*) lub centrami offshoringowymi [Pawlak, 2022, s. 26]. OFC uznawane są za najbardziej techniczną definicję rajku podatkowego, pod pojęciem której rozumie się jurysdykcję, która świadczy usługi finansowe nierezydentom w skali niewspółmiernej do wielkości i finansowania gospodarki krajowej [Schulkes, 2020]. Niektórzy autorzy termin OFC odnoszą do pojęcia „bezpiecznego portu” [Lipowski, 2002, s. 16], inni zaś utożsamiają go z krajem „u wybrzeży” (*country „off the coast”*), w celu położenia nacisku na to, że są to mniejsze wyspy, usytuowane poza głównymi terytoriami – tj. zlokalizowane u wybrzeży krajów rozwiniętych [Lénártová, 2020, s. 2]. Z biegiem czasu wyspy te, zwłaszcza należące do Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, zaczęły oferować różnego rodzaju korzyści inwestorom z krajów rozwiniętych na całym świecie, w celu przyciągnięcia kapitału zagranicznego na swoje terytorium [Lénártová, 2020, s. 2]. Pomimo przekonania, że OFC są związane z nielegalną działalnością lub odległymi wyspami, z wątpliwymi ramami prawnymi i/lub regulacyjnymi, badania wykazały ich wszechobecność w globalnych sieciach finansowych w każdym sektorze, oraz że dobre rządy i silne instytucje są ich kluczowymi atrybutami [Sigler i in., 2020, s. 623]. Atrybuty te pozwoliły im stać się głównymi globalnymi centrami finansowymi. W ostatnich dekadach XX wieku branża offshoringowa rozwinęła się znacząco i szacuje się, że wielkość kapitału przepływającego przez te kraje stanowi obecnie około 70-80% prywatnego kapitału na całym świecie [Lénártová, 2020, s. 2].

Należy podkreślić, że początkowo termin „raj podatkowy” oznaczał kraj lub obszar oferujący atrakcyjne systemy niskich podatków w celu przyciągnięcia usług finansowych. Później jednak pojęcie to zostało użyte do opisu jurysdykcji, które nie przestrzegają zasad dobrego zarządzania podatkowego w stosunku do innych jurysdykcji, ponieważ ich celem jest przyciągnięcie bazy podatkowej (*tax basis*) lub inwestycji. W Unii Europejskiej przyjmuje się, że dana lokalizacja jest rajem podatkowym, jeśli spełnia trzy podstawowe kryteria [*Listing of tax havens...*, 2018, s. 3]:

- 1) raj podatkowy cechuje się brakiem skutecznej wymiany istotnych informacji na temat podatników oraz minimalnym lub zerowym poziomem w zakresie ujawniania transakcji finansowych i własności aktywów,

- 2) na obszarze raju podatkowego występuje zerowe lub minimalne opodatkowanie dochodów i aktywów nierezydentów oraz oferowane są korzyści podatkowe dla osób fizycznych niebędących rezydentami,
- 3) głównym atrybutem raju podatkowego jest niestosowanie przyjętych minimalnych standardów ładu korporacyjnego i odpowiedzialności.

Z kolei Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) podała cztery kluczowe czynniki pozwalające zidentyfikować dany obszar jako raj podatkowy [OECD, 1998, s. 23]:

- 1) brak lub niski poziom opodatkowania określonych rodzajów dochodów stanowi według OECD punkt wyjścia do zaklasyfikowania i uznania danej jurysdykcji za raj podatkowy,
- 2) brak efektywnej wymiany informacji – na obszarze raju podatkowego obowiązują zazwyczaj przepisy lub praktyki administracyjne, na mocy których przedsiębiorstwa i osoby fizyczne mogą korzystać ze ścisłych zasad poufności i innych sposobów ochrony przed kontrolą organów podatkowych, zapobiegając w ten sposób skutecznej wymianie informacji na temat podatników, korzystających z jurysdykcji o niskich podatkach,
- 3) brak transparentności – brak przejrzystości w funkcjonowaniu przepisów legislacyjnych, prawnych lub administracyjnych jest kolejnym czynnikiem umożliwiającym identyfikację raju podatkowego,
- 4) brak istotnej działalności – brak wymogu, aby firma zarejestrowana w raj podatkowym prowadziła działalność gospodarczą o istotnym charakterze, umożliwia jurysdykcji, będącej rajem podatkowym, przyciąganie inwestycji lub transakcji o wyłącznie podatkowym charakterze.

W literaturze ekonomicznej akcentuje się też, że pojęcie raju podatkowego jest szerokie i nie dotyczy ono wyłącznie aspektów podatkowych, ale szeroko pojętych udogodnień w zakresie podejmowania aktywności gospodarczej na terenie takiego obszaru [Burżacka, 2011, s. 20]. Oprócz dogodnego systemu podatkowego, gwarantującego brak lub bardzo niskie stawki podatkowe, raje podatkowe cechują się także uproszczonym charakterem regulacji prawnych, szerokim zakresem interpretacyjnym i zasadą rozstrzygania sporów na korzyść przedsiębiorców, swobodą działania i niskimi kosztami operacyjnymi prowadzenia działalności gospodarczej, brakiem kontroli dewizowej i ograniczeń dewizowych, stabilną sytuacją polityczną i gospodarczą, strategicznym położeniem geograficznym, rozwiniętą infrastrukturą, ochroną tajemnicy bankowej oraz rozwiniętym sektorem bankowym, wysoko wykwalifikowanym i rozbudowanym zapleczem doradczym, korzystnym systemem prawnym, a także swobodnym dostępem do kapitału [Lipowski, 2002, s. 15-16; Folfas, 2008, s. 17; Chróścicki i in., 2012, s. 99-101; Nędzi, 2020, s. 20].

Pomocne w uchwyceniu istoty rajów podatkowych – poza kwestiami definicyjnymi – będzie także ukazanie występujących w literaturze przedmiotu klasyfikacji dotyczących tego zjawiska. W jednej z nich, zaproponowanej przez Altaie i in. [2017, s. 291-292], rajy podatkowe zostały podzielone na cztery zasadnicze grupy:

1. Terytoria, kraje zachodnie (*Western Possessions*): obywatele tych krajów doświadczają swego rodzaju „reminiscencji kupieckiej”, rządy zaś tych państw z jednej strony wyznają ideologię, zgodnie z którą powinno się gromadzić ogromny depozyt gotówkowy w lokalnych bankach, z drugiej zaś rozporządzają one konkurencyjny „wyścig” podatkowy.
2. Suwerenne narody, państwa (*Sovereign Nations*): większość krajów rozwiniętych, aby przyciągnąć kapitał zagraniczny do swoich gospodarek, obniża podatki i negocjuje stawki podatkowe. Kraje należące do tej kategorii ukrywają zwykle informacje finansowe przed innymi krajami i agencjami ponadnarodowymi.
3. Kraje kontrolowane przez kartele (*Countries Control by Cartels*): kraje te mają skłonność do bycia wykorzystywanymi do wyprowadzania funduszy, jednakże procedura, dzięki której to się dzieje, jest bardzo skomplikowana i trudna do standaryzacji. Te unikalne rodzaje rajów podatkowych funkcjonują dzięki środkom finansowym, które pochodzą z nielegalnych rynków, takich jak: narkotyki, broń oraz innych rodzajów działalności o charakterze przestępczym i wprowadzają uzyskaną w ten sposób gotówkę do obiegu, za pomocą globalnego systemu finansowego poprzez wykorzystywanie lokalnych depozytów.
4. Gospodarki wschodzące lub rozwijające się (*Emerging or Developing Economies*): rajy podatkowe są również postrzegane jako te, które stanowią źródło różnorodnych korzyści. Pomimo że można wskazać pozytywne efekty zewnętrzne dla całego społeczeństwa, to jednak mankamentem jest to, że otrzymywane opłaty przechwytywane są głównie przez rządzących. Do pozytywnych efektów zewnętrznych, wynikających z istnienia rajów podatkowych w gospodarkach wschodzących, można z kolei zaliczyć silniejszą tendencję do budowania systemów finansowych w tych krajach, ponadto rajy podatkowe tworzą w rodzimej gospodarce miejsca pracy, zwiększają dochody publiczne, co może zaowocować wyższym poziomem edukacji w kraju będącym rajem podatkowym.

Raje podatkowe można również podzielić, biorąc pod uwagę kryterium związane z wysokością opodatkowania. Klasyfikację taką przedstawił m.in. T. Lipowski [2002, s. 29], który wyróżnił dwie podstawowe kategorie rajów podatkowych: kraje, które nie nakładają żadnych podatków (*no tax havens*), np. Kajmany czy Bermudy, oraz kraje, które nakładają niskie podatki (*low tax*

*havens*), np. Andora, Antyle Holenderskie, Wyspy Bahama czy Gibraltar. Autor, uznając że podział ten jest niewystarczający, uzupełnił go o trzecią kategorię krajów – takich, które nakładają wysokie podatki, ale oferują specjalne przywileje dla określonych rodzajów podmiotów lub przedsięwzięć (tzw. *special tax havens*), np. Holandia, Luksemburg czy Szwajcaria. Z kolei J. Pach [2019, s. 151] – poza trzema wymienionymi wyżej kategoriami – wymieniła jeszcze czwartą kategorię, obejmującą raje podatkowe, w których opodatkowane są tylko dochody uzyskane na terytorium raju podatkowego, natomiast pozostałe, które zostały pozyskane za granicą, nie podlegają opodatkowaniu, np. Filipiny, Panama, Kostaryka, Haiti czy Liberia.

Przedstawiając kwestie definicyjne, należy podkreślić, że najwięcej kontrowersji związanych z funkcjonowaniem rajów podatkowych wzbudzają aspekty dotyczące legalności prowadzonej na ich terenie działalności gospodarczej. W tym miejscu warto zwrócić uwagę na rozróżnienie dwóch wcześniej wspomnianych pojęć, tj. uchycenie, czym różni się unikanie opodatkowania (*tax avoidance*) od uchylania się od opodatkowania (*tax evasion*). Pojęcia te są często używane zamiennie, jednakże są one całkowicie odmienne, jeśli chodzi o konsekwencje prawne [Schulkes, 2020]. Unikanie opodatkowania to legalne obniżanie podatków poprzez różnego rodzaju ulgi, zwolnienia, odliczenia od podatków lub niewchodzenie w obowiązek podatkowy [Pach, 2019, s. 146], podczas gdy uchylanie się od opodatkowania to nielegalne działanie, polegające na niepłaceniu podatków, na przykład poprzez składanie fałszywych zeznań podatkowych lub zaniżanie dochodów. Różnice pomiędzy tymi pojęciami obrazowo przedstawił O. Bullough [2018, s. 157], który stwierdził, że: unikanie opodatkowania to „niegrzeczne pieniądze” (*naughty money*), w przypadku których bogate osoby lub korporacje ukrywają swoje dochody i bogactwo przed organami podatkowymi, a uchylanie się od opodatkowania to „złe pieniądze” (*evil money*), w przypadku których osoby nieuczciwe ukrywają pieniądze, które zostały ukradzione innym ludziom lub państwu. Pieniądze te, często pochodzące z handlu narkotykami, kradzieży czy łapówek, mieszają się z tymi, które uniknęły opodatkowania lub ominęły obowiązujące przepisy i zostały ukryte za granicą. Według autora, z rozwiązaniem problemu dotyczącego rajów podatkowych byłby mniejszy kłopot w sytuacji, gdyby były to środki pochodzące wyłącznie z przestępstw. Jednakże w rajach podatkowych lokowane są takie aktywa finansowe, które wypłynęły np. z gospodarek Rosji, Chin czy Wenezueli, które nie są efektem jakiegokolwiek wykroczenia, ale są własnością ludzi, którzy obawiają się, że rządy tych krajów mogłyby im je odebrać, gdyby trzymali je w rodzimych instytucjach finansowych, a ten „uciekający” kapitał daje zupełnie nowe spojrzenie na ilość gotówki, która przepływa przez podatkowe oazy. Według

jednego z szacunków, około 2,5 bln dolarów wypłynęło z Chin w ciągu dekady do 2017 roku, pomimo coraz bardziej uciążliwych kontroli ustanowionych w ostatnich latach przez rząd tego kraju [Bullough, 2018, s. 157]. Należy także podkreślić, że dla większości osób różnica pomiędzy unikaniem opodatkowania i uchylaniem się od opodatkowania to głównie semantyka. W obu przypadkach bowiem, jak stwierdził Schulkes [2020], społeczeństwa stają się biedniejsze, nierówności rosną, a odpowiedzialność jest zminimalizowana. Ponadto – według tego autora – unikanie opodatkowania, pomimo że nie jest zabronione, to jednak jest sprzeczne z duchem prawa. Autor ten zwrócił także uwagę na fakt, że konieczność zatrudniania wyspecjalizowanych prawników i księgowych, aby czerpać korzyści z unikania opodatkowania (co prowadzi do nierównego stosowania tych przepisów) i lokowania środków w rajach podatkowych, zdecydowanie przemawia przeciwko firmom korzystającym z ich działalności [Schulkes, 2020].

### 4.3. Rozmieszczenie rajów podatkowych na świecie

Na wstępie warto zaznaczyć, że raje podatkowe rozmieszczone są na prawie wszystkich kontynentach na świecie, jednakże rozmieszczenie to nie jest równomierne. Wskazuje się, że są one zwykle skoncentrowane tylko na niektórych obszarach, szczególnie zaś na Karaibach i w Indiach Zachodnich oraz w Europie, w pobliżu dużych rozwiniętych krajów. W tabeli 1 umieszczono 50 krajów – z uwzględnieniem struktury geograficznej – które odpowiadają definicji rajy podatkowego i znajdują się na różnych listach.

**Tabela 1.** Wykaz krajów będących rajami podatkowymi z uwzględnieniem kryterium geograficznego

Obszar geograficzny	Kraje będące rajami podatkowymi
Karaiby/Indie Zachodnie	Anguilla, Antigua i Barbuda, Aruba, Bahamy, Barbados, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Kajmany, Dominika, Grenada, Montserrat, Antyle Holenderskie, St. Kitts i Nevis, St. Lucia, St. Vincent i Grenadyny, Turks i Caicos, Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych
Ameryka Środkowa	Belize, Kostaryka, Panama
Wybrzeże Azji Wschodniej	Hongkong, Makau, Singapur
Europa/ region Morza Śródziemnego	Andora, Wyspy Normandzkie (Guernsey i Jersey), Cypr, Gibraltar, Wyspa Man, Irlandia, Liechtenstein, Luksemburg, Malta, Monako, San Marino, Szwajcaria
Region Oceanu Indyjskiego	Malediwy, Mauritius, Seszele
Bliski Wschód	Bahrajn, Jordania, Liban
Region Północnego Atlantyku	Bermudy
Region Pacyfiku i Południowego Pacyfiku	Wyspy Cooka, Wyspy Marshalla, Samoa, Nauru, Niue, Tonga, Vanuatu
Afryka Zachodnia	Liberia

Źródło: [Tax Havens: International..., 2022, s. 4].

Listy, o których wyżej mowa, nazywane „czarnymi listami” (*black list*), stanowiące wykaz rajów podatkowych, opracowywane są przez instytucje międzynarodowe, ugrupowania lub poszczególne kraje, które chcą walczyć z unikaniem opodatkowania. Relatywnie duża liczba list i brak standaryzacji w tym zakresie, a także stosowanie różnych kryteriów, klasyfikujących dane państwo jako raj podatkowy, znacząco utrudnia oszacowanie dokładnej liczby funkcjonujących oaz podatkowych we współczesnej gospodarce światowej, a także zmniejsza skuteczność podejmowanych działań w zakresie zwalczania nieuczciwej konkurencji podatkowej. Organizacją, która zainicjowała utworzenie listy oaz podatkowych, była OECD. Pierwszą „czarną listę” utworzono w 2000 roku i opublikowano ją w raporcie pt. „Towards Global Tax Co-operation”, wydanym przez tę organizację. Utworzenie „czarnej listy” przez OECD miało na celu nie tylko zwalczanie praktyk związanych z unikaniem podatkowania, ale także promowanie uczciwości podatkowej. W raporcie, o którym wyżej wspomniano, określone zostały warunki, w ramach których kraje, spełniające kryteria rajów podatkowych, mogły zobowiązać się do poprawienia kwestii związanych z transparentnością, a także wyrazić zgodę w zakresie skutecznej wymiany informacji, aby uniknąć uznania ich za rajy podatkowe niechętne do współpracy. Początkowo OECD wytypowała 47 jurysdykcji, jednakże po przeanalizowaniu kilka z nich zidentyfikowała jako te, które nie spełniają kryterium rajów podatkowych. Z tej liczby wyłączono również 6 krajów (Bermudy, Kajmany, Cypr, Maltę, Mauritius i San Marino), które zawarły umowy dotyczące wymiany informacji. Później OECD ustaliła również, że trzy dodatkowe kraje (Barbados, Malediwy i Tonga) nie powinny znajdować się na liście rajów podatkowych. W wyniku dokonanej korekty, na „czarnej liście” OECD znalazło się w 2000 roku ostatecznie 35 państw [*Towards Global Tax...*, 2000, s. 17]. Wiele krajów, umieszczonych na tej liście, zaprotestowało z powodu negatywnego rozgłosu oraz pogorszenia wizerunku na arenie międzynarodowej i wyraziło zgodę na negocjacje, a także podpisanie umów dotyczących wymiany informacji podatkowych (*Tax Information Exchange Agreements – TIEAs*). Z biegiem czasu, w miarę jak coraz więcej rajów podatkowych podejmowało negocjacje i zawierało TIEAs, „czarna lista” kurczyła się, aż znalazły się na niej tylko trzy kraje: Andora, Liechtenstein i Monako. Obecnie OECD opracowuje trzy rodzaje list: „białą listę” (*white list*), która obejmuje kraje wdrażające uzgodnione standardy, „szarą listę” (*gray list*) krajów, które nie przestrzegają uzgodnionych standardów, oraz „czarną listę” krajów, które nie zobowiązały się do przestrzegania standardów [*Tax Havens: International...*, 2022, s. 6]. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że inicjatywy podjęte przez OECD, choć bardzo pożądane<sup>2</sup>, to

---

<sup>2</sup> Oprócz opracowywania list, OECD – będąca głównym wyznacznikiem standardów międzynarodowych w sprawach podatkowych – zainicjowała także dwa duże projekty. Jednym z nich był opracowany przez tę organizację w 2013 roku 15-punktowy Plan Działań, mający na celu ogra-

jednak w kwestii koordynacji podatkowej w skali globalnej, nie przyniosły oczekiwanych rezultatów. Według niektórych ekonomistów redukcja krajów na „czarnej liście” nie wynikała z rzeczywistych postępów w zakresie współpracy i wymiany informacji, a bardziej z powodu wycofania wsparcia dla tej inicjatywy przez USA 2001 roku, co spowodowało, że OECD zredukowała swoje cele i skoncentrowała się głównie na informacjach dostarczanych na żądanie, nie wymagając reform do czasu podpisania umowy [Sullivan, 2007, s. 329].

