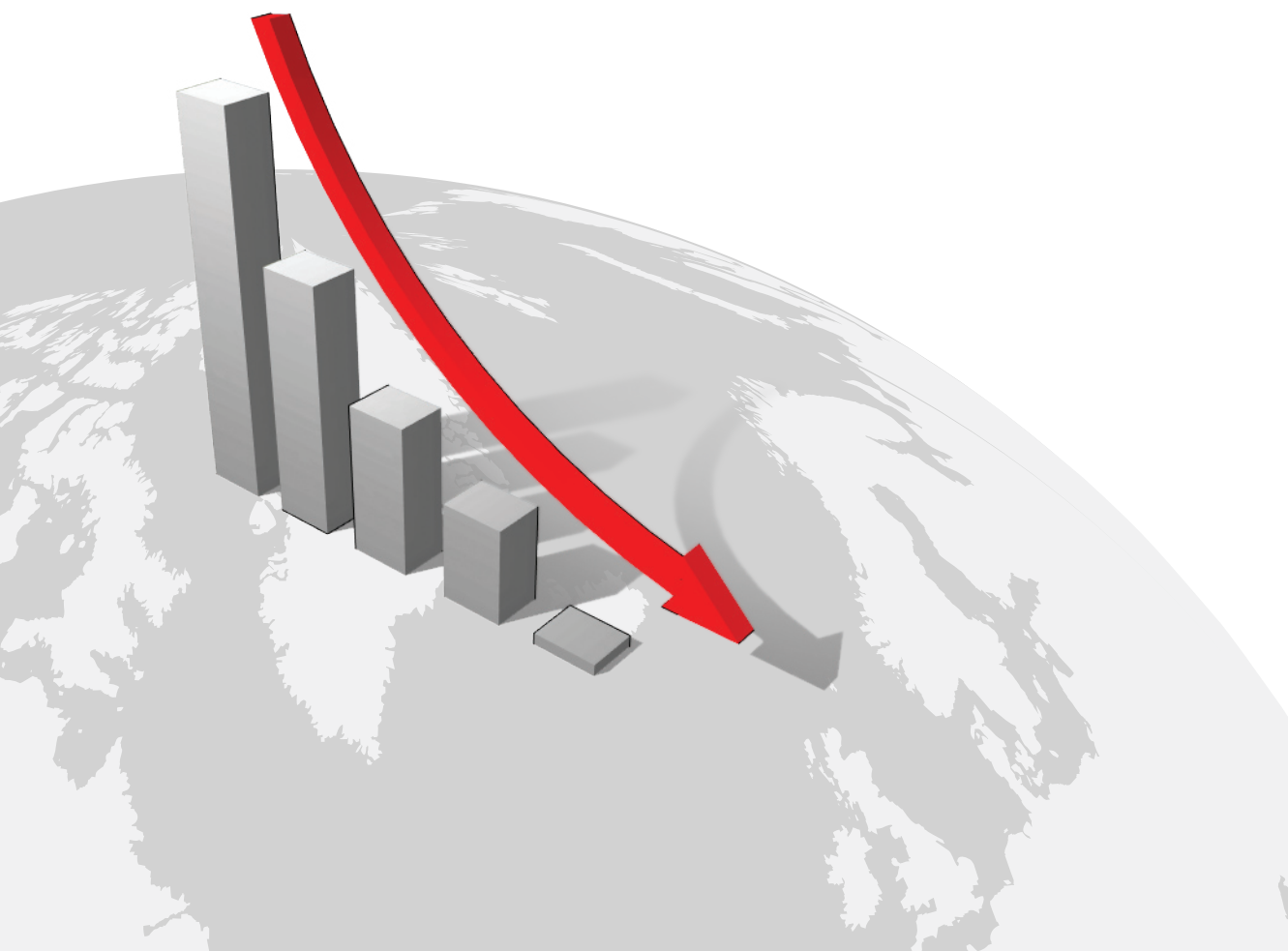




Uniwersytet
Wrocławski

GOSPODARKA ŚWIATOWA po kryzysie 2008 r.

pod redakcją
Jarosława Kundery



Wrocław 2018

Gospodarka światowa po kryzysie 2008 r.

Gospodarka światowa po kryzysie 2008 r.

pod redakcją
Jarosława Kundery
Uniwersytet Wrocławski

Wrocław 2018

Kolegium Redakcyjne

prof. dr hab. Leonard Górnicki – przewodniczący

dr Julian Jezioro – zastępca przewodniczącego

mgr Aleksandra Dorywała – sekretarz

mgr Ewa Galyga-Michowska – członek

mgr Bożena Górna – członek

mgr Tadeusz Juchniewicz – członek

Recenzent: dr hab. Zbigniew Jurczyk, prof. nadzw. WSB we Wrocławiu

© Copyright by Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego

Korekta: Anna Noga-Grochola

Projekt i wykonanie okładki: Andrzej Malenda

Skład i opracowanie techniczne: Aleksandra Kumaszką eBooki.com.pl

Druk: Drukarnia Beta-druk, www.betadruk.pl

Wydawca

E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa.

Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego

ISBN 978-83-66066-06-9 (druk)

ISBN 978-83-66066-07-6 (online)

Spis treści

WPROWADZENIE	11
ROZDZIAŁ 1. WSPÓŁCZESNE TEORIE WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ. Światowy HANDEL PO KRYZYSIE 2008 R. (JAROSŁAW KUNDERA)	17
Wprowadzenie	18
1.1. Teorie neoczynnikowe	22
1.1.1. Teoria trójczynnikowa (praca, kapitał, zasoby naturalne)	23
1.1.2. Teoria wewnętrznej złożoności czynników	23
1.1.3. Teoria wieloczynnikowa	24
1.2. Neotechnologiczne teorie wymiany międzynarodowej	26
1.2.1. Teoria luki technologicznej	27
1.2.2. Teoria cyklu życia produktu R. Vernona	31
1.3. Teoria korzyści skali (<i>economies of scale</i>)	34
1.4. Teoria zakresu produkcji (<i>economies of scope</i>)	39
1.5. Teoria przedsiębiorstwa międzynarodowego	41
1.6. Teoria łańcucha dostaw	45
1.7. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarek	47
1.7.1. Koncepcja konkurencyjności międzynarodowej M. Portera	50
1.8. Teorie popytowe handlu międzynarodowego	53
1.8.1. Teoria podobieństwa preferencji	54
1.8.2. Teoria zróżnicowania produktów	56
1.8.3. Teoria handlu wewnątrzgałęziowego	57
1.9. Syntetyczne teorie międzynarodowego podziału pracy	63
1.9.1. Teorie względnych korzyści z tytułu rozwoju gospodarczego i polityki eko- nomicznej	66
1.9.2. Model grawitacyjny handlu	69
1.9.3. Teoria otwartości gospodarki (globalizacji)	70
1.10. Praktyka handlu światowego po 2008 r.	72
1.10.1. Ewolucja wymiany towarowej	73
1.10.2. Obroty usługami w gospodarce światowej	87
Podsumowanie	93
Bibliografia	95
ROZDZIAŁ 2. PRZEPŁYWY BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH PO KRYZYSIE GOSPODARCZYM W 2008 R. (KATARZYNA WITCZYŃSKA)	99
Wprowadzenie	100
2.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii	100
2.2. Rodzaje inwestycji zagranicznych	103
2.3. Światowy kryzys gospodarczy z lat 2008–2009 a bezpośrednie inwestycje zagra- niczne	104
2.4. Fuzje i przejęcia (M&A)	106

2.5. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podziale na rejony	109
2.6. Najwięksi odbiorcy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie.....	110
2.7. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Unii Europejskiej	113
2.8. Kluczowe czynniki wpływające na przyszłe przepływy BIZ	116
Podsumowanie	120
Bibliografia	121

ROZDZIAŁ 3. MIGRACJE MIĘDZYNARODOWE LUDNOŚCI PO KRYZYSIE 2008 R.

(MALGORZATA WACHOWSKA).....	123
Wprowadzenie	123
3.1. Trudności z pomiarem migracji	127
3.2. Międzynarodowa migracja ludności w świetle koncepcji teoretycznych.....	128
3.2.1. Neoklasyczne myślenie o migracji.....	131
3.2.2. Nowa ekonomiczna teoria migracji.....	135
3.2.3. Teoria systemu światowego.....	136
3.2.4. Teoria dualnego rynku pracy	138
3.2.5. Teoria sieci w migracjach międzynarodowych	140
3.2.6. Teoria instytucjonalna	142
3.2.7. Koncepcja skumulowanej przyczynowości.....	142
3.2.8. Koncepcja ponadnarodowej przestrzeni społecznej.....	145
3.2.9. Użyteczność teorii migracji w wyjaśnianiu kierunków i charakteru przepły- wów migracyjnych po kryzysie 2008 r.	146
3.3. Rzeczywisty obraz migracji międzynarodowych po kryzysie 2008 r.....	148
3.3.1. Zmiany w geograficznych kierunkach migracji	154
3.3.2. Zmiany w geograficznych kierunkach pochodzenia migrantów	160
3.3.3. Zmiany w strukturze wiekowej migrantów	164
3.3.4. Schematy migracyjne osób wysoko wykształconych po 2008 r.	169
3.4. Uwagi końcowe	178
Bibliografia	179

ROZDZIAŁ 4. GLOBALNE PRZESUNIĘCIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PO KRY- ZYSIE 2008 R. (JAROSŁAW KUNDERA)

Wprowadzenie	184
4.1. Międzynarodowe przesunięcie produkcji i dochodów po 2008 r.	186
4.2. Globalne strategie przedsiębiorstw po kryzysie 2008 r.	197
4.3. Bariery globalnego przesunięcia po 2008 r.....	204
Podsumowanie	209
Bibliografia	210

ROZDZIAŁ 5. CZY MOŻLIWA JEST DETRONIZACJA AMERYKAŃSKIEJ WALUTY?