W wyniku zaistniałej krytyki<sup>3</sup>, związanej z umieszczaniem krajów na „czarnej liście”, OECD porzuciła wykluczające podejście i została zmuszona do powrotu do tradycyjnych metod dążenia do podniesienia standardów regulacyjnych poprzez dialog, perswazję i wzajemną presję [Sullivan, 2007, s. 330]. Zdaniem J.C. Sharmana, inicjatywa OECD nie przyniosła dużym krajom sukcesu w zakresie ograniczania działalności rajów podatkowych. Autor w swojej książce pt. „Havens in a Storm: The Struggle for Global Tax Regulation”, opierając się na analizie dokumentów publicznych, badaniach terenowych i wywiadach, starał się dociec, w jaki sposób kilkadziesiąt stosunkowo bezsilnych rajów podatkowych było w stanie pokonać OECD – koalicję potężnych państw, obejmującą m.in. Stany Zjednoczone, Wielką Brytanię, Francję, Niemcy i Japonię [Infanti, 2008, s. 690]. Według J.C. Sharmana [2006, s. 7-8] małe kraje, będące rajami podatkowymi, zwyciężyły, a kampania mająca na celu uregulowanie międzynarodowej konkurencji podatkowej nie powiodła się. Podobna konstatacja wynika również z analiz przeprowadzonych przez D. Spencera i J.C. Sharmana. Według tych autorów poczyniono niewielkie postępy w ograniczaniu praktyk stosowanych przez raje podatkowe [*Tax Havens: International...*, 2022, s. 5]. Także według brytyjskiej organizacji pozarządowej Tax Justice Network (TJN), która walczy z rajami podatkowymi, poddawana jest w wątpliwość skuteczność działań OECD. W artykule opublikowanym przez tę organizację pod prowokacyj-

---

niczenie unikania przez korporacje transnarodowe płacenia podatków oraz przesuwania przez nie dochodów do krajów o niższym opodatkowaniu lub braku opodatkowania (*Base Erosion and Profit Shifting – BEPS*) [*Action Plan...*, 2013]. Drugi projekt wdrożony przez OECD w 2014 roku to Wspólny Standard Sprawozdawczości (*The Common Reporting Standard – CRS*). Określa on zasady automatycznej wymiany informacji dotyczących rachunków finansowych na poziomie globalnym między organami podatkowymi. Koncepcja CRS została oparta na amerykańskiej ustawie FACTA (*Foreign Account Tax Compliance Act*), która zapobiega sytuacji, w której amerykańscy podatnicy wykorzystują instytucje finansowe do ukrywania dochodów, a co za tym idzie unikania płacenia podatków w Stanach Zjednoczonych. Pomimo iż CRS przyniósł pewne rezultaty – OECD oszacowała, że 90 krajów udostępniło informacje na temat 47 mln rachunków o wartości 4,9 bln euro, oraz że depozyty bankowe w rajach podatkowych zostały zredukowane o ok. 20-25% – to jednak, jak podkreśla N. Shaxson [2019, s. 8-9], ma on wiele luk.

<sup>3</sup> Według V.E. Jamesa, polityka napędzana przez raport OECD miała negatywny wpływ na kraje karaibskie. Zdaniem tego autora, niejako „okradła” te państwa z ich suwerennego prawa do określania własnej polityki podatkowej i gospodarczej [James, 2002, s. 5].



nym tytułem „The Death of Information Exchange Agreements?” zadano pytanie, „czy umowy TIEAs mają naprawdę «zęby», jeśli są one podpisywane co tydzień” oraz stwierdzono, że „główne kraje świata zachodniego wyraźnie zaczęły koncentrować się na innych sposobach pozyskiwania danych, ponieważ TIEAs w praktyce nie działają” [*The Death of Information...*, 2011].

Jak wcześniej stwierdzono oszacowanie dokładnej liczby funkcjonujących obecnie rajów podatkowych na świecie jest trudne do realizacji, ponieważ oprócz OECD, wiele innych organizacji międzynarodowych oraz pozarządowych, a także poszczególnych krajów, publikuje własne listy, które opracowane są według różnych kryteriów. Najbardziej znanymi z nich są te opracowane przez brytyjską organizację pozarządową Oxfam, FATF<sup>4</sup>, Unię Europejską, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, CBI<sup>5</sup> oraz FSI<sup>6</sup>.

W tabeli 2 umieszczono porównanie najpopularniejszych międzynarodowych list, na podstawie których można wyróżnić 72 kraje, które są określane mianem rajów podatkowych. Kraje, będące rajami podatkowymi, oznaczono w tabeli 2 literą „X”. W tabeli 2 umieszczono również obowiązujące stawki (stan na 2022 r.) podatku dochodowego od osób prawnych oraz podatku dochodowego od osób fizycznych.

---

<sup>4</sup> FATF (*Financial Action Task Force on Money Laundering*, Grupa Specjalna ds. Przeciwdziałania Praniu Pieniędzy) jest organizacją międzyrządową, założoną w 1989 roku z inicjatywy krajów G7, która prowadzi globalne działania, mające na celu zwalczanie prania pieniędzy oraz finansowania terroryzmu. FATF bada, w jaki sposób prane są pieniądze i finansowany jest terroryzm, promuje globalne standardy w celu ograniczenia ryzyka i ocenia, czy kraje podejmują skuteczne działania w tym zakresie [www1].

<sup>5</sup> CBI (*citizenship by investment*, obywatelstwo przez inwestycje) – programy obywatelstwa przez inwestycje oferują prawa obywatelskie w zamian za inwestycję finansową dokonaną w danym kraju lub darowiznę w wysokości nawet 100 000 USD. Jeśli osoba unikająca opodatkowania wykorzysta uzyskane obywatelstwo do otwarcia konta bankowego w raj podatkowym, raj podatkowy wymieni informacje podatkowe z krajem uzyskanego obywatelstwa, a nie z faktycznym krajem rezydencji (podatkowej). Szerzej na ten temat piszą m.in. D. Langenmayr i L. Zyska [2023]. Lista CBI opracowywana jest przez OECD i organizacja ta wymienia wiele krajów, w których obywatelstwo można nabyć poprzez odpowiednio wysokie inwestycje. Wynika to z faktu, że obywatele często mają do dyspozycji inne modele opodatkowania i prawa. Nie oznacza to bezpośrednio niebezpieczeństwa uchylania się od płacenia podatków, ale istnieje możliwość niewłaściwego ich wykorzystania.

<sup>6</sup> FSI (*Financial Secrecy Index*, Indeks Tajemnicy Finansowej) – to ranking jurysdykcji, które w dużym stopniu pomagają osobom fizycznym ukrywać swoje finanse przed rządami prawa. Tajemnica finansowa ułatwia nadużycia podatkowe, umożliwia pranie pieniędzy i podważa prawa człowieka. Indeks identyfikuje największych na świecie dostawców tajemnicy finansowej i zwraca uwagę na przepisy, które rządy mogą zmienić, aby zmniejszyć swój wkład w tajemnicę finansową [www1].

**Tabela 2.** Porównanie najpopularniejszych międzynarodowych list obejmujących kraje spełniające kryterium raju podatkowego

Kraj	Oxfam	FATF	UE	MFW	CBI	FSI	Stawka podatku od osób prawnych (w %)	Podatek dochodowy* (w %)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Albania	X	X				123	15,00	23,00
Anguilla	X		X			58	0,00	0,00
Antigua i Barbuda	X				X	127	25,00	b.d.
Aruba	X					75	25,00	52,00
Bahamy	X		X		X	22	0,00	0,00
Bahrajn	X				X	60	0,00	0,00
Barbados		X			X	63	5,50	28,50
Bermudy	X			X		49	0,00	0,00
Bośnia i Hercegowina	X						10,00	10,00
Brytyjskie Wyspy Dziewicze	X		X	X		9	0,00	b.d.
Burkina Faso		X					27,50	b.d.
Curacao	X					90	22,00	b.d.
Cypr					X	15	12,50	35,00
Czarnogóra	X					119	15,00	9,00
Demokratyczna Republika Konga		X					30,00	40,00
Dominika					X	128	25,00	b.d.
Fidzi			X			121	20,00	20,00
Filipiny		X				72	25,00	35,00
Gibraltar	X	X				96	12,50	b.d.
Grenada					X	132	28,00	b.d.
Grenlandia	X						26,50	b.d.
Guam	X		X			134	21,00	b.d.
Haiti		X					30,00	b.d.
Holandia	X			X		12	25,80	49,50
Hongkong	X			X		4	16,50	15,00
Iran		X					25,00	b.d.
Irlandia	X			X		27	12,50	40,00
Jamajka		X					25,00	30,00
Jemen		X					20,00	b.d.
Jersey	X					19	0,00	b.d.
Jordania		X				65	20,00	30,00
Kajmany	X	X		X		14	0,00	0,00
Kanada	X					28	26,21	33,00
Korea Północna		X					b.d.	b.d.
Kostaryka			X			105	30,00	25,00
Luksemburg	X			X		5	24,94	42,00
Malezja					X	39	24,00	30,00
Mali		X					30,00	b.d.
Malta	X				X	38	35,00	35,00

**cd. tabeli 2**

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Mauritius	X					55	15,00	15,00
Mjanma (Birma)		X					22,00	b.d.
Mozambik		X					32,00	32,00
Nauru	X					139	25,00	b.d.
Nigeria		X				42	30,00	24,00
Niue	X						30,00	b.d.
Oman	X					47	15,00	0,00
Palau	X		X				b.d.	b.d.
Panama		X	X			18	25,00	25,00
Republika Południowej Afryki		X				46	28,00	45,00
Saint Kitts i Nevis					X	68	33,00	b.d.
Saint Lucia					X	133	30,00	b.d.
Samoa			X			104	27,00	27,00
Samoa Amerykańskie			X			135	34,00	b.d.
Senegal		X					30,00	b.d.
Serbia	X					110	15,00	10,00
Seszele					X	89	25,5	15,00
Singapur	X			X		3	17,00	22,00
Stany Zjednoczone						1	25,81	37,00
Sudan Południowy		X					30,00	15,00
Syria		X					28,00	22,00
Szwajcaria	X					2	19,70	40,00
Tajwan	X					17	20,00	40,00
Tanzania		X				93	b.d.	30,00
Trynidad i Tobago	X		X			130	30,00	25,00
Uganda		X					30,00	40,00
Vanuatu	X		X		X	112	0,00	b.d.
Wyspy Cooka	X					131	20,00	b.d.
Wyspy Dziewicze	X		X			87	b.d.	b.d.
Wyspy Marshalla	X					51	b.d.	b.d.
Wyspy Owcze	X						18,00	b.d.
Wyspy Turks i Caicos			X		X	120	0,00	b.d.
Zjednoczone Emiraty Arabskie	X	X			X	8	0,00	0,00

\* Najwyższa krańcowa stawka podatku.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www2; www3.

Dane umieszczone w tabeli 2 potwierdzają, jak trudno jest określić liczbę rajów podatkowych funkcjonujących obecnie w gospodarce światowej. Żaden z 72 krajów nie znalazł się na wszystkich spośród sześciu wymienionych list, a tylko pięć państw (Bahamy, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Kajmany, Vanuatu oraz Zjednoczone Emiraty Arabskie) znalazło się na trzech z nich. Należy podkreślić, że we wszystkich pięciu wymienionych wyżej krajach stawka podatku od osób prawnych kształtuje się na zerowym poziomie. Ciekawych informacji dostarczył również ranking FSI, określający stopień tajności kapitału i jego właścicieli, a także ilość pieniędzy przepływających przez dany kraj w stosunku do globalnego rynku finansowego. W 2022 roku na liście FSI znajdowało się 141 państw i na pierwszym miejscu uplasowały się Stany Zjednoczone – kraj, o którym rzadko wspomina się w kontekście rajów podatkowych. Kolejne miejsca zajęły: Szwajcaria, Singapur, Hongkong oraz Luksemburg.

#### **4.4. Konsekwencje funkcjonowania rajów podatkowych w gospodarce światowej**

Obecność rajów podatkowych w gospodarce światowej rodzi określone skutki zarówno o charakterze ekonomicznym, jak i społecznym. Skutki te można podzielić na pozytywne (korzyści) oraz negatywne (koszty).

Należy podkreślić, że korzyści wynikające z istnienia rajów podatkowych na poziomie makroekonomicznym<sup>7</sup> odnoszą się głównie do krajów będących rajami podatkowymi. Zalicza się do nich:

- poprawę sytuacji na rynku pracy – jednym z konkretnych skutków na poziomie gospodarki kraju, dotyczącym pomagania firmom w „planowaniu podatkowym”, jest duża liczba wysoko wykształconych i dobrze opłacanych specjalistów potrzebnych w sektorze usług powierniczych. Przykładowo w Holandii ok. 2 500 osób jest bezpośrednio zatrudnionych w tym sektorze. Sektor ten tworzy i zarządza spółkami fasadowymi. Jeśli dodatkowo uwzględni się liczbę prawników, księgowych i doradców podatkowych również zaangażowanych w ten segment gospodarki, to liczba ta jest znacznie

---

<sup>7</sup> Do korzyści o charakterze mikroekonomicznym, związanych z funkcjonowaniem korporacji transnarodowych i przenoszeniem przez nie działalności do rajów podatkowych, można zaliczyć m.in.: oszczędności podatkowe uzyskiwane przez KTN, rozliczanie się w prostym i efektywnym systemie podatkowym, ograniczenie uciążliwości związanych z biurokracją, ochronę aktywów przedsiębiorstwa oraz majątku jego właścicieli przed wszelkimi formami egzekucji sądowej, wykorzystanie specjalistycznych usług (głównie finansowych) oferowanych przez OFC, zapewnienie pełnej dyskrecji i anonimowości, brak lub redukcję ograniczeń dewizowych oraz innych ograniczeń w wymianie międzynarodowej, dywersyfikację dokonywanych inwestycji, a także optymalizację ryzyka finansowego [Folfas, 2008, s. 23].

wyższa. Według VIMS, organizacji branżowej zajmującej się usługami finansowymi, pomimo tego, że wiele firm powierniczych nie zatrudnia żadnych pracowników, branża wokół nich nadal generuje około 3 mld euro rocznie [Schulkes, 2020],

- wyższe wpływy do budżetu państwa – wyższe wpływy z tytułu płaconych podatków i opłat administracyjnych umożliwiają wzrost finansowania dóbr i usług publicznych, w tym zwiększenie wydatków na edukację i ochronę zdrowia mieszkańców,
- istnienie dużego i rozwiniętego sektora finansowego w rajach podatkowych może pomóc krajowi w utrzymaniu wolnego i otwartego systemu walutowego i płatniczego. Ponadto korzyści płynące z posiadania łatwo dostępnego rynku finansowego są znaczące. Emisje obligacji rządowych mogą być gwarantowane lub subskrybowane przez zagraniczne banki, udostępniając w ten sposób fundusze na inwestycje publiczne i rozwój gospodarczy,
- obecność rozwiniętych systemów finansowych opartych na offshoringu przyczynia się do powstania pozytywnych efektów zewnętrznych w gospodarkach rajów podatkowych – poprawę sytuacji zaobserwowano m.in. w usługach, w tym w obszarze turystyki i w infrastrukturze (telekomunikacja i transport), które musiały zostać zmodernizowane i rozbudowane w celu wsparcia rozwijających się instytucji finansowych [González-Miranda i in., 2013, s. 354]. Według niektórych ekonomistów czynniki te mogły przyczynić się do szybszego tempa wzrostu gospodarczego wykazywanego przez raje podatkowe w porównaniu z innymi krajami. Badania przeprowadzone przez J.R. Hinesa [2010, s. 121] na próbie 43 rajów podatkowych wykazały wyższą średnią roczną stopę wzrostu (2,85%) tej grupy krajów w porównaniu do świata jako całości (2,39%) w latach 1992-2006. Badania te pokazały także, że w tym samym okresie geograficzna bliskość rajów podatkowych była również korzystną determinantą – otóż kraje położone blisko rajów podatkowych rozwijały się w średnim rocznym tempie 2,56%, w porównaniu z 2,14% w krajach położonych dalej.

Z kolei wśród kosztów funkcjonowania rajów podatkowych znajdują się, takie jak:

- zakłócenia gospodarcze – liberalna polityka podatkowa stosowana w rajach podatkowych powoduje zakłócenia gospodarcze na ich terytorium. Tylko w 2017 roku Bermudy zaksięgowwały kwotę ponad 104 mld USD zysków amerykańskich firm, mimo że PKB tego kraju kształtował się na poziomie ok. 6 mld USD. W rezultacie stosunek zysku do PKB wyniósł w tym kraju prawie 1 900%. Dla porównania, w Stanach Zjednoczonych wskaźnik ten wynosi około 50%. Równie osobliwe jest to, że Bermudy, z populacją ok.

70 000 mieszkańców, były według amerykańskich firm, miejscem zysków w wysokości 80 mld USD, czyli więcej niż osiągała Francja, Niemcy, Chiny i Japonia razem wzięte, których łączna populacja wynosi prawie 1,7 mld osób. Interesujący jest również z tego punktu widzenia przypadek Kajmanów. Na tym terytorium zamorskim, zależnym od Wielkiej Brytanii, mieszka ok. 57 000 osób, natomiast firm zarejestrowanych na tym obszarze jest aż 92 000, a zagraniczne depozyty bankowe na Kajmanach stanowiły 607-krotność PKB tego kraju, z łączną kwotą ponad 1,6 bln USD, czyli wyższą niż w Niemczech czy we Francji. Zagraniczne inwestycje portfelowe stanowiły z kolei 800-krotność PKB, ponieważ około 50% funduszy hedgingowych ma oficjalną siedzibę zarejestrowaną na tych wyspach [Schulkes, 2020]. Nietypowa sytuacja, którą P. Krugman nazwał „ekonomią krasnoludków”, wystąpiła również w Irlandii. Gdy urząd statystyczny tego kraju przedstawił w 2016 roku dane, z których wynikało, że stopa wzrostu PKB Irlandii kształtowała się w 2015 roku na poziomie 26%, tj. PKB wzrastał ponad trzy razy szybciej niż początkowo zakładano, to uznano, że rezultat ten nie odzwierciedla istniejących realiów [*Leprechaun economics...*, 2016]. Okazało się, że ten ogromny wzrost PKB wynikał z przeniesienia przez firmę Apple w tymże roku ok. 200 mld USD z powodu zmian podatkowych. To posunięcie wzbudziło wiele kontrowersji i doprowadziło do dochodzenia, w wyniku którego Komisja Europejska nałożyła na tę korporację największą w historii grzywnę podatkową dla przedsiębiorstw w wysokości 13,1 mld euro (15 mld USD) [*Ireland wins appeal...*, 2020]. Sprawa była przedmiotem apelacji (Irlandia stanęła po stronie Apple) i ostatecznie została rozstrzygnięta na korzyść korporacji w lipcu 2020 roku. Komisja może jeszcze odwołać się od tego orzeczenia do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Prognozuje się, że ostateczne rozstrzygnięcie sprawy, wynikającej z największej w historii decyzji antymonopolowej na świecie, może zająć kolejne trzy lata [*Ireland wins appeal...*, 2020]. Według wielu ekonomistów Irlandia, chroniąc Apple przed płaceniem sprawiedliwego podatku, postawiła się w nieoczywistej sytuacji. W zdecydowany sposób postępowanie to określił J. Stiglitz, twierdząc, że państwo to „okrada” swoich europejskich sąsiadów, pozwalając Apple płacić tak niską stawkę podatkową. Noblista zaapelował jednocześnie do rządów, wzywając je do ustanowienia minimalnej stawki od osób prawnych w wysokości 25% [*Ireland „robbing” European...*, 2020];

- przenoszenie kryzysów gospodarczych – nadmierna finansjalizacja, szczególnie małych, otwartych gospodarek, będących rajami podatkowymi, zwiększa ich podatność na gwałtowne zmiany w globalnych przepływach finansowych poprzez przenoszenie kryzysów finansowych;