DOLAR PO KRYZYSIE Z 2008 R. (ALICJA SIELSKA)

Wprowadzenie	213
5.1. Przegląd historii monetarnej Stanów Zjednoczonych na przestrzeni ostatnich 100 lat.....	214

5.2. Kryzys finansowy z 2008 r. – przyczyny	215
5.3. Dolar jako waluta międzynarodowa po kryzysie z 2008 r.....	218
5.3.1. Dolar w sferze oficjalnej.....	219
5.3.2. Dolar w sferze prywatnej	221
5.4. Przyszłość amerykańskiej waluty – podsumowanie	224
Bibliografia	227
ROZDZIAŁ 6. KRYZYS W STREFIE EURO (JAROSŁAW KUNDERA)	229
Wprowadzenie	230
6.1. Przyczyny kryzysu w strefie euro	233
6.2. Kryzys gospodarczy w krajach członkowskich strefy euro.....	237
6.2.1. Kryzys gospodarczy w Grecji	237
6.2.2. Kryzys gospodarczy w Hiszpanii	247
6.2.3. Kryzys gospodarczy w Portugalii.....	257
6.2.4. Kryzys gospodarczy w Irlandii.....	268
6.3. Perspektywy strefy euro.....	275
Zakończenie	278
Bibliografia	279
ZAKOŃCZENIE.....	283

Wprowadzenie

Kryzys gospodarczy określa się jako gwałtowne załamanie działalności gospodarczej i jako taki może mieć charakter lokalny, regionalny, globalny. Występują kryzysy monetarne, fiskalne, walutowe, finansowe, które – jeśli są głębokie – poprzedzają zazwyczaj załamanie całej ekonomicznej działalności. Kryzysy mogą mieć wpływ na całą gospodarkę lub poszczególne sektory. Rodzące się kryzysy na jednym rynku mogą być następnie przenoszone na wszystkie regiony lub gospodarkę globalną. Dla niektórych kryzys jest wyrazem załamania na rynkach i jego mechanizmem samoregulacji, dla innych natomiast załamanie jest wynikiem ograniczenia rynku i jego roli samoregulującej. W gospodarce rynkowej, gdzie działa mechanizm wolnej konkurencji, znane są cykliczne wahania, które powtarzają się w bardziej lub mniej regularnych odstępach, przechodząc z okresu ożywienia do depresji. Depresję uważa się za przedłużony kryzys ze spadkiem produkcji przekraczającym produkt krajowy brutto (PKB) więcej niż 10% i załamaniem trwającym dłużej niż dwa lata. Jeśli jest zgodność między ekonomistami, co to jest kryzys, to nie ma już między nimi zgody odnośnie do tego, co powoduje załamanie gospodarki i jakie środki należy koniecznie podjąć w celu jego przezwyciężenia. Ponieważ nie jest łatwo odróżnić, czy dekonunktura gospodarcza jest tylko chwilowym załamaniem, czy długotrwałą depresją, kryzysy są najczęściej nieprzewidywalne i trudno szybko ukształtować optymalną politykę umożliwiającą powrót kraju lub regionu na drogę wzrostu gospodarczego.

Kryzys 2008 r. w wielu krajach i regionach nie był krótkotrwałym załamaniem, ale przerodził się w długotrwałą depresję. Okazał się zaskoczeniem dla wielu ekonomistów; ze względu na swoje rozmiary był bez precedensu w historii gospodarczej po drugiej wojnie światowej. W pierwszej kolejności objął on sektor finansowy, zapoczątkowany bowiem został na rynku nieruchomości wobec braku spłat nadmiernie udzielonych kredytów hipotecznych. Wartość kredytów na amerykańskim rynku nieruchomości wzrosła dwudziestokrotnie, powodując spekulacyjny co najmniej dwukrotny wzrost cen domów. Sprzyjały temu niskie stopy procentowe banku centralnego i zagraniczne inwestycje w papiery dłużne. W takich warunkach załamanie na rynku kredytowym było tylko kwestią czasu, ale nie stanowiło jedynie problemu banków i sektora finansów, ponieważ ze względu na rozmiary niewypłacalności stało się jednocześnie kryzysem giełdowym, walutowym, deficytu budżetowego i długu publicznego.

Specyfika kryzysu finansowego 2008 r. ze względu na jego przyczyny wiązała się jednocześnie z wpływem globalizacji, liberalizacji, deregulacji rynków finansowych

i dodatkowo z dynamicznym rozwojem wielu instrumentów finansowych, które pomnożyły negatywne konsekwencje tzw. efektu dźwigni. Pęknięcie bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości doprowadziło do niewypłacalności wielu kredytobiorców, wzrostu niewypłacalności, zwiększenia ryzyka i spadku płynności w obrocie bankowym oraz do zamrożenia kredytów i obniżenia inwestycji. W warunkach rosnącej niepewności przepływy finansowe uległy znacznemu zmniejszeniu, prywatni inwestorzy i międzynarodowe instytucje finansowe zaczęły wycofywać kapitał z rynków, co prowadziło do wzrostu spreadów. Po 2008 r. odnotowano znaczne spadki kursów walutowych i cen instrumentów finansowych, obniżenie wartości papierów wartościowych i bankructwa banków. W warunkach globalizacji finansowej efekty pęknięcia bańki spekulacyjnej w jednym sektorze rozprzestrzeniły się nieomal na cały świat, obejmując wszystkie elementy światowego systemu finansowego.

Klasyczne kryzysy w gospodarce rynkowej to kryzysy nadprodukcji, które biorą się z nadmiaru inwestycji prowadzących do stworzenia zdolności produkcyjnych przekraczających rozmiary rynku. Zbyt duże inwestycje prowadzą następnie do obniżenia ich rentowności, nie wykorzystują w pełni zgromadzonych oszczędności, wobec czego globalna podaż jest mniejsza od globalnego popytu. Kryzys finansowy roku 2008 okazał się inny niż kryzys klasyczny, wystąpił nie z nadmiernych inwestycji produkcyjnych czy niewykorzystanych w pełni zdolności produkcyjnych gospodarek. W związku z globalizacją produkcji zmalało znaczenie nadprodukcji na krajowych rynkach, gdy producenci nie mieli możliwości upłynnienia nadwyżek na rynku globalnym. Kryzys powstał w jednym sektorze gospodarki na rynku nieruchomości, skąd przeniósł się do sektora bankowego i świata finansów. Towarzyszyło mu załamanie nie tylko finansów prywatnych, ale i finansów publicznych (zwiększenie deficytu, wzrost zadłużenia). Zwiastuje on nową erę kryzysów finansowych w gospodarce, których źródłem będą spekulacje giełdowe, walutowe, nieruchomościami, nadmierne deficyty budżetowe itd. Jednocześnie szybkość oddziaływania kryzysu na spadki walorów finansowych i w różnych sektorach gospodarczych była do tej pory nieznana z uwagi na nowoczesne środki komunikacji, zarówno w przestrzeni narodowej, jak i międzynarodowej. Obejmując całą gospodarkę światową, kryzys powstał pod wpływem reakcji kapitału spekulacyjnego na spadające ceny aktywów. O ile w klasycznym cyklu kryzysy następują po okresie ożywienia gospodarczego, pełnego wykorzystania czynników produkcji i niskiego bezrobocia, to kryzys roku 2008 r. pokazał, że bańka spekulacyjna aktywów może pojawić się niezależnie od stopnia wykorzystania zasobów i poziomu bezrobocia.

Chociaż kryzys rozpoczął się na rynku nieruchomości w USA w 2007 r., to jego symboliczną datą jest dzień 15 września 2008 r., kiedy w USA ogłoszono bankructwo 157-letniego znanego banku Lehman Brothers. Stamtąd dopiero w 2008 r.

rozprzestrzenił się on do Europy i innych regionów. Wówczas ujawnił też on w pełni swoje negatywne konsekwencje dla gospodarki globalnej. Dlatego autorzy niniejszej publikacji zawarli w tytule książki określenie kryzys w gospodarce światowej 2008 r., chociaż faktycznie rozpoczął się on w USA w 2007 r. W warunkach każdego kryzysu następuje zawsze twórcza destrukcja, nowe zastępuje stare, nowe gałęzie odbierają zasoby innym, jedne firmy i państwa zwiększają swój udział w rynku światowym kosztem innych. Tak było i w przypadku kryzysu 2008 r., któremu towarzyszyła korekta w wielkości produkcji, handlu, inwestycji, przepływów kapitału i kursów wymiany walut. Mimo że rozmiary i zasięg kryzysu były różne w wielu regionach, kryzys dotknął dotkliwie wiele regionów świata zarówno krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. W warunkach nierównowagi i niepewności wiele państw przeszło przez spowolnienie wzrostu połączone ze zmianą ich pozycji w międzynarodowym podziale pracy.