- niższe dochody budżetowe w krajach niebędących rajami podatkowymi – szacuje się, że raje podatkowe kosztują rządy od 500 do 600 mld USD rocznie utraconych wpływów z podatków od osób prawnych, z tego ok. 200 mld USD przypada na gospodarki o niskich dochodach – i jak podkreśla N. Shaxson [2019, s. 7] – kwota ta jest wyższa niż kraje te każdego roku otrzymują w ramach zagranicznej pomocy rozwojowej. Ponadto kwota ta jest więcej niż wystarczająca, aby zapewnić edukację wszystkim 124 mln dzieci, które obecnie nie uczęszczają do szkoły i opłacić interwencje zdrowotne, które mogłyby uratować życie 6 mln dzieci [*Tax battless...*, 2016, s. 3]. Tylko amerykańskie firmy, znajdujące się liście „Fortune 500”, przechowywały za granicą w 2017 roku ok. 2,6 bln USD, jakkolwiek korporacje transnarodowe to nie jedyna grupa beneficjentów. Otóż z analiz przeprowadzonych przez G. Zucmana [2017] wynika, że kwota 8,7 bln USD, czyli 11,5% światowego PKB, przechowywana jest przez bardzo zamożne gospodarstwa domowe w kilku oazach podatkowych, a większość tej kwoty nie jest zgłaszana odpowiednim organom podatkowym. Według szacunków tego ekonomisty utracone wpływy z podatków od osób fizycznych kształtują się na poziomie ok. 200 mld USD rocznie. Zatem można przyjąć, że rządy krajów w skali globalnej tracą łącznie od 700 do 800 mld USD;
- szkodliwa konkurencja podatkowa – raje podatkowe, oferując przestrzeganie tajemnicy w zakresie finansów firm i osób fizycznych, połączone z systemami zerowego podatku, pomogły stymulować rywalizację podatkową w skali globalnej. Według Oxfam konkurencja podatkowa między krajami przybiera obecnie wręcz ekstremalne formy [*Tax battless...*, 2016, s. 10]. Kiedy jedna jurysdykcja oferuje nową lukę podatkową, która skutecznie przyciąga mobilne pieniądze, to inne kopiują przyjęte rozwiązania i prześcigają się w „wyścigu”. Czasami zachęty odgrywają pozytywną rolę, szczególnie w przyciąganiu bezpośrednich inwestycji zagranicznych [Zolt, 2015, s. 12-13], jednakże okazuje się, że mogą być również nieskuteczne, nieefektywne i kosztowne. Badanie przeprowadzone wśród inwestorów podejmujących działalność w Afryce Wschodniej wykazało, że aż 93% z nich zainwestowałoby swoje środki na tym terytorium, nawet gdyby zachęty nie były oferowane. Częsty brak regulacji i przejrzystości zachęt sprawia, że są one podatne na nadużycia i korupcję. Zachęty podatkowe stanowią istotny problem, zwłaszcza w krajach rozwijających się. Przykładem może być Nigeria, która wydaje 2,9 mld USD na zachęty podatkowe, tj. dwa razy więcej niż na edukację, pomimo że 6 mln dziewcząt nie uczęszcza do szkoły w tym kraju [*Tax battless...*, 2016, s. 6]. Konkurencja podatkowa przyczyniła się również do ogromnego spadku średnich stawek podatku dochodowego od osób praw-

- nych, które to stawki zmniejszyły się z 49% w 1985 roku do ok. 24% obecnie [Shaxson, 2019, s. 8]. Niższe wpływy do budżetu oznaczają zaś mniejsze możliwości w zakresie finansowania dóbr i usług publicznych, w tym mniejsze wydatki na edukację, zdrowie (szpitale, zapobieganie chorobom, walkę z epidemiami), bezpieczeństwo (służby mundurowe), programy rozwojowe, ochronę środowiska, wsparcie rozwoju nauki i sfery B+R, politykę prorodzinną, wsparcie działalności biznesowej w obszarze m.in. tworzenia nowych miejsc pracy, a także politykę społeczną w zakresie zmniejszania ubóstwa;
- zwiększenie nierówności – unikanie opodatkowania jest motorem nierówności [Schulkes, 2020]. Wyprowadzanie pieniędzy z gospodarki bez konieczności płacenia podatków, powodujące w efekcie niższe wpłaty do budżetu, wywiera większą presję na tych, którzy nie mają możliwości stosowania technik związanych z optymalizacją podatkową. Niższe dochody budżetowe sprawiają, że rządy krajów, niebędących rajami podatkowymi, są zmuszone do ograniczania wydatków potrzebnych do zmniejszenia nierówności i ubóstwa w społeczeństwie i/lub wyrównania niedoborów przez nakładanie wyższych podatków pośrednich, w tym podatku VAT, co obciąża mniej zamożne grupy społeczne. Jednocześnie unikanie opodatkowania przynosi korzyści osobom fizycznym<sup>8</sup> oraz udziałowcom korporacji transnarodowych, którzy w większości przypadków są zamożni, co jeszcze bardziej pogłębia nierównowagę między osobami bogatymi i biednymi [Tax battless..., 2016, s. 2];
  - raje podatkowe ułatwiają pranie pieniędzy pochodzących z przestępstw (w tym handlu narkotykami, bronią i działalności terrorystycznej) i przyciągają firmy o wątpliwej reputacji.

---

<sup>8</sup> W 2016 roku Międzynarodowe Stowarzyszenie Dziennikarzy Śledczych (*International Association of Investigative Journalists* – ICIJ) opublikowało, pod nazwą Panama Papers, bazę danych mało znanej, ale potężnej kancelarii prawnej Mossack Foncesa. Firma ta zarejestrowana w Panamie, prowadząca działalność za pośrednictwem biur znajdujących się w ponad 35 lokalizacjach na całym świecie, wyspecjalizowała się w tworzeniu firm fasadowych oraz struktur korporacyjnych, które mogły być wykorzystywane do ukrywania własności aktywów. Wyciek danych tej firmy, obejmujący prawie 40 lat jej działania i składający się z 11,5 mln dokumentów, uznawany jest za największy wyciek informacji wewnętrznych w historii. Analiza dokumentów, które wyciekły, ujawniła informacje na temat 214 000 spółek offshoringowych, powiązanych z osobami w ponad 200 krajach na świecie. Zdaniem śledczych, afera Panama Papers pokazała, że istnieje równoległy świat offshoringu, w którym osoby bogate cieszą się swobodą unikania przepisów, które uważają za niewygodne. Jeśli rządzący nie zlikwidują tego świata i pozwolą na ten równoległy zestaw zasad dla 1% zamożnych ludzi, którzy wiedzą, jak go wykorzystać, to porządek demokratyczny, charakterystyczny dla krajów zachodnich, jest zagrożony. Według ICIJ, problem dotyczy nie tylko podatków. Chodzi o wykorzystywanie spółek offshoringowych do okradania całych krajów z wartościowych aktywów, naruszania sankcji i wspierania organizacji przestępczych oraz obsługi piramid finansowych i koordynowania innych wyrafinowanych oszustw [Panama Papers..., 2017].



Przedstawione wyżej skutki funkcjonowania rajów podatkowych w gospodarce światowej mają charakter ekonomiczny. Oprócz nich, w literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na nie mniej ważne konsekwencje, a mianowicie te o charakterze społecznym:

- wzrost ubóstwa i wynikające z niego konsekwencje w postaci m.in. niskiego poziomu edukacji, pogorszenia stanu zdrowia i zapobiegania chorobom, zmniejszenia szans na godne życie i satysfakcjonującą pracę, wzrost frustracji ludności, a także wzrost przestępczości w społeczeństwie,
- rosnące poczucie niesprawiedliwości wśród obywateli – w sytuacji gdy osoby mniej zamożne oraz właściciele małych firm płacą uczciwie podatki, to obserwując działania zamożnych osób (w tym: prezydentów państw, dyplomatów, biznesmenów, sportowców, artystów, celebrytów czy też członków rodziny królewskiej), a przede wszystkim korporacji transnarodowych, tracą szacunek nie tylko do istoty płacenia podatków, ale także ogólnie do poszanowania prawa oraz instytucji państwa i rządów krajów. Rządy niektórych państw, jak wykazało Międzynarodowe Stowarzyszenie Dziennikarzy Śledczych (ICIJ), nie tylko nie przeciwdziałały, ale wspierały KTN i umożliwiały im niepłacenie podatków. Przykładowo wspomniana wcześniej firma Apple w Irlandii nie musiała płacić podatku w wysokości 12,5%. Z kolei, jak wynika z raportu zleconego przez związek zawodowy Unite, rządy subsydiowały rozwój monopolu, zezwalając firmie Amazon – gigantowi handlu elektronicznego – na zgłoszenie 8,2 mld funtów, pochodzących ze sprzedaży towarów zrealizowanej w Wielkiej Brytanii, w Luksemburgu, będącym rajem podatkowym [*Amazon shifts up to...*, 2021]. Inny przykład stanowi Starbucks w Holandii, który czerpał korzyści podatkowe w sposób nieuzasadniony od 2008 roku – nie płacił żadnych podatków przez 4 lata, firma Fiat w Luksemburgu zmniejszyła zaś bezpodstawnie swoje zobowiązania podatkowe o 20-30 mln euro od 2012 roku, osiągając w ten sposób korzyści podatkowe, a McDonald's w Luksemburgu nie płacił podatku korporacyjnego od europejskich i rosyjskich spółek zależnych przez ponad 8 lat (wartość niezapłaconego podatku szacowana jest na 500 mln dolarów) [Lénártová, 2020, s. 4]. Interesującym przypadkiem z tego punktu widzenia jest też firma Nike – ta światowa marka obuwia sportowego ulokowała kwotę 12,2 mld USD w celach podatkowych za granicą i zapłaciła zagranicznym rządów zaledwie 1,4% stawki podatku. Mechanizm stosowany przez firmę Nike polega m.in. na tym, że firma ta licencjonuje znaki towarowe swoich produktów spółkom zależnym, zlokalizowanym na Bermudach, a następnie za korzystanie z nich pobiera należne tantiemy. Co ciekawe, firma Nike, która prowadzi 1 142 sklepy detaliczne na całym świecie, nie prowadzi żadnego sklepu na Ber-

- mudach [*Offshore Shell...*, 2017, s. 14]. Analiza aktywów największych amerykańskich przedsiębiorstw, klasyfikowanych według przychodów brutto, znajdujących się na liście „Fortune 500”, pokazała, że 293 firmy (68%) z tej listy zgromadziły łącznie – o czym wcześniej wspomniano – ponad 2,6 bln dolarów, które były deklarowane jako „trwale reinwestowane” za granicą. Analiza ta pokazała również, że niektóre firmy przenoszą zyski za granicę znacznie bardziej agresywnie niż inne. Tylko cztery firmy, Apple, Pfizer, Microsoft i General Electric, odpowiadają za jedną czwartą całości<sup>9</sup>, a 30 firm z największą ilością środków pieniężnych ulokowanych za granicą odpowiada za ponad 1,76 bln dolarów. Firmy z listy „Fortune 500” mają łącznie 3 848 spółek zależnych zarejestrowanych w rajach podatkowych – najwięcej Goldman Sachs Group (905), następnie Morgan Stanley (619) i Thermo Fisher Scientific (199) [*Offshore Shell...*, 2017, s. 1 i 9];
- konsekwencje humanitarne – raje podatkowe pozbawiają najbiedniejsze kraje świata zasobów niezbędnych do walki z ubóstwem. Szacuje się, że ukrywanie w rajach podatkowych samych tylko aktywów finansowych może stanowić stratę dla dochodów publicznych krajów rozwijających się w wysokości około 120-160 mld dolarów rocznie. Jest to prawie trzykrotnie więcej niż szacowany koszt inwestycji rolniczych potrzebnych do osiągnięcia świata wolnego od głodu i dwanaście razy więcej niż koszt zakończenia globalnej katastrofy związanej z niedożywieniem, która każdego roku pochłania życie 2,3 mln dzieci [*How tax havens plunder...*, s. 5].

## Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonej w opracowaniu analizy, dotyczącej pozytywnych i negatywnych konsekwencji funkcjonowania rajów podatkowych w gospodarce światowej, można stwierdzić, że koszty i zagrożenia związane z istnieniem oaz podatkowych przewyższają efekty pozytywne. Przeprowadzona w opracowaniu analiza pokazała, że raje podatkowe i polityka promująca szkodliwą konkurencję podatkową tworzą niektórych „zwycięzców” i wielu „przegranych”. Globalne korporacje i ich udziałowcy, a także bardzo zamożne osoby fizyczne są wyraźnymi beneficjentami, natomiast „przegranymi” to ci, którzy doświadczają konsekwencji wynikających luk we wpływach podatkowych i wydatkach rządowych. Raje podatkowe bronią swoich racji, dążąc do tego by być

---

<sup>9</sup> Kwota ulokowana przez firmę Apple w 3 rajach podatkowych wynosiła 246 mld USD, Pfizer w 157 spółkach offshoringowych ulokował 198,9 mld USD, natomiast Microsoft w 5 zagranicznych podmiotach zależnych ulokował środki finansowe o wartości 142 mld USD [*Offshore Shell...*, 2017, s. 11].

postrzegany w kategoriach neutralnych kanałów, pomagających w rozwoju nie tylko rynków finansowych, ale też inwestycji w skali międzynarodowej. Jednakże, jak słusznie zauważył N. Shaxson [2019], „o ile korzyści dla zaangażowanych podmiotów prywatnych są oczywiste, to samo może nie być prawdą dla świata jako całości”. Wiele organizacji międzynarodowych (szczególnie zaś OECD) zwraca uwagę na to, że ukrywanie dochodów przez osoby fizyczne i przenoszenie przez korporacje transnarodowe zysków za granicę rodzi problemy, które stanowią realne zagrożenie dla stabilnego funkcjonowania i rozwoju współczesnych systemów gospodarczych opartych na wartościach demokratycznych. Podkreśla się, że nawet jeśli optymalizacja podatkowa jest technicznie legalna, to może ona szkodzić obywatelom, zmniejszając zdolność państwa do reagowania na ich potrzeby. Może utrzymywać nierówności i wzmacniać nierównowagę rozwojową. Ponadto coraz częściej akcentuje się, że w systemach demokratycznych raje podatkowe i stosowane przez nie praktyki utrwalają wzorce niesprawiedliwości podatkowej. Z kolei w systemach autorytarnych jest to narzędzie, które wzmacnia skorumpowane elity rządzące, stanowi również zagrożenie związane z umacnianiem zorganizowanej przestępczości i finansowaniem działalności terrorystycznej. Problemy wynikające z istnienia rajów podatkowych w gospodarce światowej stanowią silną motywację zarówno dla poszczególnych krajów, niebędących rajami podatkowymi, jak też organizacji międzynarodowych i instytucji, a także Unii Europejskiej do podejmowania określonych działań. Pomimo że w ostatnich latach poczyniono istotne postępy, to jednak jak dotąd wysiłki te okazują się niewystarczające, aby w pełni ten problem rozwiązać. Niska skuteczność działań wynika w dużej mierze z braku ponadnarodowej solidarności krajów w tym zakresie, w tym oporu krajów będących rajami podatkowymi, a także siły rynkowej korporacji transnarodowych, które stosując optymalizację podatkową, realizują interesy swoich akcjonariuszy.

## Bibliografia

- Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting* (2013), OECD, Paris.
- Alstadsaeter A., Johannesen N., Zucman G. (2019), *Tax Evasion and Inequality*, „American Economic Review”, Vol. 109(6), s. 2073-2103.
- Al-taie B.F.K., Flayyih H.H., Talab H.R., Hussein N.A. (2017), *The Role of Tax Havens in the Tax Revenue Development and Its Reflection on the Public Revenues of the Developing Countries: An Empirical Study in Iraq (2004-2014)*, „Mediterranean Journal of Social Sciences”, Vol. 8(2), s. 289-299.
- Amazon shifts up to £8.2bn of UK revenues to low-tax Luxembourg, report finds* (2021), „The Independent” z 10 września.

- Bullough O. (2019), *Moneyland: Why Thieves and Crookes Now Rule the World & How to Take it Back*, Profile Books Ltd.
- Burżacka M. (2011), *Raje podatkowe sposobem na legalną „optymalizację podatkową”*, „Zeszyty Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, t. XIV, s. 19-30.
- Chróścicki P., Gwóźdź, Kiereś A., Knap W, Sakowska A., Wojtowicz-Janicka K. (2012), *Optymalizacja podatkowa*, LEX a Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Corporations are laughing at the idea of paying taxes as nearly \$1 trillion goes offshore every year, researchers say*, „Fortune” z 27 lutego.
- Dharmapala D. (2023), *Overview of the Characteristics of Tax Havens*, University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law & Economics Research Paper, No. 975, s. 1-20.
- Folfas P. (2008), *Przenoszenie działalności gospodarczej do rajów podatkowych jako strategia zarządzania finansami korporacji transnarodowych: motywy, formy, korzyści i zagrożenia*, „Bank i Kredyt”, nr 12, s. 15-30.
- González-Miranda M., Khosa U., Liu, P., Schipke A. i Thacker N. (2013), *Offshore Financial Centers: To Be or Not to Be? [w:] Eastern Caribbean Economic and Currency Union – Macroeconomics and Financial Systems*, eds. A. Schipke, A. Cebotari, N. Thacker, IMF, Washington, s. 349-378.
- Guha K. (2006), *Globalisation. A Share of the Spoils: Why Policymakers Fear ‘Lumpy’ Growth May Not Benefit All*, „Financial Times”, 28 August.
- Henn M. (2013), *Tax Havens and the Taxation of Transnational Corporations*, Friedrich Ebert Stiftung, Berlin.
- Hines J.R. Jr. (2010), *Treasure Islands*, „Journal of Economic Perspectives”, Vol. 24(4), s. 103-126.
- How tax havens plunder the poor* (2013), [https://www.actionaid.org.uk/sites/default/files/publications/how\\_tax\\_havens\\_plunder\\_the\\_poor\\_2.pdf](https://www.actionaid.org.uk/sites/default/files/publications/how_tax_havens_plunder_the_poor_2.pdf).
- Infanti A.C. (2008), *Book Review of “Havens in a Storm: The Struggle for Global Tax Regulation”*, „Law & Society Review”, Vol. 42(3), s. 690-691.
- Ireland „robbing” European neighbours with low tax rate – Stiglitz. Nobel laureate says tariff by Apple didn’t confer advantage on Republic* (2020), „The Irish Times” z 15 czerwca, <https://www.irishtimes.com/business/economy/ireland-robbing-european-neighbours-with-low-tax-rate-stiglitz-1.4279638>.
- Ireland wins appeal in €13 billion Apple tax case. Case likely to be appealed again up to Europe’s highest court* (2020), „The Irish Times” z 15 lipca 2020 r., <https://www.irishtimes.com/business/economy/ireland-wins-appeal-in-13-billion-apple-tax-case-1.4305044>.
- James V.E. (2002), *Twenty-first Century Pirates of the Caribbean: How the Organization for Economic Cooperation and Development Robbed Fourteen CARICOM Countries of Their Tax and Economic Policy Sovereignty*, „University of Miami Inter-American Law Review”, Vol. 34(1).