Po kryzysie 2008 r. proces zmian strukturalnych przyspieszył w gospodarce światowej, doszło do przekształceń w podziale pracy między partnerami, zmniejszyło się znaczenie jednych gałęzi, a inne się rozwinęły. Widać wyraźnie coraz większe znaczenie postępu technicznego i branż opartych na kapitale ludzkim, a zmniejszenie znaczenia sektorów surowcowych. W tym kierunku dokonały się ewolucje wielkości i struktury obrotów handlowych oraz w przepływie kapitału. W związku z rosnącym bezrobociem w wielu krajach zwiększyła się skłonność do emigracji, a w Europie pojawił się problem uchodźców. Ponieważ globalizacja obejmowała coraz większą liczbę krajów i dziedzin, postęp technologiczny i informatyczny zrewolucjonizował wiele sfer życia i gospodarowania, zachodziły ogromne zmiany w strategiach przedsiębiorstw i polityce gospodarczej poszczególnych krajów. Międzynarodowy system walutowy tak jak inne elementy sektora finansów również uległ znaczącej ewolucji po kryzysie w 2008 r., czego przykładem są relacje dolara USA w stosunku do innych walut, takich jak euro, funt, jen, juan. Strefa euro została dotknięta szczególnie głębokim kryzysem finansowym, zwłaszcza w Grecji, Hiszpanii, Irlandii, Portugalii, wskazując na potrzebę podjęcia głębokich nie tylko reform strukturalnych w krajach członkowskich, ale i instytucjonalnych w całej Unii Europejskiej.

Odpowiedzią na kryzys było podjęcie działań w celu przezwyciężenia jego negatywnych skutków i powrotu na ścieżkę wzrostu gospodarczego. Rozpoczęła się na nowo dyskusja między ekonomistami, jakie stosować lekarstwa na kryzys, czy dla ożywienia gospodarki lepiej stosować politykę fiskalną, czy politykę monetarną. W tym celu wprowadzano różne metody, od powiększania deficytów i zadłużania, monetarnego poluzowania, dokapitalizowania banków, aż do polityki głębokich oszczędności oraz przywracania równowagi budżetowej, równowagi zewnętrznej i reform strukturalnych. Dlatego też poszczególne kraje i dane sektory miały różne doświadczenia i w zróżnicowanym

tempie wychodziły z depresji gospodarczej. Co więcej, w okresie wychodzenia z kryzysu widać zarysowujące się tendencje do zmiany układu sił gospodarczych w świecie. Polityka antykryzysowa miała oczywiście swój wpływ na wymianę gospodarczą i międzynarodowy podział pracy między krajami i regionami. Mimo że kryzys 2008–2009 r. porównuje się z Wielką Depresją z lat 30. XX w., to jednak zasadniczo różnią się one tym, że teraz partnerzy handlowi nie odwołali się do narzędzi polityki protekcyjnej w takiej skali jak poprzednio i nie uważali *beggar my neighbour policy*, za priorytet polityki handlowej. Dysponowali oni również większą wiedzą i narzędziami, jak ten kryzys przeżyć.

Celem tej książki jest zbadanie konsekwencji kryzysu 2008 r. w zakresie globalnych przepływów gospodarczych. Kryzys dotyczył nie tylko rynków wewnętrznych poszczególnych krajów, ale przez międzynarodowe przepływy gospodarcze przenosił się z jednych regionów i państw do innych krajów. Spadek produkcji i popytu powodował kurczenie się rynków zbytu, wpływając na spadek eksportu i importu. Obudowanie obrotów międzynarodowych dokonywało się w różnym tempie w poszczególnych regionach i krajach, doprowadzając do ewolucji specjalizacji i zmiany miejsca partnerów w międzynarodowym podziale pracy. Bardzo czułym na kryzysy elementem międzynarodowych stosunków ekonomicznych są przepływy inwestycji, zwłaszcza wtedy, kiedy towarzyszy im liberalizacja obrotów kapitałowych. O ile w okresie boomu kapitały przenoszą się z olbrzymią szybkością do miejsc o najwyższej rentowności, to w okresie depresji z taką samą szybkością wracają do krajów inwestora lub miejsc najbardziej bezpiecznych. Ostatni kryzys wygenerował też nowe fale migracji międzynarodowych, w tym fale uchodźców o niepotykanej do tej skali. Globalny kryzys dotknął sferę finansów, wpływając na zmiany kursów walutowych i stan rezerw banków centralnych. W warunkach nierównowagi i niepewności wiele krajów przeszło przez spowolnienie wzrostu podłączone ze zmianą poziomu ich długu publicznego i deficytu budżetowego.

Książka *Gospodarka światowa po kryzysie 2008 r.* składa się z sześciu rozdziałów. Ponieważ najlepszą weryfikacją teorii jest, jak wiadomo, praktyka, a z drugiej strony nie można zrozumieć praktyki bez znajomości teorii, poszczególne części omawiają międzynarodowe stosunki gospodarcze zarówno od strony realnych przepływów, jak i z pomocą teorii ekonomii. Przykładem tego tradycyjnego ujęcia są poszczególne rozdziały książki. Rozdział pierwszy składa się z dwóch części – w pierwszej przedstawione są współczesne teorie wymiany międzynarodowej, a w drugiej zawarta jest analiza tendencji światowych obrotów handlowych, ich struktury w ujęciu poszczególnych grup towarowych i usług oraz ocena pozycji poszczególnych partnerów handlowych. W rozdziale drugim przedstawiono czynniki zagranicznych inwestycji bezpośrednich, ich korzyści i koszty oraz ewolucję inwestycji bezpośrednich po kryzysie 2008 r. W rozdziale trzecim

omówiono szczegółowo czynniki współczesnych migracji oraz ewolucje przepływu ludzi po kryzysie 2008 r. W rozdziale czwartym zawarto analizę zjawiska globalnego przesunięcia działalności gospodarczej, które zostało zintensyfikowane zwłaszcza po kryzysie finansowym w USA i w krajach europejskich. W rozdziale piątym przedstawiono ewolucję światowego systemu walutowego, biorąc pod uwagę pozycję czołowego pieniądza światowego, tj. dolara USA. Ponieważ strefa euro była przykładem głębokiego kryzysu regionalnego po 2008 r., w rozdziale szóstym szczegółowo rozważono źródła tego kryzysu oraz metody jego przezwyciężenia. Pod uwagę wzięto cztery kraje członkowskie strefy euro, najbardziej doświadczone przez kryzys, mianowicie: Grecję, Irlandię, Portugalię i Hiszpanię.

Książka jest owocem badań nad gospodarką światową przeprowadzonych przez pracowników Zakładu Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Poszczególni pracownicy Zakładu są autorami następujących części: rozdziałów 1, 4 i 6 – prof. zw. dr hab. Jarosław Kundera, rozdziału 2 – dr Katarzyna Witczyńska, rozdziału 3 – dr Małgorzata Wachowska, rozdziału 5 – dr Alicja Sielska.

Prof. dr hab. Jarosław Kundera

Rozdział 1.

Współczesne teorie wymiany międzynarodowej. Światowy handel po kryzysie 2008 r.

Streszczenie

Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej ciągle rozwijają się pod wpływem ewolucji gospodarki światowej, zwłaszcza po kryzysie 2008 r. Z uwagi na złożony charakter współczesnej wymiany międzynarodowej opisujące je teorie muszą z konieczności składać się z kilku koncepcji teoretycznych, ponieważ podział pracy w gospodarce światowej rozwija się dzięki wymianie zarówno „produktów Ricardo”, produktów „Heckschera-Ohlina”, jak i „produktów technologicznie zaawansowanych”. Kryzys 2008 r. niesie jednak jakościową zmianę w przestrzeni międzynarodowej dzięki wzrostowi zapotrzebowania na produkty technologicznie zaawansowane, na różnorodność, na usługi, przy malejącym znaczeniu wymiany surowców i paliw. Wzrost pozycji w handlu tzw. nowych krajów przemysłowych i spadek pozycji krajów rozwiniętych wskazuje na duże znaczenie czynnika konkurencyjności, kapitału ludzkiego, dyfuzji wiedzy, rosnącą rangę teorii luki technologicznej, życia produktu, jako najlepiej tłumaczących współczesne przemiany w międzynarodowym podziale pracy. Relokacja światowej produkcji odbywała się często w ramach korporacji transnarodowych, które uruchamiają produkcję filialną w krajach o niższych kosztach opierając się na wymianie wewnętrzzałączowej. Przemiany w międzynarodowym podziale pracy w okresie kryzysu gospodarczego dotyczą nie tylko struktury obrotów, ale również geografii eksportu i importu w związku z rosnącym znaczeniem Chin i nowych krajów przemysłowych w światowych obrotach. Również kraje Europy Środkowo-Wschodniej nieznacznie poprawiły swoją pozycję w światowym eksporcie, natomiast widoczny jest spadek jego wartości w Rosji, krajach naftowych, m.in. Arabii Saudyjskiej, co wiąże się z redukcją cen ropy naftowej na rynkach międzynarodowych.

Abstract

The theory of international economic exchange are in constant development under the influence of the evolution of the world economy, especially after the crisis of 2008. Due to the complex nature of contemporary international exchange describing them theories must consist of having several theoretical concept, because the division of labour in the global economy develops through the exchange of both „products of Ricardo”, products of „Heckscher-Ohlin” and „advanced technology products”. The crisis of 2008, brings however a qualitative change in international space thanks to an increase in demand for products technologically advanced, diversity, by decreasing the importance of exchange of raw materials and fuels. Increasing position in the trade, so called new industrial countries and the decreasing position of developed countries indicates the importance factor of competitiveness, human capital, increasing technological gap theory rank diffusion, life of the product as best in translating contemporary changes in the international division of labour. Relocation of the world production was often in the context of TNCs, which are producing products in countries with lower costs on the basis of an intra industry trade. Changes in the international division of labour in the period of economic crisis apply not only to the structure of the turnover, but also the geography of

¹ Jarosław Kundera jest profesorem zwyczajnym zatrudnionym w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, kierownikiem Zakładu Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych.

the export and import in connection with the growing importance of China and new industrial countries in the global economy. Central and Eastern Europe countries have improved slightly their position in the world exports, while the visible is the decline in its value in Russia, oil countries like Saudi Arabia, which is associated with a reduction in oil prices.

Słowa kluczowe

międzynarodowy podział pracy, globalizacja, teorie neoczynnikowe, teorie neotechniczne, przedsiębiorstwo międzynarodowe, handel wewnątrzgałęziowy, handel towarami zaawansowanymi technologicznie, obroty usługami w gospodarce światowej

Keywords

the international division of labor, Globalization, neo-factories theories, neo-technological theories, international enterprise, intra-industry trade, trade technological advanced goods, trade in services in the world economy

Wprowadzenie

Kryzys 2008 r. okazał się nie tylko kryzysem finansowym, ale również światowym kryzysem gospodarczym, który zapoczątkował przemiany strukturalne w międzynarodowym podziale pracy. Jednym z czynników transmisji kryzysu między regionami okazała się wymiana gospodarcza, gdzie spadek zakupów i inwestycji w jednym kraju przenosił się na spadek eksportu w krajach partnerskich. Zmiany te dotyczyły jednak w niejednakowym stopniu poszczególnych sektorów i partnerów handlowych, którzy wskutek kryzysu umacniają lub osłabiają swoją pozycję w gospodarce światowej. Choć kryzys 2008 r. porównywalny jest z Wielkim Kryzysem, to różnica między nimi wydaje się polegać na tym, że obecni partnerzy handlowi są w miarę otwarci na wymianę gospodarczą. Ewolucje ich wymiany handlowej w okresie kryzysu są raczej pochodną nierównowagi gospodarczej i zmian w międzynarodowym podziale pracy niż zastosowanych narzędzi polityki handlowej. Zmiany specjalizacji międzynarodowej są więc raczej wynikiem przekształceń strukturalnych, elastyczności partnerów, podjętej polityki reform niż protekcji i przerzucania na partnerów kryzysu w skali takiej jak w latach 30. XX w.

Po 2008 r. aktualne pozostają pytania stawiane przed teorią handlu międzynarodowego, jakie są czynniki ewolucji eksportu i importu oraz co jest źródłem korzyści z wymiany międzynarodowej. Podobnie jak w przypadku każdej transakcji biznesowej również w okresie kryzysu lub w czasie jego przezwyciężania kraje i podmioty angażują się w wymianę międzynarodową tylko pod warunkiem, że otrzymują korzyści z takiej transakcji. Jeżeli ustali się źródła tych korzyści, to powstaje jednocześnie pytanie, jak duże są te korzyści i jak zyski z obecnych obrotów międzynarodowych są dzielone między

partnerów. Z tym wiąże się problem ewolucji struktury obrotów po 2008 r. i wyjaśnienie, dlaczego dla jednych krajów opłacalny jest eksport jednych towarów, a import innych².

Pojawiające się tendencje wymiany handlowej po 2008 r. są warte zbadania, z co najmniej dwóch powodów: po pierwsze, dlatego że przez pryzmat kryzysu weryfikują teorie handlu międzynarodowego, dając jednocześnie odpowiedź – tezy, których teorie najbardziej odpowiadają współczesnej rzeczywistości. Po drugie, rzucają światło na kształtowanie się przyszłego podziału pracy w gospodarce światowej i nowego bilansu między sektorami i poszczególnymi partnerami. Najlepszą weryfikacją teorii handlu jest, jak wiadomo, praktyka obrotów, co dotyczy nie tylko tzw. normalnych warunków handlowych, ale także okresu nierównowagi, kryzysów, czy czasu ich przezwyciężenia. Dlatego też po przedstawieniu głównych współczesnych teorii handlu międzynarodowego, część druga opracowania poświęcona jest praktyce obecnych obrotów handlowych, ich ewolucji i kierunkom rozwoju. Chodzi tutaj głównie o pokazanie, jaki wpływ miał kryzys finansowy na ewolucję struktury handlu światowego i miejsca krajów w specjalizacji międzynarodowej. Zarysowująca się zmiana „układu sił” w podziale pracy po 2008 r. może wpływać na przyszłe relacje między partnerami i realokację działalności produkcyjnej w gospodarce światowej.

Teoria handlu międzynarodowego znajduje się w ciągłym rozwoju. Kryzys roku 2008 wywołał nową dyskusję między ekonomistami dotyczącą poszukiwania współczesnych źródeł międzynarodowego podziału pracy. Teoria klasyczna wskazywała, że handel międzynarodowy rozwija się w oparciu o różnice w kosztach produkcji między partnerami. Przypomnijmy, że D. Ricardo upatrywał źródeł obrotów winem i tekstyliami między Portugalią a Anglią w różnicach kosztów nie tylko absolutnych, ale względnych (komparatywnych), gdyż w produkcji obu towarów Portugalia miała przewagę nad Anglią. Teorie neoklasyczne uzupełniały z kolei koncepcję kosztów komparatywnych o zasoby czynników produkcji znajdujące się w posiadaniu partnerów handlowych. Zgodnie z modelem E. Heckschera-B. Ohlina, skutek nierównomiernego rozmieszczenia czynników produkcji w skali światowej dany kraj specjalizuje się w eksportowej produkcji dóbr, do których wytworzenia zużywa czynniki w danym kraju „obficie”, a importuje towary, których produkcja oparta jest na czynnikach w danym kraju rzadkich.

Dopiero paradoks W. Leontiefa wskazał na ograniczone zastosowanie modelu Heckschera-Ohlina w praktyce międzynarodowego podziału pracy, co pociągnęło za sobą poszukiwania nowych teorii wymiany międzynarodowej. Wyniki empirycznych badań W. Leontiefa nie potwierdziły teorii obfitości zasobów, że Stany Zjednoczone są eksporterem dóbr kapitałowych, a importerem dóbr pracochłonnych, z uwagi na wysokie koszty krajowej siły roboczej. Z danych zebranych w tabeli 1 widać, że Stany

² D. Salvatore, *International Economics*, Second Edition, New York 1987, s. 13.

Zjednoczone, kraj obficie wyposażony w kapitał i relatywnie słabo w siłę roboczą, eksportowały towary zawierające relatywnie więcej pracy, a mniej kapitału niż towary konkurujące z importem. Dobra substytucyjne wobec importu produkowane w USA były około 30% bardziej kapitałochłonne niż dobra przeznaczone na eksport: współczynnik kapitałochłonności w dobrach eksportowanych wynosił w imporcie 17 916 dol., natomiast w eksporcie 14 321 dol. Jednocześnie USA eksportowały produkty wymagające większych nakładów pracy wykwalifikowanej niż w przypadku importu. Tak więc Leontief w swoich badaniach dotyczących wymiany handlowej USA udowodnił, że eksport USA jest mniej kapitałochłonny niż import.

Tabela 1. Zawartość czynników produkcji w eksporcie i imporcie USA w 1962 r.

Struktura wymiany USA	Import	Eksport
Kapitał na produkcję o wartości 1 mln dol.	2 132 000 dol.	1 876 000 dol.
Praca (osobolata) na produkcję o wartości 1 mln dol.	119	131
Współczynnik kapitałochłonności (w dol. na 1 pracownika)	17 916 dol.	14 321 dol.
Średnia liczba lat nauki na 1 pracownika	9,9	10,1
Udział inżynierów i naukowców w sile roboczej	0,0189	0,0255

Źródło: Robert Baldwin, *Determinants of the Commodity Structure of U.S. trade*, „American Economic Review”, March 1971, s. 126–145.

Poszukiwanie nowych koncepcji wymiany międzynarodowej trwa właściwie do dziś przede wszystkim pod wpływem współczesnych teorii kryzysów i wzrostu gospodarczego. Kwestionuje się dotychczasowe założenia korzystnego dla wszystkich wolnego handlu, a wręcz mówi się, że w okresie kryzysu potrzebny ma być nie tylko *free trade*, ale tzw. *fair trade* – to jest handel poddany pewnym wspólnym regulacjom. Niektóre kraje odwołują się nawet do argumentów protekcji i obrony interesu narodowego, stąd też nowe teorie handlu międzynarodowego mają głównie charakter opisowy i biorą pod uwagę dużą dynamikę wzajemnych relacji w gospodarce światowej. Nie opierają się na sformalizowanych modelach, które nie sprawdzają się w obecnej sytuacji przy restrykcyjnych założeniach, gdzie metodą dedukcji wysnuwa się określone wnioski o dużym stopniu abstrakcji. Z uwagi na szybką ewolucję w międzynarodowym podziale pracy obecne teorie wymiany są głównie oceniane na podstawie kształtowania się obrotów po 2008 r. i biorą pod uwagę zmiany strukturalne w światowej gospodarce, pozycję poszczególnych partnerów, szybki postęp techniczny, konkurencyjność, strukturę rynku, funkcje państwa, obniżki kosztów transportu, szybki przepływ informacji. W miarę wzrostu znaczenia sprzedaży zagranicznej i internacjonalizacji przedsiębiorstw analizują również

ich strategię globalną, inwestycje, wynalazki i dyfuzję wiedzy, wywóz inwestycji *versus* eksport towarów, sieć powiązań i ewolucję organizacyjną firm³.