- Langenmayr D., Zyska L. (2023), *Escaping the Exchange of Information: Tax Evasion Via Citizenship-by-investment*, „Journal of Public Economics”, Vol. 221.
- Lénártová G. (2020), *The Economic and Social Consequences of Tax Havens in the World*, SHS Web of Conferences 83 (01041).
- Lenz H. (2020), *Aggressive Tax Avoidance by Managers of Multinational Companies as a Violation of Their Moral Duty to Obey the Law: A Kantian Rationale*, „Journal of Business Ethics”, Vol. 165, s. 681-697.
- Li Y., Ma M. (2022), *Are Tax Havens and Offshore Financial Centers Cracked Down On? A Study on the International Standard of Exchange of Information on Request*, „Journal of Economics”, Vol. 97(7), s. 295-318.
- „Leprechaun economics” – Ireland's 26pc growth spurt laughed off as 'farcical' (2016), „Independent.ie” z 13 lipca 2016 r.
- Lipowski T. (2002), *Raje podatkowe – charakterystyka i sposoby wykorzystywania*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk.
- Listing of tax havens by the* (2018), Briefing, European Parliamentary Research Service, May.
- Mahau N. (2010), *The Damaging Effects of Tax Havens, A Focus on Sub-Saharan Africa*, Tilburg University, Tilburg.
- Nędzi D. (2020), *Raje podatkowe a optymalizacja podatkowa*, „Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne”, z.1, s. 14-27.
- Offshore Shell Games 2017. The Use of Offshore Tax Havens by Fortune 500 Companies* (2017), <https://itep.sfo2.digitaloceanspaces.com/offshoreshellgames2017.pdf>.
- Pach J. (2019), *Istota rajów podatkowych w kontekście optymalizacji podatkowej polskich firm*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, vol. 33(2), s. 142-159.
- Panama Papers – The Secrets of Dirty Money*, The Investigative Reporting Award 2017 Nominee, <https://www.europeanpressprize.com/article/panama-papers-secrets-dirty-money/>.
- Pawlak M. (2022), *Raje podatkowe i ich wykorzystanie przez zagraniczne korporacje działające na terenie Polski*, „Nowe Tendencje w Zarządzaniu”, t. 2, s. 21-49.
- Schulkes P. (2020), *Tax Avoidance, Its Effects, and Dutch Facilitation*, <https://www.7pillarsinstitute.org/tax-avoidance-its-effects-and-dutch-facilitation/>.
- Sharman J.C. (2006), *Havens in a Storm: The Struggle for Global Tax Regulation*, Cornell University Press, Ithaca.
- Shaxson N. (2019), *Tackling Tax Havens*, „Finance & Development”, September, s. 8-10.
- Sigler T., Martinus K., Iacopini I., Derudder B. (2020), *The Role of Tax Havens and Offshore Financial Centres in Shaping Corporate Geographies: An Industry Sector Perspective*, „Regional Studies”, Vol. 54(5), s. 621-633.
- Sullivan M.A. (2007), *Lessons From the Las War on Tax Havens*, „Tax Notes”, July 30.
- Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion* (2022), Congressional Research Service, January 6, R40623.

*Tax unfairness in the European Union. Towards greater solidarity in fighting tax evasion* (2020), Polish Economic Institute, Warsaw.

*The Death of Information Exchange Agreements* (2011), Tax Justice Network, 19 April,

*Towards Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices*, OECD Publishing, Paris 2000.

Weichenrieder A.J., Xu F. (2019), *Are Tax Havens Good? Implications of the Crackdown on Secrecy*, „Journal of Economics”, Vol. 127(2), s. 147-160.

Zolt E. (2015), *Tax Incentives: Protecting the tax base*, Paper for workshop on tax incentives and base protection New York, 23–24 April 2015, [https://www.un.org/esa/ffd/wpcontent/uploads/2015/04/2015TIBP\\_PaperZolt.pdf](https://www.un.org/esa/ffd/wpcontent/uploads/2015/04/2015TIBP_PaperZolt.pdf).

Zucman G. (2017), *How Corporations and the Wealthy Avoid Taxes (and How to Stop Them)*, „New York Times” z 10 listopada.

### **Adresy internetowe**

[www1] <https://fsi.taxjustice.net/> (dostęp: 11.08.2023).

[www2] <https://www.worlddata.info/tax-havens.php>. <https://taxfoundation.org/data/all/global/corporate-tax-rates-by-country-2022/#Changes> (dostęp: 17.08.2023).

[www3] <https://taxfoundation.org/data/all/global/corporate-tax-rates-by-country-2022/#Changes> oraz <https://tradingeconomics.com/country-list/personal-income-tax-rate> (dostęp: 18.08.2023).

## **5. Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) jako instrument polityki klimatycznej i handlowej a sektor stalowy w Unii Europejskiej**

*Mateusz Rybarz*

---

### **5.1. Wprowadzenie**

CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism), czyli mechanizm wyrównania cen na granicach, dotyczy surowców i półproduktów, których produkcja jest energochłonna i powoduje znaczne emisje dwutlenku węgla do atmosfery [European Commission, 2023]. Wprowadzany mechanizm ma na celu zapobieganie ucieczce emisji dwutlenku węgla do krajów, które stosują niższe standardy środowiskowe i klimatyczne [Ministerstwo Klimatu i Środowiska, 2023]. CBAM jest jednym z narzędzi, które mają pomóc w osiągnięciu założonej neutralności klimatycznej Unii Europejskiej do 2050 roku. To znaczący krok w kierunku stworzenia z UE międzynarodowego lidera polityki klimatycznej.

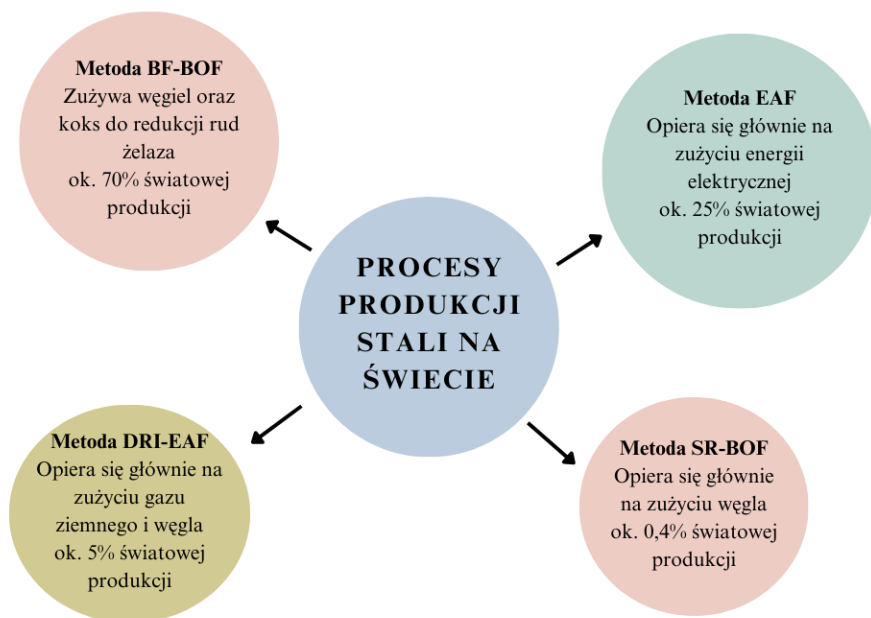
Sektor stalowy należy do grupy sektorów najbardziej narażonych na negatywne skutki wprowadzenia CBAM, który ma na celu zrównoważenie warunków konkurencji między producentami z UE a krajów trzecich pod względem kosztów emisji dwutlenku węgla. Wprowadzenie CBAM może mieć istotny wpływ na poziom i strukturę cen stali i produktów z niej wytworzonych, zarówno na rynku wewnętrznym, jak i zewnętrznym UE. Celem pracy jest przedstawienie CBAM jako instrumentu polityki klimatycznej, mającego na celu zwiększenie chęci redukcji emisji w UE i zapobieganie przenoszeniu emisji do krajów trzecich, oraz jako instrumentu polityki handlowej, mającego na celu ochronę przemysłu europejskiego przed nieuczciwą konkurencją. Rozdział ma na celu również identyfikację szans i zagrożeń wynikających z wprowadzenia CBAM dla sektora stalowego w UE, z uwzględnieniem jego specyfiki, struktury i sytuacji rynkowej.

## 5.2. CBAM jako instrument polityki klimatycznej Unii Europejskiej

Jednym z założeń polityki klimatycznej, czyli ochrony środowiska, jest korygowanie zjawiska określanego jako efekt zewnętrzny, który jest jedną z przyczyn zawodności mechanizmu rynkowego. Polega on na tym, że działalność jednego podmiotu (np. producenta lub konsumenta) wpływa na dobrostan innego podmiotu, który nie uczestniczy w tej działalności i nie otrzymuje za to żadnego wynagrodzenia [Stiglitz, 2004, s. 254-256]. Taki podmiot nazywany jest obserwatorem. Efekt zewnętrzny może być dodatni (np. gdy sadownik czerpie korzyści z zapyłania jego drzew przez pszczoły sąsiada) lub ujemny (np. gdy fabryka zanieczyszcza powietrze, wpływając negatywnie na zdrowie mieszkańców). Pojęcie efektu zewnętrznego zostało wprowadzone przez Alfreda Marshalla, a następnie rozwinięte przez jego ucznia Arthura Cecila Pigou [Boudreaux, Meiners, 2019]. Według Pigou, efekt zewnętrzny powoduje, że koszty ponoszone przez jedną osobę lub firmę różnią się od kosztów ponoszonych przez całe społeczeństwo. Oznacza to, że istnieją takie kwestie, które generują efekty zewnętrzne dla innych podmiotów, a które nie są uwzględniane w dobrowolnych transakcjach rynkowych [Pigou, 2017]. Pigou w takiej sytuacji proponuje nałożenie podatku korekcyjnego, zwanego także podatkiem Pigou. Celem nowego podatku jest zmniejszenie produkcji, co prowadzi do wzrostu cen (przy tej samej wielkości popytu), lub zmiana technologii produkcji, która także może powodować wzrost cen ze względu na konieczność inwestycji [Stiglitz, 2004, s. 265-266]. Patrząc na charakterystykę mechanizmu CBAM wraz z systemem ETS, można stwierdzić, że ma ona cechy podatku Pigou.

Produkcja stali jest szczególnym przypadkiem, gdyż w procesie produkcyjnym potrzebne są kopaliny oraz występuje wysoka energochłonność procesu produkcyjnego. Obecnie ok. 95% produkcji stali na świecie odbywa się za pomocą 2 głównych metod: metodą wielkiego pieca-zasadowego (BF-BOF) oraz metodą elektrycznego pieca łukowego (EAF). Natomiast metoda bezpośredniej redukcji żelaza połączona z piecami elektrycznymi (DRI-EAF) oraz metoda (SR-BOF), czyli redukcja wytapiania połączona z podstawowym piecem tlenowym, odpowiadają za ok. 5% produkcji stali na świecie [Safarian, 2023].



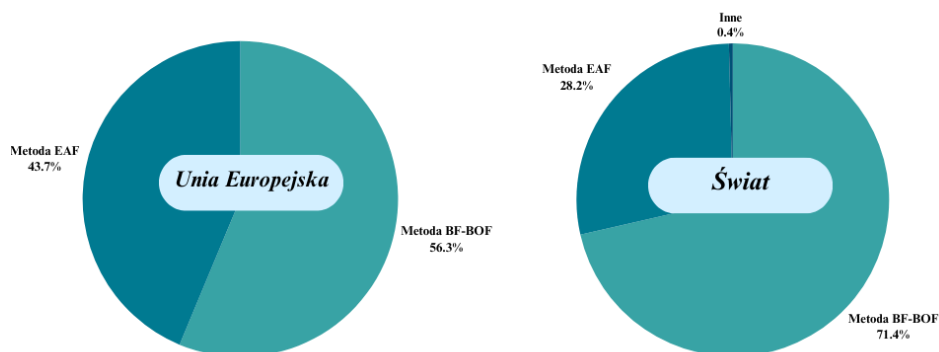


**Rysunek 1.** Metody produkcji stali na świecie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Safarian [2023].

Wskazane na rysunku 1 metody produkcji stali na świecie, zależnie od rodzaju paliwa lub energii używanej do przetwarzania rudy żelaza, wskazują jako najpopularniejszą metodę BF-BOF, która zużywa węgiel i koks i odpowiada za około 70% światowej produkcji stali. Metoda EAF, która opiera się głównie na energii elektrycznej, stanowi około 25% światowej produkcji. Pozostałe metody to DRI-EAF i SR-BOF, które wykorzystują gaz ziemny, węgiel lub oba te surowce. Dwie dominujące metody produkcji, czyli metoda BF-BOF oraz EAF, są także dominującymi metodami produkcji w Unii Europejskiej.

Rysunek 2 przedstawia dwa wykresy kołowe z podziałem na metody produkcji stali: EAF i BF-BOF. Pierwszy wykres dotyczy Unii Europejskiej, a drugi całego świata. W UE metoda EAF jest stosowana częściej niż na świecie (43,7% wobec 28,2%), a metoda BF-BOF jest stosowana rzadziej (56,3% wobec 71,4%). Metoda EAF jest bardziej przyjazna dla środowiska, ponieważ zużywa mniej węgla i koksu. Metoda BF-BOF jest tańsza i szybsza, ale emituje więcej dwutlenku węgla. Tak więc produkcja stali w Unii Europejskiej przed wprowadzeniem mechanizmu CBAM jest bardziej przyjazna klimatowi niż produkcja ogólnoświatowa.



**Rysunek 2.** Produkcja stali surowej według metody w Unii Europejskiej i na świecie w 2022 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: World Steel Association [2024].

Działania mające na celu pełne wprowadzenie CBAM wraz z wycofywaniem bezpłatnych uprawnień ETS powinny stymulować producentów z Unii Europejskiej do inwestowania w nowe, niskoemisyjne technologie produkcji, takie jak metoda EAF. Metoda EAF polega na wykorzystaniu energii elektrycznej do przetapiania złomu stalowego, co znacznie zmniejsza emisję CO<sub>2</sub> w porównaniu z tradycyjną metodą BF-BOF, opartą na redukcji rudy żelaza za pomocą węgla i koksu. Ponadto metoda EAF może być zasilana energią odnawialną, taką jak energia wiatrowa lub słoneczna, co dodatkowo zmniejsza ślad węglowy produkcji stali. Niemniej powoduje konieczność poniesienia dużych kosztów inwestycyjnych w obszarze energetyki. Producenci z UE powinni współpracować z innymi podmiotami, takimi jak dostawcy energii, operatorzy sieci, organy regulacyjne i instytucje finansowe, aby zapewnić odpowiednie warunki dla rozwoju metody EAF. W ten sposób producenci z UE będą mogli poprawić swoją efektywność energetyczną i środowiskową, a także zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku globalnym.

Unia Europejska, korzystając z instrumentu w postaci CBAM, staje się swoistym klubem klimatycznym [Smith, Overland, Szulecki, 2024], który ma na celu nie tylko ochronę własnego rynku i przemysłu, ale także promowanie globalnej transformacji niskoemisyjnej i wspieranie państw, które chcą podążać tą samą ścieżką. CBAM może być więc zarówno narzędziem nacisku, jak i zachęty dla krajów trzecich, w zależności od ich postawy wobec polityki klimatycznej UE. Tworząc klub klimatyczny, UE musi zmierzyć się z trudnościami, które się z tym wiążą, i zdawać sobie sprawę, że należy znaleźć równowagę między zachowaniem wpływu na kształt i cele polityki klimatycznej a uzyskaniem poparcia dla CBAM [Szulecki, Overland, Smith, 2022].

### 5.3. CBAM jako instrument polityki handlowej Unii Europejskiej

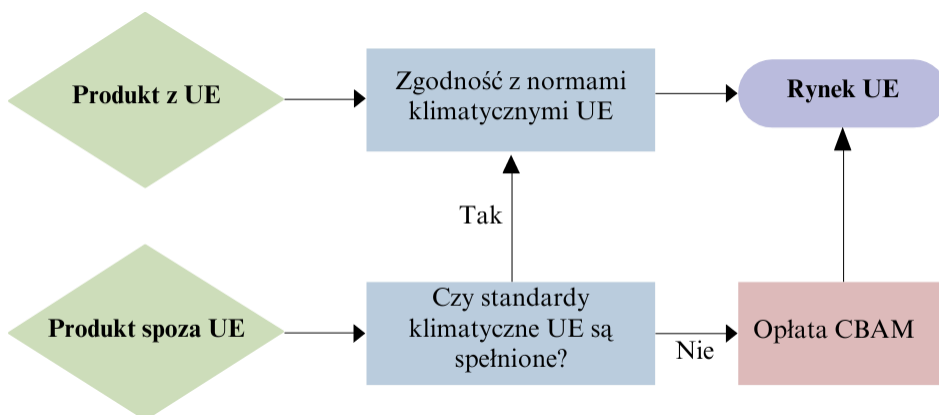
Mając na uwadze fakt, że nie wszystkie kraje na świecie wprowadzą tak drastyczne działania na rzecz klimatu jak Unia Europejska, CBAM można traktować jako instrument polityki handlowej. CBAM polega na nałożeniu opłaty na importowane do UE towary o wysokiej intensywności emisyjnej, równoważnej cenie uprawnień do emisji w ramach unijnego systemu handlu emisjami (ETS). W ten sposób UE chce zachęcić producentów z krajów trzecich do redukcji emisji i dostosowania się do unijnych standardów klimatycznych. Kraje Unii Europejskiej w 2022 roku importowały (z wyłączeniem handlu wewnątrzregionalnego) 48,1 mln ton stali, natomiast eksportowały 26 mln ton stali, stając się importerem netto [World Steel Association, 2024].

Wprowadzenie CBAM ma nie tylko na celu redukcję emisji dwutlenku węgla, ale także ochronę własnego rynku i przemysłu przed nieuczciwą konkurencją z krajów o niższych kosztach produkcji. Chiny w 2022 roku wyprodukowały 1,1 mld ton stali, co stanowiło 57% światowej produkcji i eksportowały 94,8 mln ton, co stanowiło 40% światowego eksportu [World Steel Association, 2024]. Taka sytuacja zagraża europejskiemu przemysłowi stalowemu, który jest kluczowy dla gospodarki i bezpieczeństwa UE, a także podważa wysiłki UE na rzecz redukcji emisji gazów cieplarnianych.

Wprowadzenie CBAM jako instrumentu polityki handlowej wydaje się konieczne, aby zapewnić uczciwe warunki konkurencji dla europejskich producentów stali i zmotywować producentów z krajów trzecich do zmniejszenia emisji związanych z produkcją stali. CBAM ma nałożyć opłatę na importowaną stal, która będzie równa cenie uprawnień ETS, co zrówna koszty produkcji i emisji stali w UE i poza nią. W ten sposób CBAM ma chronić europejski rynek i przemysł przed dumpingiem cenowym i emisyjnym. Choć wprowadzenie CBAM może obniżyć efektywność gospodarczą (alokacja kapitału i pracy), CBAM ma też wiele zalet. Zmniejszy import z krajów trzecich i zwiększy handel wewnątrz UE, co poprawi bezpieczeństwo państw UE w czasach kryzysu. CBAM może też wesprzeć sektor stalowy, mierzący się z wysokimi kosztami i emisjami dwutlenku węgla, które potrzebują kosztownej transformacji, aby zachować konkurencyjność na rynku europejskim. Dodatkowy dochód z CBAM posłuży do spłaty długu unijnego i dofinansowania planu odbudowy, który zwiększy działania proklimatyczne i wzrost gospodarczy w UE [Sosnowska, Pyrka, Jeszke, 2023].

Mechanizm CBAM wzbudza wiele kontrowersji na świecie, ponieważ Unia Europejska, wprowadzając CBAM, staje się pionierem w próbach znalezienia lepszej równowagi między handlem a ochroną środowiska i chce swoje pomysły eksportować na świat [Lamy, Pons, 2023]. Tymi działaniami szczególnie zaniepokojone są kraje słabiej rozwinięte, bojąc się negatywnego wpływu na swoje gospodarki [Chen, 2023]. Wprowadzenie CBAM może także spowodować spory na forum WTO, gdzie UE może zostać oskarżona o działania protekcyjniczne [Dobson, 2023].

Importerzy towarów z krajów o niższych standardach środowiskowych objęci mechanizmem muszą monitorować i sprawozdawać emisje „wbudowane” w te towary, mogą odliczyć od swoich obowiązków CBAM ceny węgla zapłacone w krajach pochodzenia towarów, jeśli będą dysponować odpowiednimi dowodami.



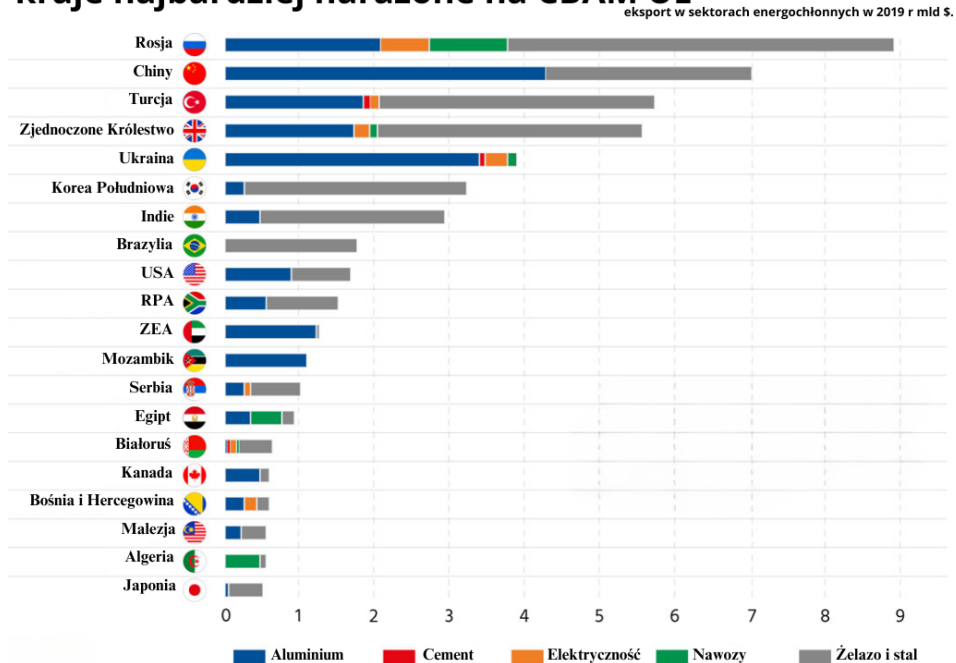
**Rysunek 3.** Zasada działania CBAM dla importerów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Si Jie Ng [2023].

Zgodnie z przyjętą zasadą działania mechanizmu CBAM, obowiązek weryfikacji będzie spoczywać na importerach towarów objętych mechanizmem. Dla handlu w granicach Unii Europejskiej nic się nie zmienia, gdyż obowiązuje wspólny rynek. Natomiast jeżeli produkt będzie pochodził z kraju, w którym normy klimatyczne wprowadzone w UE nie będą spełnione, wtedy importer jest zobowiązany do zakupu certyfikatu i dopiero po wyrównaniu ceny tak, aby odpowiadała cenie uprawnień do emisji w ramach EU ETS towar taki może trafić na rynek UE (rysunek 3).

Do najbardziej narażonych na działanie mechanizmu CBAM krajów należą: Rosja, Chiny, Turcja i Zjednoczone Królestwo (patrz rysunek 4).

## kraje najbardziej narażone na CBAM UE

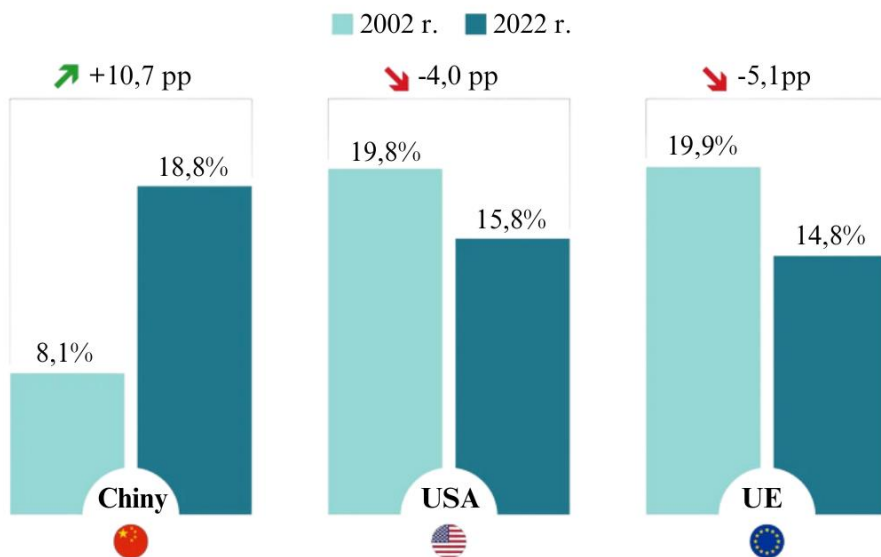


**Rysunek 4.** Eksport w sektorach energochłonnych do UE (mld \$)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Jha [2023].

Natomiast biorąc pod uwagę tylko sektor stalowy i utrzymujące się sankcje na Federację Rosyjską, to nowy mechanizm dotknie głównie Chiny, Turcję, Zjednoczone Królestwo, Indie czy też Brazylię.

Na obecnym etapie wdrażania ciężko stwierdzić, na ile wprowadzany mechanizm doprowadzi do sporów pomiędzy UE a krajami trzecimi. Niemniej można przewidywać, że takie spory będą występowały szczególnie na arenie WTO. Kanada i USA badają wprowadzenie podobnych mechanizmów, natomiast kraje BRICS wyrażają zaniepokojenie zastosowanym mechanizmem, twierdząc, że są one sprzeczne z zasadami WTO [Durán, 2023]. W Chinach mechanizm CBAM jest nawet postrzegany jako nowa bariera celna [Jha, 2023]. Wprowadzenie mechanizmu może doprowadzić do stosowania działań odwetowych przez gospodarki, które stracą na zaimplementowanym mechanizmie CBAM. Należy także wziąć pod uwagę słabnący potencjał gospodarczy Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej. Udział UE w globalnym PKB (PPP) spadł z 19,9% w 2002 roku do 14,8% w 2022 roku (patrz rysunek 5). Natomiast udział Chin znacznie wzrósł.



**Rysunek 5.** Udział w globalnym PKB (PPP) potęg gospodarczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Richter [2022].

W związku z powyższym, można zadać sobie pytanie, czy Unia Europejska ze swoim słabnącym globalnym znaczeniem jest w stanie narzucić takim potęgą, jak Chiny czy też USA, swoje normy dotyczące klimatu. Natomiast w przypadku wprowadzenia działań odwetowych, należy dokładnie wyliczyć opłacalność stosowania mechanizmu CBAM w obecnym kształcie.

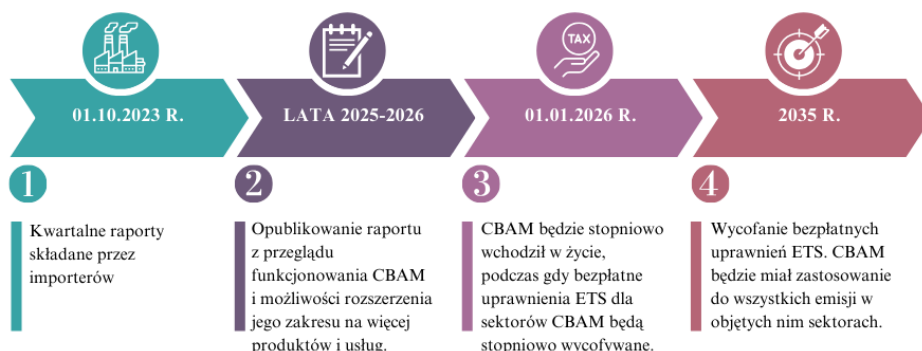
#### 5.4. Kwestie techniczne i administracyjne związane z wdrażaniem CBAM

Kwestie techniczne i administracyjne związane z wdrażaniem CBAM dotyczą sposobu, w jaki mechanizm ten wpływa na rynek informacji i koszty informacji dla podmiotów gospodarczych. Informacja jest towarem, usługą lub dobrem konsumpcyjnym, które ma swoją wartość i cenę. Koszty informacji obejmują koszty pozyskania, przetwarzania, przechowywania, dystrybucji i wykorzystania informacji [Sej-Kolasa, 2009]. W systemie CBAM informacja jest niezbędna do monitorowania, oceny i raportowania emisji gazów cieplarnianych oraz do płacenia opłat za te emisje w ramach mechanizmu. Wprowadzenie CBAM wiąże się z nowymi obowiązkami informacyjnymi dla importerów towarów objętych tym mechanizmem, co generuje dodatkowe koszty informacji. Z ekonomicznego punktu widzenia należy zatem przeanalizować, jak te koszty

wpływają na efektywność i konkurencyjność podmiotów gospodarczych, jak można je minimalizować lub kompensować oraz jakie są korzyści i koszty społeczne związane z CBAM

Wprowadzenie mechanizmu CBAM wymaga integracji różnych baz danych i platform elektronicznych, takich jak rejestry emisji, systemy handlu emisjami, systemy kontroli importu, systemy celne i podatkowe. Wymaga to zapewnienia bezpieczeństwa, niezawodności, aktualności i spójności danych, a także zapobiegania nadużyciom i oszustwom. W tym celu Komisja Europejska opracowała wiele rozwiązań technicznych i administracyjnych, takich jak rejestry przejściowy i ostateczny CBAM, Import Control System 2 (ICS2), systemy certyfikacji i weryfikacji, a także mechanizmy współpracy i wymiany informacji między organami kompetentnymi [European Commission, 2024].

Mechanizm CBAM został wprowadzony 1 października 2023 roku. Wdrażanie składa się z czterech etapów (patrz rysunek 4). Definitywny koniec wprowadzania mechanizmu jest przewidziany na 2035 rok.



**Rysunek 6.** Etapy wdrażania mechanizmu CBAM

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Naz Uzel [2023].

Wprowadzanie mechanizmu obejmuje następujące kroki [Kłaczyńska, Lewis, Zalewski, 2023; Rozporządzenie..., 2023],

- 1.10.2023 roku: Od tego dnia importerzy lub pośredni przedstawiciele celni muszą składać kwartałne sprawozdania o emisjach gazów cieplarnianych związanych z produkcją towarów importowanych, objętych CBAM. Sprawozdania te składa się za pomocą rejestru przejściowego CBAM, który jest narzędziem unijnym.
- Lata 2025-2026: W tym okresie Komisja Europejska ma opublikować raport z przeglądu funkcjonowania CBAM i możliwości rozszerzenia jego zakresu na więcej produktów i usług. Raport ten ma być oparty na danych zebranych

- z kwartalnych sprawozdań i konsultacjach z państwami członkowskimi, partnerami handlowymi i zainteresowanymi stronami.
- 1.01.2026 roku: Od tego dnia CBAM ma stopniowo wchodzić w życie, co oznacza, że importerzy będą musieli płacić opłatę za emisje gazów cieplarnianych związane z produkcją towarów importowanych, objętych CBAM. Jednocześnie bezpłatne uprawnienia do emisji w ramach systemu handlu emisjami (ETS) dla sektorów objętych CBAM będą stopniowo wycofywane.
  - 2035 rok: Do tego roku ma nastąpić całkowite wycofanie bezpłatnych uprawnień do emisji w ramach ETS dla sektorów objętych CBAM. CBAM będzie miał zastosowanie do wszystkich emisji w objętych nim sektorach.

## **5.5. Wyzwania, ograniczenia i perspektywy związane z CBAM**

Wprowadzenie mechanizmu CBAM wiąże się z wyzwaniami dla władz UE, podmiotów gospodarczych (także tych spoza UE) i konsumentów, ponieważ wymaga od nich dostosowania się do nowych obowiązków informacyjnych, płatności za emisje oraz zmian w warunkach konkurencji na rynku. Mechanizm stanowi wyzwanie także dla UE jako całości, ponieważ wymaga od niej zachowania spójności i zgodności z zasadami rynku wewnętrznego i zobowiązaniami międzynarodowymi [Hufbauer i in., 2022].

CBAM napotyka ograniczenia wynikające z niedostatecznej dostępności danych i informacji, zarówno na poziomie Unii Europejskiej, jak i na poziomie krajowym. Niekompletność danych i informacji utrudnia precyzyjną identyfikację rzeczywistego poziomu emisji związanych z produkcją towarów importowanych, co może skutkować zaniżeniem lub zawyżeniem opłaty CBAM. Ponadto brak danych i informacji utrudnia skuteczną weryfikację i kontrolę zgodności z zasadami CBAM, co może skutkować nadużyciami i oszustwami. Dodatkowo brak danych i informacji ogranicza zdolność do oceny wpływu oraz skuteczności CBAM, co z kolei może prowadzić do popełnienia błędów oraz wystąpienia nieprzewidzianych konsekwencji [Espa, Holzer, 2023].

Zastosowanie mechanizmu CBAM stwarza perspektywy dla podmiotów gospodarczych, zarówno w UE, jak i poza nią, ponieważ stymuluje je do inwestowania w technologie niskoemisyjne, poprawy efektywności energetycznej oraz zwiększenia innowacyjności i konkurencyjności. CBAM kreuje również możliwości dla właściwych organów, ponieważ pozwala im na lepsze monitorowanie i raportowanie emisji, zwiększenie dochodów budżetowych oraz poprawę współpracy i dialogu z partnerami handlowymi. CBAM daje także szanse



dla UE jako całości, ponieważ przyczynia się do osiągnięcia celów polityki klimatycznej, ochrony europejskiego przemysłu oraz promowania globalnego przywództwa i współpracy w dziedzinie klimatu.

## **Podsumowanie**

CBAM jest zaprojektowany jako uzupełnienie Europejskiego Systemu Handlu Emisjami (ETS), który ma cechy podatku Pigou, mającego na celu internalizację negatywnych efektów zewnętrznych, jakimi są zmiany klimatu spowodowane działalnością przemysłową człowieka. CBAM ma również na celu zrównoważenie warunków konkurencji między producentami z UE a krajów trzecich poprzez nakładanie opłat na importowane towary proporcjonalnych do emisji związanych z ich produkcją.

UE jest już liderem ochrony klimatu w sektorze stalowym, na co wskazuje większy udział ekologicznych technologii w produkcji stali. Jednakże wprowadzenie dodatkowego narzędzia w postaci CBAM może stymulować inwestycje w nowe niskoemisyjne technologie, poprawiając konkurencyjność i innowacyjność europejskiego przemysłu stalowego. Z drugiej strony wprowadzenie CBAM może wiązać się z wyższymi cenami na rynku europejskim, co może obniżyć popyt na stal i produkty z niej wytworzone, a także zwiększyć koszty dla konsumentów i innych sektorów gospodarki.

Wraz z wycofywaniem darmowych certyfikatów ETS dla sektora stalowego, konieczne jest wprowadzenie mechanizmu CBAM, aby zapobiec przenoszeniu emisji do krajów trzecich i utracie konkurencyjności przez europejskich producentów. Dodatkowy dochód z CBAM może posłużyć do spłaty długu unijnego i dofinansowania planu odbudowy, który ma na celu zwiększenie działań proklimatycznych i wzrostu gospodarczego w UE.

Wprowadzony mechanizm nie pozostaje bez kontrowersji na świecie, szczególnie wśród krajów, takich jak Chiny, Turcja czy Indie, które obawiają się utraty konkurencyjności na europejskim rynku stali. Wprowadzony mechanizm utrudni życie także europejskim importerom, którzy będą narażeni na dodatkowe koszty w związku z wyliczaniem emisyjności importowanych towarów. Należy także wziąć pod uwagę trudności związane z wprowadzeniem mechanizmu, głównie to, że w zglobalizowanym świecie mogą wystąpić problemy z dokładnym obliczeniem emisyjności, z uwzględnieniem różnic w metodach produkcji, źródłach energii i łańcuchach dostaw.

## Bibliografia

- Boudreaux D.J., Meiners R. (2019), *Externality: Origins and Classifications*, „Natural Resources Journal”, Vol. 59(1), s. 1-34.
- Chen E. (2023), *CBAM: Climate Change Savior or Protectionist Ploy?*, Chicago Policy Review (Online) [Preprint].
- Dobson N. (2023), *Climate Protection Versus Trade: Dilemmas for the EU* [in:] T. Rayner, K. Szulecki, A.J. Jordan, S. Oberthür (eds.), *Handbook on European Union Climate Change Policy and Politics*, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, Northampton, s. 367-382.
- Durán G.M. (2023), *Securing Compatibility of Carbon Border Adjustments with the Multilateral Climate and Trade Regimes*, „International & Comparative Law Quarterly”, Vol. 72(1), s. 73-103.
- Espa I., Holzer K. (2023), *From Unilateral Border Carbon Adjustments to Cooperation in Climate Clubs: Rethinking Exclusion in Light of Trade and Climate Law Constraints* [in:] J. Bäuml et al. (eds.), *European Yearbook of International Economic Law 2022*, Springer International Publishing (European Yearbook of International Economic Law), Cham, s. 389-410.
- European Commission (2023), *Carbon Border Adjustment Mechanism – European Commission*, [https://taxation-customs.ec.europa.eu/carbon-border-adjustment-mechanism\\_en](https://taxation-customs.ec.europa.eu/carbon-border-adjustment-mechanism_en) (dostęp: 16.02.2024).
- European Commission (2024), *Update: Technical Issues Related to the CBAM Transitional Registry and Import Control System 2 (ICS2) – European Commission*, [https://taxation-customs.ec.europa.eu/news/update-technical-issues-related-cbam-transitional-registry-and-import-control-system-2-ics2-2024-01-29\\_en](https://taxation-customs.ec.europa.eu/news/update-technical-issues-related-cbam-transitional-registry-and-import-control-system-2-ics2-2024-01-29_en) (dostęp: 16.02.2024).
- Hufbauer G.C., Schott J.J., Hogan M., Kim J. (2022), *EU Carbon Border Adjustment Mechanism Faces Many Challenges*, PIIE, <https://www.piie.com/publications/policy-briefs/eu-carbon-border-adjustment-mechanism-faces-many-challenges> (dostęp: 16.02.2024).
- Jha M. (2023), *Understanding the EU's CBAM: A Primer*, Hinrich Foundation, <https://www.hinrichfoundation.com/research/article/sustainable/eu-carbon-border-adjustment-mechanism/> (dostęp: 16.02.2024).
- Kłaczyńska Lewis K., Zalewski W. (2023), *Opublikowano zaktualizowaną wersję Rozporządzenia dotyczącego CBAM*, [https://www.ey.com/pl\\_pl/law/rozporzadzenie-cbam](https://www.ey.com/pl_pl/law/rozporzadzenie-cbam) (dostęp: 16.02.2024).
- Lamy P., Pon, G. (2023), *Environment and International Trade: The New European Posture*, „GREEN”, Vol. 3(1), s. 88-96.
- Ministerstwo Klimatu i Środowiska (2023), *Mechanizm dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO2 w okresie przejściowym*, Ministerstwo Klimatu i Środowiska, <https://www.gov.pl/web/klimat/mechanizm-dostosowywania-cen-na-granicach-z-uwzględnieniem-emisji-co2-w-okresie-przejsciowym> (dostęp: 13.02.2024).