Współczesne teorie handlu międzynarodowego są w związku z tym bardziej zbliżone do rzeczywistości niż teorie klasyczne, czy teoria obfitości zasobów. W przeciwieństwie do teorii klasycznych w teoriach współczesnych zakłada się brak ogólnej równowagi ekonomicznej między krajami (nierównowaga płatnicza, niepełne wykorzystanie czynników produkcji, kryzysy gospodarcze, brak płynności). Biorąc pod uwagę czas analizy, wyróżnia się teorie statyczne (przy danym poziomie zasobów) i dynamiczne (w miarę upływu czasu). Analizuje się handel, uwzględniając niedoskonałą konkurencję i zachowania oligopoli na rynku międzynarodowym. Handel zagraniczny odgrywa znaczenie w postępie technologicznym przedsiębiorstw i gospodarek, przede wszystkim w odniesieniu do transferu i dyfuzji technologii⁴. Większość współczesnych teorii ma zatem charakter dynamiczny, tzn. uwzględnia się w nich zmiany w otoczeniu zewnętrznym, jeśli chodzi o skalę produkcji, fuzje i powiązania przedsiębiorstw, przepływy finansowe, ograniczenia konkurencji, nierównowagę gospodarczą.

W ujęciu dynamicznym nowe teorie handlu międzynarodowego dzieli się zazwyczaj na: 1) neoczynnikowe; 2) neotechniczne; 3) popytowo-podażowe. Wiedza i postęp techniczny są brane pod uwagę, jako coraz ważniejsza przesłanka handlu międzynarodowego, nie tylko w odniesieniu do krajów rozwiniętych gospodarczo, ale również do tzw. nowych krajów przemysłowych. Teorie neoczynnikowe tłumaczą zaś wymianę zarówno krajów specjalizujących się w produkcji surowców i płodów rolnych, jak i krajów przemysłowych. W związku z procesem przesunięcia działalności produkcyjnej nowy układ powiązań międzynarodowych należy opisywać za pomocą modeli grawitacyjnego handlu, konkurencyjności międzynarodowej, otwartości gospodarczej, czy teorii handlu wewnątrzgałęziowego. Tłumaczeniu wymiany w okresie wychodzenia z kryzysu służą najlepiej teorie popytowo-podażowe. Ponieważ przesłanki współczesnego handlu są zróżnicowane, w wyjaśnianiu ewolucji specjalizacji międzynarodowej nie można pominąć również podejścia mikroekonomicznego od strony koncepcji przedsiębiorstwa międzynarodowego, łańcucha dostaw, czy teorii cyklu życia produktu. W sumie złożoność źródeł handlu po 2008 r. przemawia za łączeniem różnych koncepcji i próbami tworzenia teorii syntetyczne. Zawsze jednak pozostają do odpowiedzi co najmniej dwa zasadnicze pytania: 1) jakie czynniki określają rozmiary i strukturę handlu; 2) jakie korzyści daje międzynarodowa wymiana handlowa.

³ J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1996, s. 168–171.

⁴ S. Wydymus, A. Głodowska, *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, Difin, Warszawa 2013, s. 23–33.

1.1. Teorie neoczynnikowe

Inspiracją do powstania teorii neoczynnikowych są nowe teorie wzrostu gospodarczego i poszukiwanie źródeł rozwoju produkcji i handlu w nowych czynnikach produkcji. Dotychczas sformułowano trzy teorie tzw. neoczynnikowe: pierwsza traktuje zasoby naturalne (ziemie, surowce) jako trzeci obok pracy i kapitału niezależny czynnik wytwórczy; druga teoria uwzględnia wewnętrzną złożoność czynników pracy (praca prosta, złożona) i kapitału; trzecia zaś to teoria syntetyczna, która traktuje zasoby naturalne jako czynnik jednorodny oraz uwzględnia złożoność pozostałych czynników: pracy i kapitału. Teorie neoczynnikowe nawiązują do dorobku tzw. obfitości zasobów, ale uchylają ich założenie o występowaniu tylko dwóch zasobów produkcyjnych i poszukują odpowiedzi na pytanie, co kształtuje handel, także przez inne czynniki produkcji.

Wolny handel prowadzi do przekształceń w podziale pracy między partnerami do momentu wyrównania kosztów krańcowych producentów tych samych towarów. W ten sposób rozwój wymiany międzynarodowej spełnia pierwszy warunek racjonalnego rozmieszczenia zasobów w gospodarce światowej. Jednakże optymalna alokacja produkcji w gospodarce globalnej wymaga ujednolicenia nie tylko cen na poszczególne towary, lecz także cen na czynniki produkcji. Czynniki produkcji, zwłaszcza siła robocza, są w skali międzynarodowej mniej mobilne niż towary. Chodzi jednak o to, że oba przepływy między krajami mogą działać substytucyjnie: przepływ towarów może zastępować przepływ czynników produkcji i *vice versa*. Otóż zgodnie z teorią obfitości zasobów obroty handlowe przynoszą nie tylko wyrównywanie się cen towarów w skali międzynarodowej, ale i czynników produkcji, powodując podrożenie czynników obfitych w kraju eksportera i potaniecie rzadkich w kraju importera. Jak zauważył P. Samuelson, w warunkach nieograniczonej konkurencji wolny handel doprowadza np. do wyrównywania płac niewykwalifikowanej siły roboczej między krajami, przyczyniając się do ich wzrostu w krajach eksportujących i hamując wzrost płac w krajach importujących⁵.

J. Meade wyróżnia jednak sześć przeszkód, które uniemożliwiają wymianie handlowej wyrównanie krańcowej produktywności tych samych czynników między partnerami. Wynika to po pierwsze z różnicy w produkcyjnej atmosferze między różnymi regionami, po drugie – z uzyskiwania korzyści w kosztach z produkcji na dużą skalę, po trzecie – z kosztów transportu przy przewożeniu towarów, po czwarte – z różnicy w ekonomicznej wielkości partnerów handlowych, po piąte – z odmiennych metod produkcji angażujących kilka czynników produkcji, a po szóste – z różnic między krajami pod względem substytuowania jednego czynnika przez drugi⁶. Choć teoretycy ekonomii

⁵ P. Samuelson, *International Trade and the Equalization of Factor Prices*, „Economic Journal” 1948, 58, nr 230, June, p. 163–184.

⁶ J.E. Meade, *Problems of Economic Union*, London 1953, s. 61–72.

mówią o wielu barierach w spełnieniu pierwszego i drugiego warunku optymalności, to rozwój wymiany wpływa pośrednio na ceny czynników produkcji, nie wyrównując ich jednak w sposób całkowity. Deficyt handlowy i wzrost taniego importu stają się źródłem presji na obniżenie płac w wielu krajach dotkniętych kryzysem po 2008 r. O wiele większy import niż eksport nawet w USA leży niewątpliwie u podstaw niezadowolenia wielu Amerykanów, gdzie stagnację płac i obniżenie poziomu życia klasy średniej przypisuje się konkurencyjnemu importowi towarów napływających z Meksyku i krajów azjatyckich.

1.1.1. Teoria trójczynnikowa (praca, kapitał, zasoby naturalne)

Za autora teorii trójczynnikowej powszechnie uważany jest J. Vanek – ekonomista amerykański pochodzenia czeskiego⁷. Podobnie jak w modelu „obfitości zasobów” uważa on, że każdy kraj powinien się specjalizować w produkcji i eksporcie tych produktów, które z uwagi na wyposażenie w czynniki wytwórcze produkuje relatywnie taniej niż zagranica. W przypadku eksportu i importu liczy się zatem relacja kosztów i cen w porównaniu z partnerami – gdy jest korzystniejsza, kraj jest eksporterem towarów, a gdy jest niekorzystna, kraj staje się ich importerem. Co więcej, w odniesieniu do paradoksu Leontiefa J. Vanek zauważa specyficzne uwarunkowania sektora surowcowego w USA, które ze względu na olbrzymi potencjał produkcyjny i popyt wydają się relatywnie ubogie w surowce. Ponieważ import do USA jest prawie dwa razy bardziej surowcochłonny od eksportu, wobec faktu wysokiej kapitałochłonności inwestycji surowcowych import amerykański staje się tym samym bardziej kapitałochłonny niż eksport. W sumie zatem, traktując kapitał i zasoby naturalne jako parę czynników ściśle komplementarnych, J. Vanek rozwiązuje w ten sposób paradoks Leontiefa i odpowiada na pytanie, dlaczego eksport USA jest mniej kapitałochłonny niż import.

1.1.2. Teoria wewnętrznej złożoności czynników

Teoria uwzględniająca wewnętrzną złożoność pracy i kapitału opowiada się za teorią Heckschera-Ohlina, utrzymując, że podstawową przesłanką handlu międzynarodowego są różnice w wyposażeniu poszczególnych krajów w pracę i kapitał. Jednocześnie zakłada, że czynniki te nie są jednorodne, lecz wewnętrznie złożone i zawsze konieczna jest ich dezagregacja. Teoria odróżnia zatem kapitał rzeczowy (*physical capital*) od kapitału obrotowego (*financial capital*), pracę prostą (*raw labour*) od pracy złożonej (*human capital*). Źródłem korzyści z handlu produktami i usługami jest możliwość oparcia specjalizacji na kapitale rzeczowym lub sile roboczej, którą np. cechują wysokie kwalifikacje w danej dziedzinie. Rozwój wytwórczości w krajach dysponujących zasobem

⁷ *The Natural Resource Content of U.S. Foreign Trade, 1870–1955*, MIT Press, 1963.

takiej pracy złożonej jest korzystny dla firm, kiedy wytwarzają dobra i usługi o wysokiej wartości dodanej i nie są one narażone na niedobór pracowników. Z kolei produktom standardowym o niższej wartości dodanej może wystarczać tylko dostęp do pracy prostej i taniej siły roboczej o niskich kwalifikacjach.