- Naz Uzel S. (2023), *CBAM: EU Protectionism or Landmark Climate Policy*, Revolve, <https://revolve.media/features/cbam-eu-protectionism-or-landmark-climate-policy> (dostęp: 16.02.2024).
- Pigou A. (2017), *The Measurement of Changes in the Size of the National Dividend* (chapter VI) [w:] *The Economics of Welfare*, Routledge, New York.
- Richter F. (2022), *Infographic: China's Rise to Economic Superpower*, *Statista Daily Data*, <https://www.statista.com/chart/27688/chinas-share-of-global-gdp-vs-the-us-and-the-eu> (dostęp: 16.02.2024).
- Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2023/1773 z dnia 17 sierpnia 2023 r. ustanawiające zasady stosowania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/956 w odniesieniu do obowiązków sprawozdawczych do celów mechanizmu dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO<sub>2</sub> w okresie przejściowym (Tekst mający znaczenie dla EOG) (2023), [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2023/1773/oj/pol](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2023/1773/oj/pol) (dostęp: 16.02.2024).
- Safarian S. (2023), *To What Extent Could Biochar Replace Coal and Coke in Steel Industries?*, „Fuel”, Vol. 339, s. 127401.
- Sej-Kolasa M. (2009), *Ekonomiczny aspekt informacji w systemie zarządzania środowiskiem*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ekonomia”, vol. 79(5), s. 160-172.
- Si Jie Ng E. (2023), *EU Carbon Border Tax: Justice Matters*, *Seven Pillars Institute*, <https://sevenpillarsinstitute.org/eu-carbon-border-tax-justice-matters/> (dostęp: 16.02.2024).
- Smith I.D., Overland I., Szulecki K. (2024), *The EU's CBAM and Its "Significant Others": Three Perspectives on the Political Fallout from Europe's Unilateral Climate Policy Initiative*, „JCMS: Journal of Common Market Studies”, Vol. 62(2), s. 603-618.
- Sosnowska A., Pyrka M., Jeszke R. (2023), *Wprowadzenie podatku granicznego od emisji gazów cieplarnianych (CBAM) jako nowego instrumentu polityki klimatycznej UE i jego potencjalne skutki ekonomiczne dla Polski*, „Studia BAS”, Vol. 2(74), s. 145-170.
- Stiglitz J.E. (2004), *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szulecki K., Overland I., Smith I.D. (2022), *The European Union's CBAM as a de facto Climate Club: The Governance Challenges*, „Frontiers in Climate”, Vol. 4, <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fclim.2022.942583> (dostęp: 16.02.2024).
- World Steel Association (2024), *World Steel in Figures 2023*, [worldsteel.org](http://worldsteel.org), <https://worldsteel.org/steel-topics/statistics/world-steel-in-figures-2023/> (dostęp: 16.02.2024).

## **6. Wpływ polityki ekologicznej Unii Europejskiej na intensyfikację handlu peluletem drzewnym w Europie w latach 2012-2020**

*Krzysztof Dróżdź*

---

### **6.1. Wprowadzenie**

Wzrost znaczenia zrównoważonego rozwoju w procesach gospodarowania w krajach europejskich coraz częściej widoczny jest we wzorcach postępowania wśród podmiotów zajmujących się handlem biomasą, surowcami i półfabrykami pochodzącymi ze źródeł odnawialnych. Nikomu nie jest już nieznanym pojęciem peluletu i jego pozytywny wpływ na ograniczanie emisji gazów cieplarnianych w procesie współspalania z innymi stałymi paliwami ze źródeł nieodnawialnych. Aktualnie ważnym zagadnieniem staje się lepsze poznanie rynku peluletu drzewnego w celu doskonalszego dostosowania się producentów, handlowców i konsumentów do wymagań podmiotów rynkowych, zajmujących się obrotem peluletu. Lepsze rozumienie specyfiki handlu tym towarem może pomnożyć korzyści finansowe i ekologiczne płynące z tego procesu ekonomicznego. Wszystkie te zagadnienia możliwe są do przeanalizowania przy świadomości, że aspekty logistyczne tego rodzaju biomasy nadal nie są dopracowane we wszystkich krajach będących podmiotami handlu tym towarem. Rozwiązania tego problemu często dzielą kontrahentów, ponieważ główni importerzy peluletu drzewnego do Europy posługują się przede wszystkim transportem morskim, natomiast europejska infrastruktura transportowa przystosowana jest głównie do transportu drogowego i kolejowego. Jeżeli chodzi o aspekty technologiczne, to Europa gotowa jest na przyjęcie większych ilości tego towaru. Należy więc skupić się na niewiadomej, którą jest szybkość rozwoju handlu peluletem w Europie w najbliższych latach, ponieważ dynamizacja działań w tym obszarze będzie warunkować efekty środowiskowe na wiele przyszłych lat [Junginger, Sikkema, Faaij, 2009].

Badanie ujęte w rozdziale miało na celu pogrupowanie krajów należących do największych importerów peluletu drzewnego w Europie i wyłonienie z nich

grupy krajów o największej wartości importowanego pelletu w stosunku do wartości jego eksportu w ostatnich latach XXI wieku. W ten sposób próbowano ukazać wyraźne zależności jakie występowały na przestrzeni okresu badawczego w zmianach wartości handlu pelulem drzewnym, co ostatecznie miało pozwolić na zweryfikowanie następujących hipotez badawczych postawionych przez autora:

- W najbliższych latach europejski rynek pelletu będzie się dynamicznie rozwijał, co zwiększy zapotrzebowanie na import wśród globalnych importerów.
- Pellet drzewny jest bardzo istotnym elementem polityki energetycznej Danii, Holandii i Włoch.
- Zmiany na rynku pelletu drzewnego powiązane są z dynamiką rynku węgla drzewnego, a synergia ta ukazuje wzrost wykorzystania odnawialnych źródeł energii w Europie.

## 6.2. Przegląd literatury

Rozwój handlu i rynku pelletu drzewnego w Europie w ostatnich latach nabiera tempa, co widoczne jest nie tylko w ogólnodostępnych danych statystycznych, ale i w twórczości teoretyków wyspecjalizowanych w zakresie tej tematyki. Odnawialne źródła energii zyskują na znaczeniu, nie tylko ze względu na rosnący nacisk na zwiększenie ich udziału w rynkach z powodów politycznych, ale i ze względu na aspekty społeczne. Handel pelulem drzewnym, jak i rynek pelletu drzewnego może być analizowany nie tylko pod kątem polityki, ale również na podstawie możliwości podaźowych, problemów logistycznych, związku ze zrównoważonym rozwojem oraz rozwojem technologicznym [Goh i in., 2013].

Zaczynając od początku procesu produkcji pelletu drzewnego, rozważania autorów dotyczą jego wpływu na ekologię. Mimo że podczas procesu produkcji pelletu drzewnego do środowiska są emitowane związki odpowiedzialne za globalne ocieplenie i zakwaszanie, to jednak nadal produkcja ta jest istotna dla środowiska naturalnego ze względu na wypieranie przez biomasę paliw kopalnych w procesach uzyskiwania energii. Produkcja pelletu skumulowana jest w paru rejonach Europy, a największe ilości tego towaru dostarczane są na rynek w miejscach, w których lesistość jest duża, a gęstość zaludnienia mała [Molayudego, Selkimäki, González-Olabarria, 2014]. Produkcja pelletu z trocin jest mniej szkodliwa dla środowiska niż jego produkcja z wałków drewna okrągłego, co ma istotny wpływ na racjonalne gospodarowanie zasobami naturalnymi [Pergola i in., 2018]. Pellet można tworzyć nie tylko z surowca, ale i z odpadów poprodukcyjnych przemysłu drzewnego i rolniczego. Ponadto niektórzy autorzy

twierdzą, iż wykorzystanie różnych rodzajów pelletu do różnych procesów sprawia, iż gospodarowanie tym wyrobem staje się ekonomiczne i korzystniejsze dla środowiska [Miranda i in., 2015]. Magdziarz i Wilk [2012] twierdziły, iż biomasa, a w tym pellet drzewny, mają wysoką wartość opałową i małą szkodliwość dla środowiska naturalnego, ale na drodze do jej pełnego wykorzystania w gospodarce stoją problemy z jej dostępnością, przechowywaniem i zachowaniem ciągłości dostaw. Pellet drzewny jest dla Unii Europejskiej głównym składnikiem potrzebnym do osiągnięcia celów polityki ekologicznej poprzez użycie biomasy podczas procesów energetycznych [Kumeh, Ramcilovic-Suominen, 2023]. Unia jest też pośrednio odpowiedzialna za procesy wylesiania krajów tropikalnych, co stanowi ważny problem w rozważaniach na temat słuszności dalszego rozwoju rynku i handlu peluletem drzewnym.

Analizę handlu peluletem drzewnym, jak i rynku pelletu drzewnego przeprowadzali na przestrzeni ostatnich lat m.in. Sikkema i in. [2009], Goh i in. [2013], Goetzl [2015], Schipfer i in. [2020] oraz Bui-Duy i in. [2023]. Niektórzy z wyżej wymienionych autorów rozważali scenariusz dwukrotnego powiększenia się zapotrzebowania na pellet w krajach europejskich do 2030 roku, co przy spadkowej tendencji produkcji może doprowadzić do dużego wzrostu importu, a biorąc pod uwagę niepewną sytuację rynku rosyjskiego głównymi dostawcami pelletu drzewnego mogą stać się Stany Zjednoczone i Kanada. Kanada zмага się jednak z krajowym rynkiem energetycznym i próbami ograniczenia importu paliw i biomasy ze Stanów Zjednoczonych, co pośrednio wpływa na jej większy eksport ze Stanów Zjednoczonych do Europy. Rynek pelletu drzewnego zależny jest od wielu ekonomicznych czynników twórczych, ale i środowiskowych, takich jak dostępność zasobów, charakterystyka geograficzna źródła zasobów czy klimat. Ponadto autorzy ci w swoich pracach stwierdzili, że mimo ogólnej wiedzy, nie ma kompleksowych badań, które wyodrębniłyby dokładnie poszczególne rynki pelletu drzewnego i ich powiązania z czynnikami politycznymi i rynkowymi. Rozważali oni również fakt, że wartość pelletu drzewnego jest mniejsza od wartości węgla kamiennego, niezależnie od wyższych kosztów przechowywania i zabezpieczania, dochodząc do konkluzji, iż obecnie najlepszym rozwiązaniem jest połączenie transportu węgla i pelletu, co przyczyni się do tymczasowego zniwelowania problemów z brakiem odpowiedniej infrastruktury logistycznej do transportu biomasy transportowanej w tak znacznych ilościach. Doszli oni do wniosków, że ceny pelletu drzewnego u największych importerów tego towaru w Europie kształtowały się od 2012 roku bardzo podobnie, przyjmując niemal takie same wartości, jednak z biegiem lat kraje kształtujące swoje rynki pelletu poróżniły się w tym aspekcie, co doprowadziło do zróżnicowania cen w poszczególnych krajach europejskich, zwiększenia amplitudy ceny w skali roku

i sezonowości wielkości cen na ten towar. W swoich badaniach autorzy stosowali głównie analizę danych statystycznych i przewagę kosztów komparatywnych pomiędzy głównymi eksporterami i importerami pelletu drzewnego.

Inni autorzy skupiali się głównie na sposobach innowacji magazynowania i zabezpieczania pelletu drzewnego. Pellet drzewny przechowywany w dużych ilościach podatny jest na wysokie temperatury i nieraz poddaje się procesowi samozapłonu. Generuje to koszty w postaci czujników i pojemników na biomasę dla przedsiębiorstw handlowych, które drastycznie zwiększają ilość transportowanego pelletu drzewnego [Dafnomilis i in., 2018]. Zastanawiano się również nad psychologicznymi i społecznymi aspektami zainteresowania pelulem drzewnym w gospodarstwach domowych. Większe koszty ponoszone przez gospodarstwa w przypadku użytkowania kotłów na pellet powodują barierę poznawczą, którą powinno się pokonać nie poprzez normy i wartości, a poprzez zmniejszenie kosztów i zwiększenie niezawodności takiego sposobu pozyskiwania energii cieplnej przez indywidualnych konsumentów [Sopha, Klöckner, 2011].

### 6.3. Metodyka

Autor w celu przeprowadzenia badania wykorzystał metodę analizy danych statystycznych oraz dokonał przeglądu literatury przedmiotu. Dane zostały pozyskane głównie ze źródeł elektronicznych, takich jak Food and Agriculture Organization of the United Nations, dla okresu badawczego rozpoczynającego się w 2012 roku, a kończącego w 2020 roku. Dotyczyły one sumarycznej wartości eksportu i importu pelletu drzewnego dla wszystkich krajów europejskich, jak i wartości eksportu i importu pelletu drzewnego dla poszczególnych krajów z wyodrębnionej grupy badawczej. Źródła takie odznaczały się homogenicznością i prawidłowością pozyskiwanych danych, dodatkowo wszystkie dane były reprezentowane przez jedną jednostkę wartości (dolary). Wyjątek stanowiły dane produkcyjne reprezentowane przez jednostkę masy (megatony).

Badanie wartości eksportu i importu poszczególnych towarów z odnawialnych źródeł energii zostało przeprowadzone dla grupy reprezentacyjnej wyodrębnionej spośród głównych importerów pelletu drzewnego w Europie w czasie trwania okresu badawczego. Krajami tymi były Austria, Belgia, Dania, Francja, Niemcy, Włochy, Holandia i Szwecja. Wszystkie te kraje należały w trakcie badania do Unii Europejskiej, posługiwały się jedną walutą, jak i były członkami OECD. Większość tych krajów odznaczała się również wysoką wartością eksportu pelletu drzewnego w skali roku.

Pierwszym etapem badania było porównanie relacji wartości eksportu i importu pelletu drzewnego dla poszczególnych krajów w skali roku z wartością sumaryczną eksportu i importu dla całej Europy w skali roku. Następnie wyodrębniono tendencje wartości eksportu i importu pelletu drzewnego dla poszczególnych krajów grupy badawczej w skali roku. Na tym etapie ukazano również trendy produkcyjne pelletu drzewnego dla krajów należących do badanej grupy, które miały ukazać zależność pomiędzy wartością importu i eksportu pelletu drzewnego a produkcją tego towaru dla poszczególnych analizowanych krajów. Wielkości produkcji pelletu drzewnego były ściśle powiązane z wielkościami popytu na przetworzoną biomasę, zatem badanie tej wielkości było potrzebne w celu lepszego zrozumienia trendów zmiany wartości eksportu i importu pelletu drzewnego w badanych krajach, w których polityka nastawiona jest na zwiększanie ilości domieszek biomasy w przemyśle ciepłowniczym i energetycznym w Europie [Mola-Yudego, Selkimäki, González-Olabarria, 2014]. W tym celu została wykorzystana analiza danych statystycznych.

W drugim etapie analizy zaprezentowano wiele danych dotyczących wartości importu i eksportu towarów ogółem rocznie w krajach badanych w trakcie okresu badawczego, prezentację zwieńczono wyszczególnieniem zależności pomiędzy tymi danymi. Pokazano i opisano również dynamikę wartości importu i eksportu węgla drzewnego w skali roku wśród największych importerów pelletu drzewnego w Europie. W celu dokładniejszego ukazania zjawisk zachodzących pomiędzy przedstawionymi wartościami obliczono współczynniki korelacji rang Spearmana dla par zmiennych w kontekście poszczególnych badanych krajów:

- wskaźnik handlu dobrami – wartość eksportu i wartość eksportu pelletu,
- wartość eksportu pelletu i wartość eksportu węgla drzewnego,
- wskaźnik handlu dobrami – wartość importu i wartość importu pelletu,
- wartość importu pelletu i wartość importu węgla drzewnego.

Zastosowano współczynnik korelacji rang Spearmana. Obliczany był na podstawie rang poszczególnych wartości w zbiorze badanych zmiennych [Akoglu, 2018]. Powszechnie znany wzór na obliczanie współczynnika korelacji rang Spearmana wykorzystany w obliczeniach został ukazany poniżej [Spearman, 1904]:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

gdzie  $r_s$  to współczynnik korelacji Spearmana,  $d_i^2$  to kwadraty różnic pomiędzy rangami odpowiadających sobie wartości cech,  $n$  to liczba par danych.

W ostatniej części badania utworzono wykresy przedstawiające wizualnie tendencje wartości importu pelletu drzewnego i wielkości jego produkcji w kra-



jach z grupy o największej przewadze wartości importu nad wartością eksportu pelletu drzewnego wśród jego największych importerów w Europie: Holandii, Belgii i Danii.

## 6.4. Wyniki

**Tabela 1.** Roczna wartość eksportu pelletu drzewnego

Roczna wartość eksportu [mld dolarów]								
2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1,17	1,60	1,72	1,40	1,34	1,56	2,04	2,34	2,46

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/FT>

**Tabela 2.** Roczna wartość importu pelletu drzewnego

Roczna wartość importu [mld dolarów]								
2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1,63	2,27	2,51	2,42	2,44	2,71	3,40	3,77	3,69

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/FT>

W 2014 roku w Europie doszło do wzrostu wartości eksportu pelletu drzewnego, po którym nastąpił spadek trwający do 2016 roku. Od 2017 roku wartość eksportu pelletu w Europie rosła nieprzerwanie do 2020 roku (tabela 1). W przypadku wartości importu wzrost trwał do 2015 roku, po czym wartość ta po spadku rosła do 2020 roku, gdzie doszło do kolejnego obniżenia wartości tej zmiennej (tabela 2).

**Tabela 3.** Roczna wartość eksportu pelletu drzewnego największych importerów pelletu drzewnego w Europie

Kraj	Roczna wartość eksportu [mld dolarów]								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Austria	0,123	0,148	0,145	0,124	0,133	0,152	0,203	0,194	0,192
Belgia	0,008	0,061	0,025	0,018	0,029	0,040	0,067	0,060	0,076
Dania	0,011	0,029	0,032	0,011	0,031	0,054	0,128	0,194	0,243
Francja	0,021	0,039	0,033	0,039	0,040	0,045	0,053	0,032	0,024
Niemcy	0,194	0,205	0,202	0,150	0,094	0,126	0,176	0,192	0,182
Włochy	0,002	0,003	0,004	0,004	0,005	0,006	0,005	0,004	0,003
Holandia	0,033	0,041	0,149	0,044	0,035	0,037	0,055	0,057	0,048
Szwecja	0,038	0,033	0,050	0,041	0,037	0,032	0,027	0,023	0,026

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/FT>

Analiza danych statystycznych wykazała, że kraje należące do największych importerów pelletu w Europie różnią się od siebie wyraźnie wartością rocznego eksportu pelletu (tabela 3). Do krajów, w których zanotowano najwyższy wzrost wartości eksportu pelletu, należała Austria oraz Dania. Dania w trakcie trwania okresu badawczego znacząco zwiększyła wartość eksportu pelletu w ostatnich latach badania w stosunku do lat rozpoczynających okres badawczy. W 2020 roku suma wartości eksportu pelletu drzewnego w tym kraju wynosiła 0,243 mld dolarów, co stanowiło około 10% ogólnej wartości eksportu pelletu w tym roku w Europie. Austria w ostatnim roku badania wyeksportowała pellet o łącznej wartości 0,192 mld dolarów, czyli niemal 8% wartości eksportowanego w tym roku pelletu w Europie (tabela 1). Taki sam procent wartości pelletu dostarczyły w tym roku na rynek europejski Niemcy, utrzymując swoją pozycję na tym rynku. Pozostałe kraje nie wykazywały wartości odbiegających od średnich wartości eksportu pelletu wyliczonych dla tych krajów w czasie trwania okresu badawczego, dlatego nie zostały uwzględnione w rozważaniach.

**Tabela 4.** Roczna wartość importu pelletu drzewnego największych importerów pelletu drzewnego w Europie

Kraj	Roczna wartość importu [mld dolarów]								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Austria	0,057	0,092	0,081	0,067	0,068	0,074	0,075	0,065	0,068
Belgia	0,180	0,169	0,128	0,173	0,155	0,180	0,192	0,175	0,203
Dania	0,352	0,406	0,423	0,320	0,298	0,445	0,611	0,542	0,425
Francja	0,008	0,026	0,048	0,040	0,056	0,058	0,072	0,106	0,098
Niemcy	0,065	0,119	0,092	0,076	0,074	0,078	0,078	0,065	0,053
Włochy	0,282	0,451	0,494	0,331	0,318	0,362	0,483	0,570	0,375
Holandia	0,198	0,091	0,089	0,025	0,022	0,036	0,070	0,178	0,412
Szwecja	0,087	0,117	0,083	0,046	0,038	0,039	0,063	0,072	0,019

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/FT>

**Tabela 5.** Roczna produkcja pelletu drzewnego największych importerów pelletu drzewnego w Europie

Kraj	Roczna produkcja [Mt]								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Austria	0,89	0,96	0,95	1,00	1,07	1,23	1,35	1,44	1,54
Belgia	0,37	0,39	0,40	0,32	0,40	0,50	0,66	0,65	0,74
Dania	0,10	0,09	0,09	0,15	0,15	0,18	0,18	0,18	0,18
Francja	0,68	0,89	1,05	0,95	1,15	1,35	1,45	1,60	1,70
Niemcy	2,25	2,21	2,08	2,00	1,93	2,25	2,42	2,82	3,10
Włochy	0,30	0,40	0,45	0,45	0,40	0,40	0,45	0,45	0,40
Holandia	0,30	0,23	0,28	0,27	0,25	0,24	0,30	0,30	0,31
Szwecja	1,20	1,51	1,58	1,66	1,74	1,74	1,64	1,70	1,90

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/FT>

Produkcja pelletu drzewnego w Austrii w badanym okresie rosła niemal nieprzerwanie. Wartość eksportu w tym kraju osiągnęła swoje maksimum w 2018 roku, a wartość importu w 2014 roku. Zarówno eksport, jak i import utrzymywały wartość stabilną (tabela 4). Wartość eksportu wzrastała proporcjonalnie do wzrostu produkcji (tabela 5). Austria eksportowała pellet o coraz większej wartości, przy czym wartość eksportu była większa od wartości importu niemal o połowę. Wartość eksportu pelletu w Belgii osiągnęła jeden wyróżniający wzrost wartości w badanym okresie, a wystąpiło to w 2013 roku. Wartość importu pelletu drzewnego w tym kraju znacznie przewyższała wartość eksportu i rosła w badanym okresie proporcjonalnie do wzrostu produkcji. W Danii produkcja pelletu była najniższa spośród badanych krajów i nie wykazano w badanym okresie niestabilności produkcji. Wartość eksportu w tym kraju była o wiele niższa od wartości importu. W 2018 roku doszło do dużego wzrostu tej wartości. Dania importowała pellet o największej wartości w stosunku do pozostałych badanych krajów. Wartość eksportu i importu we Francji była podobna, jednak na końcu okresu badawczego wartość importu przewyższała wartość eksportu prawie czterokrotnie. Wielkość produkcji we Francji rosła stale przez cały okres badawczy. W Niemczech wartość eksportu rozpoczęła badany okres od wartości najwyższej wśród badanych krajów, w 2016 roku wartość ta spadła, jednak wróciła do stanu początkowego w ostatnich latach trwania badania. Spadek ten pokrył się ze spadkiem produkcji pelletu w tym kraju, która oprócz 2016 roku wzrastała. Wartość importu w Niemczech w badanym okresie była co najmniej 2 razy niższa od wartości eksportu. Wartość importu w tym kraju osiągnęła maksimum w 2013 roku, poza tym rokiem utrzymywała się na podobnym poziomie. Włochy osiągnęły jedne z najmniejszych wartości eksportu pelletu wśród badanych krajów. Wartość ta utrzymywała się na podobnym poziomie przez cały okres badawczy w przeciwieństwie do wartości importu, która znacznie przewyższyła wartość eksportu tego towaru. Wartość importu na końcu okresu badawczego była większa od jej początkowej wartości niemal o 30%. Najwyższa wartość importu wystąpiła we Włoszech w 2019 roku. Produkcja pelletu drzewnego we Włoszech utrzymywała się na stałym poziomie. Holandia eksportowała pellet o podobnej wartości przez cały okres badawczy, z wyjątkiem 2014 roku, w którym zaobserwowano jej znaczny wzrost. Wartość importu w tym kraju silnie fluktuowała, osiągając wysoką wartość w 2012 roku, spadając w środku badanego okresu i kończąc ten okres najwyższą wartością znacznie odbiegającą od lat poprzednich. Produkcja pelletu w tym kraju oscylowała na stabilnym poziomie w trakcie trwania całego okresu badawczego. Szwecja była drugim krajem zaraz za Niemcami produkującym największe ilości pelletu drzewnego w całym okresie trwania badania, przy czym w porównaniu do Au-

stria i Niemiec wartość eksportu pelletu w tym kraju w badanym okresie była niższa. Wartość ta spadała w końcowych latach badania. Wartość importu w Szwecji rozpoczęła badany okres od wartości wyższych niż na jego końcu.

**Tabela 6.** Wskaźnik handlu dobrami – eksport pelletu drzewnego największych importerów pelletu drzewnego w Europie

Kraj	Wskaźnik handlu dobrami – eksport [mld dolarów]								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Austria	167,0	174,8	178,5	152,6	151,8	169,0	185,0	178,3	168,7
Belgia	446,8	469,1	471,3	396,5	397,8	431,7	468,7	447,6	421,2
Dania	106,3	110,6	111,0	94,9	94,3	101,4	108,9	110,4	107,3
Francja	568,7	582,5	583,0	506,0	499,5	537,0	582,3	572,6	488,1
Niemcy	1 404,9	1 448,4	1 495,7	1 320,0	1 326,3	1 445,8	1 562,7	1 492,1	1 375,9
Włochy	501,7	520,4	530,3	455,9	460,6	509,1	551,4	539,7	499,0
Holandia	655,2	670,8	673,0	571,0	569,7	653,4	726,9	707,7	673,2
Szwecja	172,4	167,9	165,0	140,2	139,2	153,4	166,2	161,0	155,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://data.oecd.org/trade/trade-in-goods.htm#indicator-chart>

Wartość eksportu towarów w Austrii utrzymywała się na stabilnym poziomie w czasie trwania całego okresu badawczego (tabela 6). Średnio w Austrii wartość eksportu towarów wynosiła 169,5 mld dolarów, a największa amplituda tej wartości w okresie badawczym wynosiła 33,2 mld dolarów. Wartość eksportu towarów w Belgii wynosiła średnio 439,0 mld dolarów. Dania reprezentowała grupę badawczą jako kraj o najniższej wartości eksportu towarów. Wartość eksportu towarów we Francji w ostatnim roku trwania badania spadła o niemal 15% w stosunku do roku poprzedniego, czyli 2019 roku. Sytuacja z Francji powtórzyła się analogicznie w przypadku Niemiec, gdzie spadek w ostatnim roku w stosunku do poprzedniego wynosił niecałe 8%. Niemcy reprezentowały grupę największych importerów pelletu jako kraj o największej wartości eksportowanych dóbr towarowych, a średnia tych wartości rocznych wynosiła w trakcie trwania okresu badawczego 1449,7 mld dolarów. Wszystkie kraje reprezentujące grupę największych importerów pelletu w Europie wykazały zmniejszenie wartości eksportu towarów w 2015 roku w stosunku do roku poprzedniego.

Belgia w trakcie trwania okresu badawczego eksportowała węgiel drzewny o największej wartości spośród całej grupy badawczej (tabela 7). Średnia wartość eksportowanego węgla drzewnego z tego kraju pomiędzy 2012 rokiem a 2020 rokiem wynosiła 0,0308 mld dolarów. W Danii w przeciągu całego okresu badania doszło do dwóch wzrostów wartości eksportowanego węgla drzewnego w stosunku do średniej wartości z całego okresu badawczego, która wynosiła 0,0018 mld dolarów. Były to lata 2015 i 2018. Włochy eksportowały węgiel drzewny o najmniejszej wartości spośród wszystkich krajów branych pod uwagę w badaniu, a średnia wartość eksportowanego przez ten kraj węgla drzewnego

wynosiła 0,0008 mld dolarów. W Holandii zaobserwowano ciągły wzrost wartości eksportowanego węgla drzewnego na przestrzeni lat w trakcie trwania badania. Wartość węgla drzewnego eksportowanego w tym kraju na końcu okresu badawczego wynosiła niemal 250% wartości z 2012 roku. Pozostałe kraje z grupy głównych importerów pelletu drzewnego w Europie wykazywały stabilną wartość eksportu węgla drzewnego.

**Tabela 7.** Roczna wartość eksportu węgla drzewnego największych importerów pelletu drzewnego w Europie

Kraj	Roczna wartość eksportu [mld dolarów]								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Austria	0,0017	0,0014	0,0014	0,0005	0,0015	0,0018	0,0016	0,0015	0,0013
Belgia	0,0277	0,0292	0,0321	0,0315	0,0351	0,0326	0,0317	0,0257	0,0320
Dania	0,0012	0,0015	0,0015	0,0028	0,0017	0,0017	0,0026	0,0015	0,0015
Francja	0,0103	0,0130	0,0132	0,0107	0,0109	0,0075	0,0067	0,0083	0,0089
Niemcy	0,0146	0,0135	0,0147	0,0156	0,0175	0,0209	0,0275	0,0239	0,0315
Włochy	0,0013	0,0012	0,0010	0,0008	0,0006	0,0005	0,0005	0,0006	0,0007
Holandia	0,0105	0,0136	0,0150	0,0180	0,0187	0,0218	0,0274	0,0258	0,0258
Szwecja	0,0017	0,0013	0,0020	0,0017	0,0013	0,0016	0,0013	0,0012	0,0012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://euracoal.eu/library/coal-market-reports/>

**Tabela 8.** Współczynnik korelacji pomiędzy zmiennymi analizowanymi w badaniu

Kraj	Współczynnik korelacji	
	Wskaźnik handlu – eksport i wartość eksportu pelletu	Wartość eksportu pelletu i wartość eksportu węgla drzewnego
Austria	0,70	0,06
Belgia	0,20	0,05
Dania	0,30	0,03
Francja	0,10	-0,26
Niemcy	0,48	-0,50
Włochy	0,10	-0,75
Holandia	0,72	0,45
Szwecja	0,00	0,91

Źródło: Opracowanie własne.

Współczynnik korelacji pomiędzy wartością eksportowanych towarów a wartością eksportowanego pelletu w Austrii wynosił 0,70, zatem wartości te korelowały ze sobą silnie dodatnio (tabela 8). Silna ujemna korelacja wystąpiła pomiędzy wartością eksportowanego pelletu a wartością eksportowanego węgla drzewnego w przypadku Włoch. Badanie wykazało, że wartość eksportowanych towarów w Holandii silnie dodatnio koreluje z wartością eksportowanego pelletu w tym kraju. Dla Szwecji wykazano największą korelację dodatnią dla wartości eksportowanego pelletu i wartości eksportowanego węgla drzewnego.

**Tabela 9.** Wskaźnik handlu dobrami – import pelletu drzewnego największych importerów pelletu drzewnego w Europie

	Wskaźnik handlu dobrami – import [mld dolarów]								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Austria	179,3	182,8	182,0	155,8	157,6	176,4	194,0	184,2	172,1
Belgia	439,5	451,6	452,1	375,5	379,7	411,0	455,3	429,1	396,3
Dania	91,4	97,5	99,2	85,2	84,2	92,3	102,1	97,9	97,2
Francja	674,7	684,6	678,4	571,0	566,2	621,1	677,6	656,4	580,3
Niemcy	1 157,7	1 182,8	1 207,9	1 047,4	1 051,0	1 162,4	1 285,9	1 235,0	1 166,5
Włochy	491,0	481,4	474,5	409,6	407,9	455,2	505,2	476,8	426,8
Holandia	585,4	589,6	590,6	512,9	499,0	576,2	646,0	635,1	592,4
Szwecja	164,6	160,9	162,5	138,5	140,9	154,7	170,7	159,3	149,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://data.oecd.org/trade/trade-in-goods.htm#indicator-chart>

Spśród badanych krajów największą wartością importowanych towarów wyróżniały się w trakcie trwania okresu badawczego Niemcy, Holandia i Francja (tabela 9). Najmniejsze wartości importowanych towarów zaobserwowano w Danii i Austrii. Na przełomie lat 2014 i 2015 wykazano spadek wartości importowanych towarów we wszystkich krajach należących do głównych importerów pelletu drzewnego w Europie. Kolejny, mniejszy spadek tej wartości w przypadku całej grupy badawczej wystąpił w 2019 roku. Holandia reprezentowała grupę głównych importerów pelletu drzewnego jako kraj o największej amplitudzie wartości wszystkich importowanych towarów wynoszącej 22% pomiędzy najmniejszą a największą wartością tej zmiennej. Poza tymi wyjątkami w czasie trwania badania pozostałe kraje wykazały się stabilną wartością importu towarów.

**Tabela 10.** Roczna wartość importu węgla drzewnego największych importerów pelletu drzewnego w Europie

Kraj	Roczna wartość importu [mld dolarów]								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Austria	0,0079	0,0077	0,0084	0,0084	0,0085	0,0086	0,0101	0,0106	0,0116
Belgia	0,0229	0,0313	0,0282	0,0296	0,0336	0,0376	0,0370	0,0280	0,0304
Dania	0,0070	0,0095	0,0095	0,0124	0,0058	0,0058	0,0065	0,0071	0,0071
Francja	0,0491	0,0536	0,0571	0,0539	0,0534	0,0549	0,0643	0,0608	0,0706
Niemcy	0,1148	0,1186	0,1172	0,1090	0,1046	0,1161	0,1297	0,1168	0,1008
Włochy	0,0269	0,0278	0,0285	0,0257	0,0265	0,0240	0,0270	0,0272	0,0303
Holandia	0,0276	0,0222	0,0201	0,0156	0,0157	0,0179	0,0331	0,0307	0,0291
Szwecja	0,0164	0,0237	0,0269	0,0146	0,0200	0,0190	0,0173	0,0207	0,0185

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://euracoal.eu/library/coal-market-reports/>

W przypadku wartości importowanego węgla drzewnego największe średnie wartości wyliczone dla okresu badawczego były reprezentowane przez Niemcy, Francję i Belgię (tabela 10). Węgiel drzewny o najniższej wartości był importowany do Austrii i Danii. Największa wartość tej zmiennej została zaobserwowana w trakcie trwania badania w Niemczech, a wynosiła ona 0,1297 mld dolarów w 2018 roku. W Austrii i Francji wartość importu węgla drzewnego w badanym okresie wzrastała stale. W Danii, Holandii i Szwecji wartość ta osiągnęła w ciągu trwania okresu badawczego największe wahania, przy czym różnica pomiędzy wartościami największymi a najmniejszymi w Danii i Holandii sięgała 50%.

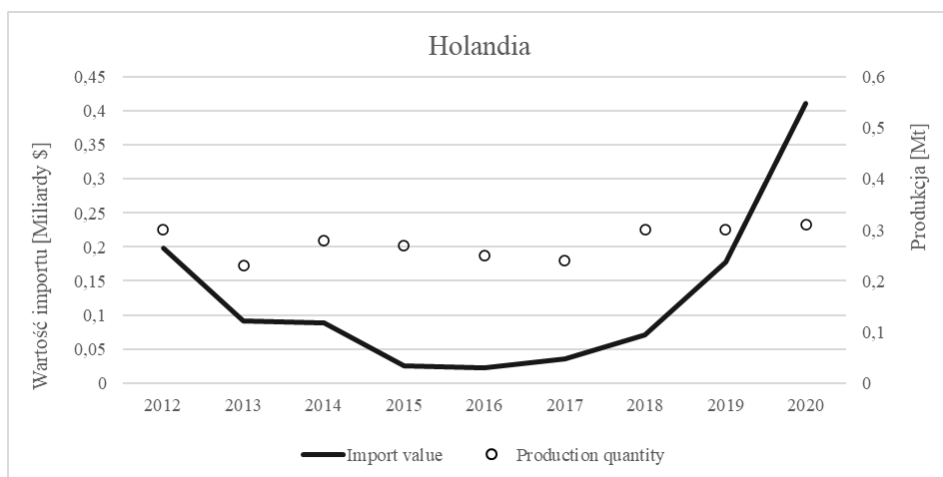
**Tabela 11.** Współczynnik korelacji pomiędzy zmiennymi analizowanymi w badaniu

Kraj	Współczynnik korelacji	
	Wskaźnik handlu – import i wartość importu pelletu	Wartość importu pelletu i wartość importu węgla drzewnego
Austria	0,33	-0,10
Belgia	0,02	0,17
Dania	0,80	-0,30
Francja	-0,27	0,81
Niemcy	0,26	0,68
Włochy	0,35	0,39
Holandia	0,60	0,70
Szwecja	0,67	0,29

Źródło: Opracowanie własne.

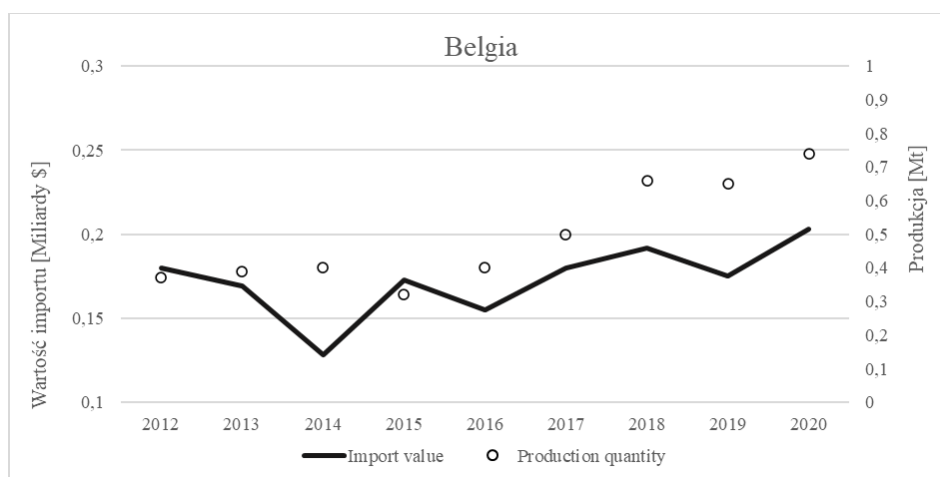
Poprzez wyliczenie współczynnika korelacji pomiędzy wartościami importu wszystkich towarów z kraju a wartościami importu pelletu drzewnego stwierdzono silnie dodatnią korelację w przypadku Danii (tabela 11). Wartość importu pelletu i wartość importu węgla drzewnego we Francji korelowały znacząco dodatnio. Korelacja pomiędzy tymi samymi zmiennymi była silnie dodatnia również w przypadku Holandii i Niemiec. Silnie ujemnych korelacji pomiędzy analizowanymi wartościami nie stwierdzono. Pozostałe kraje nie wykazały istotnych dla badania korelacji.