Wyodrębnienie kapitału ludzkiego jako odrębnego czynnika produkcji wynika z faktu, że wiedza i postęp techniczny stały się obecnie najważniejszym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Nowe produkty i metody wytwórcze stanowią siłę napędową współczesnej gospodarki i określają miejsce kraju w międzynarodowym podziale pracy. Wiedza, innowacje i technologia są więc analizowane również w kontekście handlu, jego struktury i kierunków dostaw. Warto dodać, że dysponowanie nagromadzonym w społeczeństwie zasobem wiedzy i umiejętności wymaga kosztów podobnych do budowy infrastruktury, tzw. inwestycji w człowieka, czyli ponoszenia wydatków na oświatę i kulturę, kształcenie kadr, badania naukowe. Tak więc, struktura eksportu poszczególnych krajów ewoluje w miarę stopniowej akumulacji nie tylko kapitału fizycznego, ale i kapitału ludzkiego, co wiąże się z gromadzonym doświadczeniem produkcyjnym i ponoszonymi inwestycjami na budowę infrastruktury badawczej oraz z rozwojem nauki i innowacji.

1.1.3. Teoria wieloczynnikowa

Kolejna teoria wieloczynnikowa utrzymuje, że podstawową przesłanką rozwoju specjalizacji i handlu międzynarodowego są relatywne różnice między poszczególnymi krajami w zakresie wyposażenia w zasoby naturalne, kapitał rzeczowy, pracę prostą i kapitał ludzki. W sumie zatem jest to teoria czteroczynnikowa, ale teorię tę można sprowadzić też do koncepcji trójczynnikowej, gdy kapitał rzeczowy oraz ludzki ujmuje się łącznie jako kapitał. Teoria ta może być także trójczynnikowa, kiedy oprócz zasobów naturalnych wyodrębnia też kapitał rzeczowy, przy czym pracę prostą i złożoną ujmuje się łącznie. Tę drugą możliwość stosuje się jednak wyjątkowo, głównie dlatego że zwolennikom teorii wieloczynnikowych chodzi przede wszystkim o podkreślenie zróżnicowania krajów pod względem posiadanych intensywnych czynników rozwoju gospodarczego, w tym głównie międzynarodowych różnic w ich poziomie wydajności pracy⁸.

Teorie neoczynnikowe nie są nowymi konstrukcjami teoretycznymi powstałymi po 2008 r., ale ich aktualność wynika z wyróżnienia dodatkowych jakościowych czynników wytwórczych. Chociaż nazywa się je teoriami proporcji w zasobach, to jednak opisują złożone sytuacje podziału pracy we współczesnej gospodarce światowej, uwzględniając niejednorodność dwóch podstawowych czynników – pracy i kapitału. O ile teorie neoczynnikowe pokazują bardziej wiarygodnie przesłanki współczesnego handlu od

⁸ J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990, s. 131.

strony podaży krajów posiadających różne zasoby, to wadą tych teorii jest ich statyczność i pominięcie skali produkcji, kształtowanie się popytu itd. Ponieważ o rozmiarach i strukturze handlu międzynarodowego decyduje to, że jedne kraje posiadają określone czynniki wytwórcze i produkują z nich produkty, które eksportują, a inne zaś kraje nie mają tego typu czynników produkcji, wymienia się trzy grupy czynników wytwórczych i produktów, którymi dysponuje dany kraj, a nie ma ich partner gospodarczy: a) surowce naturalne, b) wyroby o dużej zawartości postępu technicznego oraz c) wyroby różniące się od swoich substytutów specyficznymi właściwościami. Jednocześnie słusznie wprowadza się pojęcia absolutnego i względnego dysponowania oraz niedysponowania czynnikami wytwórczymi. Względemu niedysponowaniu czynnikami produkcji związanemu z niską elastycznością podaży (możliwości zbytu produktów na rynku wewnętrznym są znacznie większe od krajowej podaży) można przeciwstawić względne dysponowanie produktami, kiedy wewnętrzny potencjał produkcyjny oferuje dostawy w rozmiarach większych niż wielkość popytu wewnętrznego.

Pozycja w handlu międzynarodowym krajów wysoko rozwiniętych wyposażonych w podobne czynniki produkcji kształtuje w znacznej mierze podział pracy na zasadzie wymiany dóbr zbieżnych⁹. Nadmiar produkcji wytworzony z krajowych czynników produkcji jest sprzedany zagranicznym konsumentom, zarówno jeśli chodzi o produkty wytworzone nakładem pracy i kapitału, jak i bazujących na wiedzy oraz postępie technicznym. Niektórzy ekonomiści traktują koncepcję *vent for surplus*, tj. ujęcia dla nadwyżek, jako odrębną teorię handlu międzynarodowego, twierdząc, iż rozwój handlu międzynarodowego nie tylko powoduje realokację czynników wytwórczych, ale także może być sposobem sprzedaży nadwyżki produkcyjnej¹⁰. Koncepcja ta może odnosić się zarówno do tradycyjnego podziału pracy w układzie gospodarcze centrum–terytoria zależne, jak i do obecnej sytuacji w wymianie handlowej, gdzie wiele państw w okresie kryzysu nie wykorzystuje w pełni swoich możliwości produkcyjnych.

W końcu w celu uporządkowania analizy towary uczestniczące w obrotach międzynarodowych klasyfikuje się w różne kategorie na podstawie kryteriów użycia czynników produkcji: 1) produkty pracochłonne wytwarzane dzięki nakładowi pracy; 2) produkty kapitałochłonne wytwarzane na bazie nakładów kapitałowych; 3) produkty surowcochłonne o dużym udziale surowców; 4) produkty wysokiej techniki wytwarzane przy udziale zaawansowanej technologii. J.E. Rauch wyróżnia z kolei w obrotach handlowych trzy grupy towarów: 1) dobra homogeniczne (*homogenous*), które mają jednorodny standaryzowany charakter pod względem jakościowym i ilościowym;

⁹ K. Turowski, *Rozwój sektora wysokiej techniki jako czynnik poprawy międzynarodowej pozycji polskiej gospodarki*, grudzień 2012, <http://docplayer.pl/68330012-Rozdzial-24-rozwoj-sektora-wysokiej-techniki-jako-czynnik-poprawy-miedzynarodowej-pozycji-konkurencyjnej-polskiej-gospodarki.html>, data dostępu 4.08.2017

¹⁰ J. Misala, *op. cit.*, s. 184–185.

2) dobra odnoszące się do ceny (*reference-priced*), gdy ceny produktów można porównywać w przekroju międzynarodowym; 3) dobra zróżnicowane (*differentiated*) dopasowane do miejscowych potrzeb konsumenta przez uwzględnienie wielowymiarowych cech produktu¹¹. Biorąc pod uwagę teorię ekonomii, wymianę poszczególnych kategorii dóbr dzieli się też na tzw. dobra Ricardo, których handel tłumaczy teoria kosztów komparatywnych, dobra Heckschera-Ohlina, których wymianę wyjaśnia teoria obfitości zasobów, dobra o dużej wartości dodanej (teoria kapitału ludzkiego, łańcucha dostaw oraz dobra technologicznie zaawansowane, których wymianę tłumaczą teorie neotechniczne.

1.2. Neotechnologiczne teorie wymiany międzynarodowej

Wiele analiz empirycznych pokazuje, że rozwój współczesnych obrotów handlowych jest obecnie bardziej wynikiem postępu technicznego niż przyrostu zasobów czynników produkcji. Eksport wysoko rozwiniętych krajów obejmuje w dużej mierze produkty o znacznym wkładzie pracy wykwalifikowanej, a zatem dobra, których produkcja wymaga specjalnych umiejętności zawodowych. Nowe technologie i innowacje są wynikiem posiadania odpowiedniego kapitału ludzkiego, stąd nie są jednakowo dostępne i rozłożone równomiernie w czasie i przestrzeni. Powstanie nowej technologii, nowego produktu wymaga inwestycji, kształcenia specjalistów, instytucji badawczo-rozwojowych. Chodzi tutaj nie tylko o wymianę produktów będących efektem przełomowych innowacji, ale również o dyfuzję i imitację wiedzy technologicznej w skali międzynarodowej. Chociaż postęp techniczny może determinować rozwój współczesnej produkcji i wymiany wielu towarów, to nie jest on jednorodny, występuje wiele jego typów i różne tempo rozprzestrzeniania się. Postępowi technologicznemu towarzyszy często akumulacja kapitału i do jego wdrożenia potrzebne są znaczne nakłady inwestycyjne. Dlatego też najczęściej wyróżnia się postęp kapitałooszczędny, praco-oszczędny oraz neutralny, gdzie wzrost produkcji przynosi oszczędności nakładów zarówno kapitału, jak i siły roboczej¹².