Po wyodrębnieniu krajów o największej przewadze wartości importu pelletu drzewnego nad wartością eksportu tego towaru spośród grupy badawczej utworzono wykresy obrazujące dynamikę wartości importu i wielkości produkcji Holandii i Belgii w ciągu okresu badawczego. Holandia utrzymywała w trakcie okresu badawczego roczną produkcję pelletu na poziomie oscylującym w granicach 0,3 Mt. Wartość importu, mimo stałej produkcji, wzrosła silnie pod koniec trwania badania, utrzymując tendencję wzrostu (rysunek 1).



**Rysunek 1.** Dynamika wartości importu i produkcji pelletu drzewnego w Holandii

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/FT>

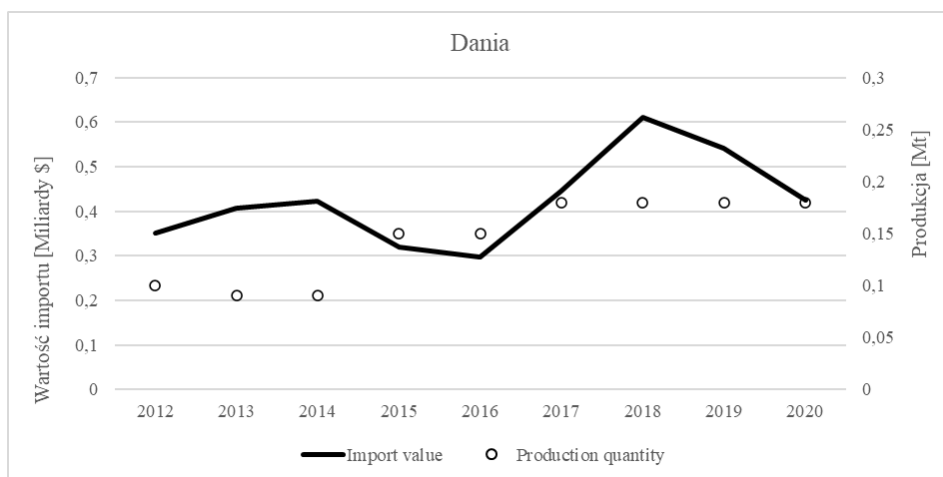


**Rysunek 2.** Dynamika wartości importu i produkcji pelletu drzewnego w Belgii

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/FT>

Belgia reprezentowała kraje o największej przewadze wartości importu nad wartością eksportu pelletu drzewnego wśród największych importerów pelletu drzewnego w Europie jako kraj o rosnącym trendzie produkcji pelletu, jak i rosnącym trendzie wartości importu tego towaru. W przeciwieństwie do Holandii w trakcie trwania okresu badawczego występowały tutaj roczne spadki wartości importu w latach 2014, 2016 i 2019 (rysunek 2).





**Rysunek 3.** Dynamika wartości importu i produkcji pelletu drzewnego w Danii

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/FT>

W Danii zaobserwowano największe średnie wartości importu pelletu drzewnego w czasie trwania okresu badawczego wśród wszystkich analizowanych krajów należących do grupy największych importerów pelletu drzewnego w Europie. Od 2012 roku doszło w tym przypadku do jednego wzrostu wartości powyżej mediany, a wystąpił on w latach 2017-2019, znów medianę stanowiła wartość importu z 2014 roku. Produkcja pelletu w tym kraju wzrosła od początku okresu badawczego niemal o połowę wartości początkowej (rysunek 3).

## Podsumowanie

Handel pelletem drzewnym w krajach europejskich staje się dla rozwiniętych gospodarek coraz bardziej istotny. Znaczenie pelletu drzewnego jako zamiennika dostępnych na rynkach paliw stałych rośnie, a wraz z jego rosnącą popularnością pojawia się szansa na ograniczenie emisji substancji szkodliwych do środowiska w przyszłości, ponieważ podczas procesu spalania generuje on najmniejsze ilości związków siarki i węgla spośród innych pelletów [Szyszlak-Bargłowicz, Zajac, Słowik, 2017]. Rozwój handlu i rynku pelletu drzewnego odznacza się w ostatnich latach XXI wieku racjonalnym gospodarowaniem i postępem ekologicznym. Trendy w handlu tym towarem obrazują wyniki uzyskane w trakcie badania największych importerów pelletu drzewnego w Europie, które zostały opisane poniżej.

Najwięksi importerzy pelletu drzewnego w Europie poprzez swoje działania na rynku ukazali w ostatnich latach tendencje, które świadczą o dynamizacji operacji handlowych na tym rynku w Europie. Nie wszystkie kraje wykazały identyczne zależności, zatem było wskazane podzielenie ich na grupy wyspecjalizowane w produkcji, imporcie, eksporcie, jak i takie, które łączyły handel z produkcją. Działanie takie pozwoliło na wyodrębnienie zależności i na potwierdzenie hipotez.

Kraje, takie jak Niemcy i Austria, specjalizowały się w badanym okresie w produkcji oraz wykazywały znaczną przewagę wartości eksportu nad wartością importu pelletu drzewnego. W samej produkcji dominowały również Szwecja i Francja. Włochy, Belgia, Holandia i Dania reprezentowały kraje z grupy o największej przewadze wartości importu nad wartością eksportu pelletu drzewnego, i na tej podstawie można stwierdzić, iż handel na rynku pelletu drzewnego odznacza się tendencją rozwoju, a najwięksi europejscy importerzy pelletu będą oczekiwali w przyszłości większej ilości dostępnego do zakupu na rynkach zagranicznych pelletu drzewnego. Wszystkie kraje należące do tej grupy badawczej są aktualnymi członkami Unii Europejskiej, zatem należy w przyszłości zwrócić uwagę na ograniczenia prawne i dyrektywy Unii w kwestii odnawialnych źródeł energii, które w dużym stopniu warunkują wielkość podaży pelletu drzewnego na rynek europejski, a konkretniej ograniczają pozyskiwanie tego towaru ze źródeł wrażliwych. Aktualnie kryteria prawne głównych dostawców pelletu drzewnego są spełnione, jednak wzrost popytu na pellet ze źródeł zagranicznych doprowadzi w przyszłości do konfliktu ograniczeń Unii Europejskiej na tle zrównoważonego rozwoju i zmniejszania emisyjności związków szkodliwych z ograniczeniami na tle handlowym, szczególnie w przypadku dostawców pelletu drzewnego spoza Unii, takich jak Stany Zjednoczone [Galik, Abt, 2016].

Badanie i przegląd literatury wykazały, że pellet drzewny jest ważnym elementem polityki energetycznej Danii, Holandii i Włoch. Włochy wyróżniają się wśród badanej grupy krajów przeznaczeniem importowanego do kraju pelletu, jak i znaczącą przewagą wartości importu tego towaru. Większość dostarczanej do tego kraju biomasy w postaci pelletu trafia do gospodarstw domowych i jest wykorzystywana w celach opałowych. Jest to związane z ciepłymi zimami i mniejszym zainteresowaniem tym wyrobem ze strony odbiorców przemysłowych w tym kraju. Dowodem na to może być 2014 rok, po którym doszło do gwałtownego spadku wartości importowanego pelletu w tym kraju spowodowanego niskimi cenami substytutów i spadkiem wartości popytu [Walker, 2018]. Wyniki badań ukazały wyraźne tendencje wzrostowe na rynku pelletu drzewnego w Holandii, które świadczą o dużym znaczeniu paliw odnawialnych w go-

spodarcze tego kraju. Holandia importuje pellet drzewny o coraz większej wartości, realizując założenia planów rządowych związanych z obniżeniem emisji gazów cieplarnianych w trakcie procesów spalania poprzez zastosowanie 10% domieszki paliw ze źródeł odnawialnych [Junginger i in., 2008]. Holandia wykorzystuje pellet drzewny przede wszystkim w ciepłownictwie, zakładając udział biomasy w produkcji energii sięgający nawet 40%. Wyraźnie uwidacznia to 2020 rok, w którym to wartość importu wielokrotnie przewyższała wartości z ubiegłych lat, a właśnie na ten rok rząd zaplanował wdrażanie procedur uszlachetniania węgla w elektrociepłowniach biomasą [Damen, Faaij, 2006]. W tym kraju wartość importu utrzymuje tendencje wzrostu od 2016 roku, ponieważ od tego roku rząd Holandii w ramach standardów zrównoważonego rozwoju praktykuje dotacje do biomasy wykorzystywanej w procesie współspalania [Walker, 2018]. Dania w trakcie okresu badawczego wykazywała jedno z największych wartości importowanego pelletu niemal nieprzerwanie. Duński rząd dąży do uniezależnienia się od paliw kopalnych do 2050 roku, zakładając wysokie ilości substytutów ze źródeł naturalnych. Pellet jest w tym kraju wykorzystywany przez podmioty różnej wielkości, ale przede wszystkim wielkość popytu na odnawialne źródła energii generowana jest przez duże instytucje ciepłownicze, zatem pellet drzewny w tym kraju służy głównie do celów pozyskiwania energii, a jego znaczenie rośnie. Dodatkowo zarówno Dania, jak i Holandia ustanowiły kryteria zrównoważonego rozwoju dotyczące pozyskiwania pelletu drzewnego w większości ze źródeł zweryfikowanych certyfikatami [Thrän i in., 2019].

Zauważalne w badaniu zmiany wartości importu pelletu drzewnego na tle ostatnich lat wykazują synergię ze zmianami wartości importu węgla drzewnego wśród głównych importerów pelletu drzewnego w Europie. Potwierdza to fakt zwiększenia udziału odnawialnych źródeł energii w procesach energetycznych w tych krajach europejskich. Większość krajów analizowanych w trakcie badania wykazała wzrost wartości importu węgla drzewnego wraz ze wzrostem wartości importu pelletu, a były to: Austria, Belgia, Francja, Włochy i Holandia. Pozostałe badane kraje wykazały przynajmniej stałą relację wartości importu węgla drzewnego w stosunku do wartości importu pelletu drzewnego. Współczynnik korelacji wykazał największą zależność pomiędzy tymi dwoma zmiennymi w przypadku Francji i Holandii. Te dwa kraje, mimo różnic wynikających z zajmowanych obszarów, klimatu i wielkości populacji, skutecznie realizują założenia polityki Unii Europejskiej, jak i polityki wewnętrznej związanej z wykorzystaniem odnawialnych źródeł energii. Świadczy to o fakcie, iż różnice te nie mają znaczenia w sytuacji realizacji planów mających na celu ochronę środowiska naturalnego, a wynika to również z dużego zaangażowania rządu w funkcjonowanie rynków biomasy w tych krajach. Różnice te powodują pro-

blemy ekonomiczne dla krajów, w których zapotrzebowanie na energię elektryczną i ciepłą jest największe, a problemy te i sposoby ich rozwiązywania stanowią potencjalny obszar przyszłych badań [Vollebergh, 1997]. Wzrost wartości importu węgla drzewnego związany ze zwiększonym zapotrzebowaniem na ten węgiel niesie za sobą również dylemat zgodności wykorzystania takiego paliwa stałego z odnawialnego źródła z ekonomią ekologiczną. Do wyprodukowania 1 tony węgla drzewnego potrzebne jest od 5 do 12 ton surowca drzewnego [Proskurina i in., 2019]. Zatem intensywna produkcja węgla drzewnego związana ze wzrostem wielkości popytu na węgiel tego typu niesie ze sobą ryzyko deforestacji. Stanowi to podłoże do przyszłych rozważań naukowych, czy uzyskana kaloryczność węgla drzewnego rzeczywiście będzie dla środowiska naturalnego przysparzać więcej dobra niż szkód.

## Bibliografia

- Akoglu H., (2018), *User's Guide to Correlation Coefficients*, „Turkish Journal of Emergency Medicine”, Vol. 18, s. 91-93.
- Bui-Duy L., Le L.T., Vu-Thi-Minh N., Hoang-Huong G., Bui-Thi-Thanh N., Nguyen P.N. (2023), *Economic and Environmental Analysis of Biomass Pellet Supply Chain Using Simulation-Based Approach*, „Asia Pacific Management Review”, Vol. 28(4), s. 470-486.
- Dafnomilis I., Lodewijks G., Junginger M., Schott D.L., (2018), *Evaluation of Wood Pellet Handling in Import Terminals*, „Biomass and Bioenergy”, Vol. 117, s. 10-23.
- Damen K., Faaij A. (2006), *A Greenhouse Gas Balance of two Existing International Biomass Import Chains: The Case of Residue Co-Firing in a Pulverised Coal-Fired Power Plant in The Netherlands*, „Mitigation and Adaptation Strategies for Global Change”, Vol. 11, s. 1023-1050.
- EUROCOAL, Coal Market Reports, <https://euracoal.eu/library/coal-market-reports/> (dostęp: 20.12.2022).
- Food and Agriculture Organization of the United Nations, <https://www.fao.org/faostat/en/#data/FT> (dostęp: 11.12.2022).
- Galik C.S., Abt R.C. (2016), *Sustainability Guidelines and Forest Market Response: An Assessment of European Union Pellet Demand in the Southeastern United States*. „Gcb Bioenergy”, Vol. 8, s. 658-669.
- Goetzl A. (2015), *Developments in the Global Trade of Wood Pellets*, „Working Paper-Office of Industries”, US International Trade Commission.
- Goh C.S., Junginger M., Cocchi M., Marchal D., Thrän D., Hennig C., Heinimö J., Nikolaisen L., Schouwenberg P.-P., Bradley D. (2013), *Wood Pellet Market and Trade: A Global Perspective*, „Biofuels, Bioproducts and Biorefining”, Vol. 7, s. 24-42.

- Junginger M., de Wit M., Sikkema R., Faaij A. (2008), *International Bioenergy Trade in the Netherlands*, „Biomass and Bioenergy”, Vol. 32, s. 672-687.
- Junginger M., Sikkema R., Faaij A. (2009), *Analysis of the Global Pellet Market. Including Major Driving Forces and Possible Technical and Non-Technical Barriers*, „Intelligent Energy Europe”, Vol. 2, s. 33-34.
- Kumeh E.M., Ramcilovic-Suominen S. (2023), *Is the EU Shirking Responsibility for its Deforestation Footprint in Tropical Countries? Power, Material, and Epistemic Inequalities in the EU's Global Environmental Governance*, „Sustainability Science”, Vol. 18, s. 599-616.
- Magdziarz A., Wilk M., (2012), *Aspekt ekologiczny spalania biomasy w kotłach rusztowych*, „Rynek Energii”, nr 2, s. 127-130.
- Miranda T., Montero I., Sepúlveda F.J., Arranz J.I., Rojas C.V., Nogales S. (2015), *A Review of Pellets from Different Sources*, „Materials”, Vol. 8, s. 1413-1427.
- Mola-Yudego B., Selkimäki M., González-Olabarria J.R. (2014), *Spatial Analysis of the Wood Pellet Production for Energy in Europe*, „Renewable Energy”, Vol. 63, s. 76-83.
- OECD Data, Trade in Goods, <https://data.oecd.org/trade/trade-in-goods.htm#indicator-chart> (dostęp: 21.12.2022).
- Pergola M., Gialdini A., Celano G., Basile M., Caniani D., Cozzi M., Gentilesca T., Mancini I.M., Pastore V., Romano S. (2018), *An Environmental and Economic Analysis of the Wood-Pellet Chain: Two Case Studies in Southern Italy*, „The International Journal of Life Cycle Assessment”, Vol. 23, s. 1675-1684.
- Proskurina S., Junginger M., Heinimö J., Tekinel B., Vakkilainen E. (2019), *Global Biomass Trade for Energy – Part 2: Production and Trade Streams of Wood Pellets, Liquid Biofuels, Charcoal, Industrial Roundwood and Emerging Energy Biomass*, „Biofuels, Bioproducts and Biorefining”, Vol. 13, s. 371-387.
- Schipfer F., Kranzl L., Olsson O., Lamers P. (2020), *The European Wood Pellets for Heating Market – Price Developments, Trade and Market Efficiency*, „Energy”, Vol. 212, 118636.
- Sikkema R., Steiner M., Junginger M., Hiegl W., Hansen M.T., Faaij A. (2011), *The European Wood Pellet Markets: Current Status and Prospects for 2020*, „Biofuels, Bioproducts and Biorefining”, Vol. 5, s. 250-278.
- Sopha B.M., Klöckner C.A. (2011), *Psychological Factors in the Diffusion of Sustainable Technology: A Study of Norwegian Households' Adoption of Wood Pellet Heating*, „Renewable and Sustainable Energy Reviews”, Vol. 15, s. 2756-2765.
- Spearman C. (1904), *The Proof and Measurement of Association Between Two Things*, „The American Journal of Psychology”, Vol. 15, s. 72-101.
- Szyszlak-Bargłowicz J., Zając G., Słowik T. (2017), *Badanie emisji wybranych zanieczyszczeń gazowych podczas spalania peletów z agro biomasy w kotle małej mocy*, „Rocznik Ochrona Środowiska”, Vol. 19, s. 715-730.

- Thrän D., Schaubach K., Peetz D., Junginger M., Mai-Moulin T., Schipfer F., Olsson O., Lamers P. (2019), *The Dynamics of the Global Wood Pellet Markets and Trade–Key Regions, Developments and Impact Factors*, „Biofuels, Bioproducts and Biorefining”, Vol. 13, s. 267-280.
- Vollebergh H. (1997), *Environmental Externalities and Social Optimality in BIOMASS MARKETS: WASTE-TO-Energy in The Netherlands and Biofuels in France*, „Energy Policy”, Vol. 25, s. 605-621.
- Walker S. (2018), *Pellet Markets Soar in 2018 – A Year-End Review and Outlook*, „Future Metrics”, <https://www.futuremetrics.info/wp-content/uploads/2018/12/Future-Metrics%20White%20Paper%20-%20Review%20and%20Global%20Outlook%20for%20the%20Wood%20Pellet%20Markets%20-%20December%202018.pdf>

Celem niniejszej monografii będącej pokłosiem XIV konferencji naukowej „Systemy gospodarcze i ich ewolucja. Główne wyzwania i kierunki badań – przeszłość, teraźniejszość, przyszłość”, która odbyła się w Wiśle w dniach 21-23 września 2023 roku, jest identyfikacja i opis wybranych wyzwań w obszarze badań nad systemami gospodarczymi oraz zaproponowanie kierunków dalszych prac, ze szczególnym uwzględnieniem zachodzących zmian technologicznych oraz implementacji celów zrównoważonego rozwoju. Ważny jest tu także kontekst historyczny i procesy polityczne oddziałujące na kształt systemów gospodarczych oraz wpływ poszczególnych rynków i konkurencji na docelowy model systemu gospodarczego.

ISBN 978-83-7875-902-7



Uniwersytet  
Ekonomiczny  
w Katowicach