Według teorii neotechnicznych zróżnicowanie w poziomie technicznym jest więc głównym czynnikiem wpływającym na dynamikę i strukturę wymiany handlowej. Chociaż postęp techniczny i dyfuzja wiedzy następują coraz szybciej we współczesnej gospodarce światowej, to odbywa się w różnym tempie w poszczególnych krajach oraz dziedzinach produkcji. Ocena poziomu rozwoju technologicznego nie jest zadaniem

¹¹ J.E. Rauch, *Networks versus markets in international trade*, NBER Working Papers 5617, National Bureau of Economic Research 1996, s. 10-30.

¹² D. Salvatore, *op. cit.*, s. 155–156.

łatwym; buduje się tutaj agregatowe wskaźniki, które w sposób kompleksowy przybliżają go na podstawie wielu zmiennych. Przykładami takich wskaźników są indeks osiągnięć technologicznych (*Technology Achievement Index*, TAI) opracowany przez ONZ¹³, czy Sumaryczny Wskaźnik Innowacyjności (*Summary Innovation Index*, SII) opracowany przez Komisję Europejską¹⁴. Zdolność krajów do kreacji i dyfuzji nowych technologii wskaźniki te oceniają przez pryzmat takich zmiennych, jak m.in.: liczba przyznanych patentów na milion mieszkańców, liczba otrzymanych honorariów autor-
skich, udział dóbr technologicznie zaawansowanych w eksporcie, liczba wykształconych inżynierów – TAI, czy stan zasobów ludzkich, otwartość systemu badawczego, poziom wsparcia finansowego dla R+D, liczba przedsiębiorstw innowatorów – SII.

Szybki postęp techniczny w skali gospodarki globalnej zwiększa, oczywiście, współzależność ekonomiczną partnerów handlowych, przepływ informacji i dyskontowanie wynalazków, obniża koszty transportu. Teorie neotechniczne handlu międzynarodowego eksponują postęp techniczny jako główny czynnik kształtujący współczesną specjalizację i wymianę międzynarodową. Nie stanowią one jednorodnej grupy i są systematycznie rozwijane, biorąc pod uwagę globalizację i dokonującą się rewolucją informatyczną. Na uwagę zasługują tutaj przede wszystkim: teoria luki technologicznej, teoria życia produktu oraz teoria korzyści ze skali produkcji i zbytu. Teorie te wychodzą słusznie z założenia, że innowacyjne przedsiębiorstwa uzyskują korzyści z czasowej przewagi nad konkurentami, co skłania je do podejmowania wysiłku do wprowadzania nowych produktów lub metod wytwórczych.

1.2.1. Teoria luki technologicznej

Punktem wyjścia tej teorii jest przyjęcie założenia o różnych poziomach rozwoju wiedzy technicznej w poszczególnych krajach i regionach, co wynika z ograniczonych możliwości szybkiego i nieodpłatnego nabywania wiedzy technicznej przez przedsiębiorstwa. Według teorii luki technologicznej o kierunkach i strukturze międzynarodowego handlu artykułami przemysłowymi decydują opóźnienia poszczególnych krajów w oparowywaniu technik produkcji nowoczesnych wyrobów. Według M.V. Posnera zazwyczaj dzieje się tak, że kolejny wyższy etap rozwoju wiedzy technicznej osiągają firmy tylko niektórych krajów. Jedne kraje mogą sprostać wymaganiom nieustannego wyścigu technicznego w świecie bardziej niż firmy innych krajów i w rezultacie stałej lub okresowej przewagi technologicznej mają łatwiejszy dostęp do zagranicznych rynków zbytu. Czas przepływu technologii od innowatora do imitatora jest określany jako opóźnienie

¹³ L.M. Ramos, I.M. Zarzoso, *The Effect of Technological Innovation on International Trade. A nonlinear Approach*, <http://papers.ssmo.com.2012>, data dostępu 3.08.2017.

¹⁴ *Innovation Union Competitiveness Report 2011*, <http://ec.europa/research/innovation-union/index>, 1.09.2017, data dostępu 3.08.2017.

naśladowcze. W związku z tym na podstawie wskaźnika TAI wyróżnia się cztery kategorie krajów pod względem ich możliwości, jako twórców, biorców i dawców technologii: 1) tzw. liderzy (Szwajcaria, USA, kraje UE, Japonia, Korea, Australia, Kanada); 2) potencjalni liderzy (Estonia, Czechy, Litwa, Słowenia, Polska, Chiny, Brazylia); 3) dynamiczni naśladowcy (Argentyna, Peru, Egipt); kraje poboczne (Algieria, Pakistan, Kenia).

Przedsiębiorstwa krajów liderów uzyskują konkurencyjną przewagę nad partnerami dzięki większym możliwościom innowacyjnym. Potencjalni liderzy próbują wytworzyć nowe produkty i uzyskać dostęp do nowej technologii przez zakup licencji lub przyciągnięcie zagranicznych inwestycji. Natomiast kraje o mniejszej zdolności innowacyjnej, tzw. dynamiczni naśladowcy, muszą konkurować w eksporcie innych wyrobów i usług oraz dążyć do zdobycia zagranicznych rynków zbytu innymi sposobami (głównie niższymi kosztami produkcji, ceną). W statycznym ujęciu między krajami mogą występować, zatem trwałe różnice w poziomie technologii i w odkrywaniu nowych produktów. W ujęciu teorii Posnera luki imitacyjne różnic technologicznych są jednak tymczasowe i stanowią część dynamicznego procesu rozwoju technologicznego składającego się z serii wynalazków i innowacji. Po wynalezieniu nowego towaru kraj lider uzyskuje korzyści komparatywne i eksportuje dany towar i jego korzyść trwa dopóty, dopóki firmy krajów partnerskich (potencjalnych liderów) nie opanują technologii wytwarzania nowego produktu i nie zaprzestaną jego importu¹⁵.

Należy zaznaczyć, że najnowsze teorie wzrostu gospodarczego wskazują na innowacje jako główny czynnik+++ przewagi konkurencyjnej w handlu międzynarodowym. Nowości zaspokajające potrzeby konsumpcyjne i inwestycyjne zwiększają możliwości zawierania korzystnych kontraktów. Czynnik innowacyjności nie uległ osłabieniu również po 2008 r., co więcej w celu przezwyciężenia kryzysu wymaga się od krajów podjęcia reform w kierunku poszukiwania nowych metod zarządzania i produkcji. W okresie szybkiego postępu technologicznego odkrycia nowych produktów i metod produkcji stały się głównym orężem walki konkurencyjnej w globalnej gospodarce. Korzyści z przywództwa kraju innowatora maleją wraz z rozprzestrzenianiem się wiedzy i technologii za granicą, o ile w międzyczasie kraj ten nie wprowadzi do obrotów nowych produktów.

Przedsiębiorstwa, które dokonają okrycia technologicznego, uzyskują oczywiście monopolistyczną przewagę konkurencyjną nad innymi firmami, co daje im możliwość realizacji nadzwyczajnych zysków. Uzależnienie sukcesu firm na rynkach międzynarodowych od innowacji powoduje, że współczesne firmy przeznaczają obecnie olbrzymie środki finansowe na prace naukowo-badawcze. Odkrycie nowych lub udoskonalonych

¹⁵ M.V. Posner, *International Trade and Technological Change*, Oxford Economic Paper 13, October 1961.

produktów traktują jako skuteczne narzędzie walki konkurencyjnej. Ponadto innowacje mogą się odnosić do metod zarządzania, działań informacyjnych, marketingowych, służyć zróżnicowaniu dóbr. Warto wspomnieć o utrzymującej się silnej koncentracji geograficznej nakładów R+D w gospodarce światowej nawet w okresie kryzysu gospodarczego. O ile USA wydają na badania blisko $\frac{1}{3}$ światowych nakładów, tj. 2,8% PKB (430 mld dol. w 2011 r.), Europa – 326,7 mld dol. (1,9% PKB), to Chiny znacznie mniej – 174,9 mld (1,6% PKB), a Indie tylko 38 mld (0,8% PKB)¹⁶.

Tabela 2. Przedsiębiorstwa o najwyższych nakładach na R+D w 2010 r. (w mld dol.)

	Firmy	Kraj pochodzenia	Branża	Nakłady na R+D
1.	Toyota	Japonia	motoryzacja	9,4
2.	Roche	Szwajcaria	farmaceutyki	8,9
3.	Microsoft	USA	informatyka	8,4
4.	Volkswagen	RFN	motoryzacja	8,1
5.	Pfizer	USA	farmaceutyki	7,5
6.	Novartis	Szwajcaria	farmaceutyki	7,2
7.	Nokia	Finlandia	elektronika	6,9
8.	Johnson & Jonhson	USA	farmaceutyki	6,8
9.	Sanofi-Aventis	Francja	farmaceutyki	6,3
10.	Samsung Electronics	Korea Płd.	elektronika	6,3

Źródło: UNCTAD, *Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology and sustainable development*, UNCTAD, Geneva 2011, s. 6–8.

Przedsiębiorstwa działające we współczesnej gospodarce światowej wydają na badania naukowe więcej niż niektóre gospodarki o średniej wielkości PKB. Jak widać z tabeli 2, nawet w dwa lata po rozpoczęciu kryzysu żadna czołowa firma nie zaniechała olbrzymich wydatków na innowacje z uwagi na groźbę wypadnięcia z rynku. W 2010 r. Toyota wydała na badania i rozwój 9,4 mld dol., szwajcarska firma Roche – 8,9 mld dol., Microsoft – 8,4 mld dol., Volkswagen – 8,1 mld dol. Szczególnie wysokie były wydatki roczne firm na R+D w przemyśle farmaceutycznym (Pfizer, Novartis, Johnson & Johnson) i elektronice (Nokia, Samsung). Ponieważ koszty badań naukowych stale rosną, wydaje się, że w celu uzyskania przewagi technologicznej firmy muszą ponosić coraz większe nakłady, biorąc pod uwagę rosnące wydatki potencjalnych konkurentów.

W związku z tym Posner dokonał podziału okresu utrzymywania się przewagi technologicznej przedsiębiorstwa danego kraju nad firmami krajowymi i zagranicznymi na trzy zasadnicze etapy:

¹⁶ M. Bueber, T. Sudt, 2012 *Global R+D Funding Forecast*, „R&D Magazine”, 16.12.2012, s. 1–3.

- a) wewnątrzkrajowa luka imitacyjna, tj. okres utrzymywania się przewagi technologicznej przedsiębiorstwa kraju innowatora nad innymi firmami w obrębie rynku krajowego;
- b) międzynarodowa luka popytu, która jest czasokresem, gdzie popyt na produkty wynalezione w jednym kraju rozprzestrzenia się na rynku międzynarodowym;
- c) międzynarodowa luka imitacyjna, tj. okres, który upływa od momentu wprowadzenia innowacji w jednym kraju do momentu pełnego dysponowania nowym produktem lub technologią przez kraje otoczenia.

Oznacza to, że wymiana handlowa występuje w zakresie, w którym międzynarodowa luka popytu przewyższa lukę imitacyjną. Postęp technologiczny wywołuje więc dwa rodzaje przepływów towarów i usług. Po pierwsze, jeśli nawet dwa kraje A i B mają takie same nakłady na badania i innowacje, to są możliwości rozwoju korzystnego handlu, ponieważ innowacje są częściowo procesem przypadkowym i przedsiębiorstwa jednego kraju mogą czasowo górować nad firmami drugiego. Przewodnictwo kraju A w jednej dziedzinie (np. przemysł komputerowy) może być zrównoważone przewodnictwem kraju B w innej (np. przemysł samochodowy). Taką formę przyjmuje handel między krajami najbardziej rozwiniętymi, np. USA, Japonią, krajami UE, tylko, kiedy ustałby zupełnie postęp technologiczny, ten rodzaj handlu by nie występował.

Po drugie, alternatywny model handlu pojawia się wówczas, kiedy jeden kraj jest trwale bardziej dynamiczny niż partner handlowy. Wówczas kraj A (lider) zawsze eksportuje nowoczesne towary zaawansowane technologicznie, zaś kraj „poboczny” lub „naśladowczy” – B płaci za nie standardowymi dobrami o niższych cenach. Ale po pewnym czasie dobra nowoczesne stają się standardowe i ich wytwarzanie jest łatwiejsze do opanowania nawet dla firm krajów o niższym poziomie rozwoju. Dzięki niższym kosztom produkcja realokuje się wówczas do przedsiębiorstw z tzw. nowych krajów przemysłowych (Chiny, Indie, Brazylia, Indonezja, Wietnam). Proces realokacji produkcji z krajów wysoko rozwiniętych do nowych krajów przemysłowych przybrał tak masowe rozmiary, że mamy do czynienia ze zjawiskiem globalnego przesunięcia działalności gospodarczej (*global tilt*)¹⁷.

Zasadniczą rzeczą w analizie handlu od strony postępu technicznego, także po 2008 r., jest znalezienie odpowiedzi na pytanie, co powoduje innowacje. Czynnikiem jest oczywiście tak wiele jak w przypadku wydajności pracy, o której się mówi, że jest efektem stu i jednej przyczyny, ale można tutaj wskazać na kilka zasadniczych przesłanek: po pierwsze, na sprawny system ochrony praw własności intelektualnej; po drugie, wysoką wydajność badań, która wymaga z kolei dobrego systemu edukacji; po trzecie,

¹⁷ R. Charan, *Global Tilt. Leading your business through the great economic power shift*, London 2014, s. 67–69.

otwarcie rynków i niskie koszty wejścia dla firm wprowadzających innowacje; po czwarte, odpowiednie finansowanie badań, w tym subsydiów, niskich stóp procentowych, dostęp do kapitału obciążonego ryzykiem (*risk capital*) dla firm podejmujących działalność innowacyjną; po piąte, elastyczny rynek pracy, który sprawia, że firmy wprowadzające innowacje mogą łatwo znaleźć nowych wykwalifikowanych pracowników.

W odkrywaniu nowych produktów pewną rolę odgrywa także szczęście, ale muszą występować również obiektywne przesłanki, dzięki którym kraje liderów wyprzedzają pod względem postępu technologicznego inne kraje, ponieważ: 1) partnerzy handlowi mogą różnić się pod względem instytucji, w jednych np. bardziej restrykcyjne prawo patentowe lub korzystniejszy system podatkowy mogą zachęcać do wynalazków; 2) dany kraj może być dobrze wyposażony w czynniki produkcji wymagane w pracy naukowo-badawczej, to jest pracowników naukowych, inżynierów, informatyków; 3) kraje liderów mają odpowiednie wyposażenie do prowadzenia badań, dostateczne oszczędności do finansowania tego rodzaju działalności. Kraje rozwijające się mogą być zaś niezdolne do przesunięcia pracowników z bezpośredniej produkcji do obarczonych dużym ryzykiem inwestycji w badania; 4) innowatorzy potrzebują rynku dla swojej produkcji. Oni muszą wiedzieć, czego potrzebuje rynek i dysponować kanałami dystrybucji do szybkiego dostarczenia nowych towarów. Rynek musi być odpowiednio duży i posiadać dużą grupę konsumentów o wysokich dochodach. Ponieważ nowe towary są częstokroć drogie i innowatorzy muszą mieć zapewniony dostęp do nich przed rozpoczęciem projektów badawczych, te powody sprawiają, że kraje liderów są głównym źródłem innowacji. Na przykład centra mody zlokalizowane są w Paryżu, Nowym Yorku, Mediolanie, ponieważ projektanci mody chcą mieć szybki kontakt z rynkiem, gdzie są konsumenci o wysokich dochodach.

1.2.2. Teoria cyklu życia produktu R. Vernona

Teorię cyklu życia produktu, która uwzględnia różnorodne aspekty wpływu postępu technicznego na handel międzynarodowy przedstawił R. Vernon w „Quarterly of Journal Economic” w 1966 r.¹⁸ Teoria ta opiera się na założeniu, że wiedza techniczna nie jest dobrem wolnym, wobec czego nie jest dostępna producentom wszystkich krajów w jednakowym czasie. Innowacjom towarzyszy zmiana lokalizacji wytwarzania nowo wynalezionej produktu tak wewnątrz, jak i między krajami. W miarę dojrzewania produktu następuje przejmowanie jego produkcji przez innych producentów, a także jego eksport i import. W związku z tym R. Vernon dzieli cykl życia produktu na trzy okresy: 1) fazę innowacyjną; 2) fazę dojrzewania; 3) fazę standaryzacji.

¹⁸ R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, *Quarterly of Journal Economic* (1966) 80 (2): 190–207. DOI: <https://doi.org/10.2307/1880689>, Published: 01 May 1966.

Nowy produkt (*New product*)

Faza ta rozpoczyna się, kiedy innowacyjna firma wykorzystuje swój wynalazek techniczny na lokalnym rynku. Nowy produkt lub nowe jego odmiany wytwarzane są w małych ilościach, przy wysokich kosztach oraz za pomocą niejednolitej technologii. Produkcja na potrzeby lokalne uruchamiana jest, aby zminimalizować ryzyko i niepewność inwestycji. Kiedy komunikacja między rynkiem i kierownictwem innowacyjnej firmy jest szybka i łatwa, wtedy można uniknąć wielu błędów związanych z oferowaniem szerokiej gamy nietrafionych typów produktów wejściowych. W tej fazie o podjęciu produkcji i o jej lokalizacji nie decyduje ani skala wytwarzania i obrotu, ani wysokość kosztów, ale mające o wiele większe znaczenie takie czynniki, jak istnienie określonych zasobów, doświadczenie produkcyjne, zdolność do podejmowania ryzyka, bliskość i chłonność rynku zbytu, stopień elastyczności producentów i konsumentów, czy możliwość komunikowania się z odpowiednim segmentem rynku.

Pojawianie się innowacji w krajach o wysokich dochodach jest najbardziej prawdopodobne, ponieważ jest tam wielu bogatych konsumentów, którzy są w stanie kupić i wypróbować innowacyjne, często drogie produkty. Ponadto łatwiejszy jest tam dostęp do rynków kapitałowych, łatwiej uzyskać kredyt, a państwa często tworzą specjalne fundusze wsparcia innowatorów. W tym pierwszym stadium producenci są zainteresowani swobodą zmieniania nakładów oraz szybką i efektywną komunikacją z konsumentami. R. Vernon uważa, że jeśli firmy amerykańskie wydają więcej na nowe technologie niż ich konkurenci, to nie jest to wynikiem ich socjologicznego pędu ku odkrywaniu nowych produktów, lecz efektywnej komunikacji między potencjalnym rynkiem a dostawcą. To są właśnie główne powody, dlaczego w USA pojawiły się w sprzedaży takie nowe produkty, jak maszyny do szycia, komputery, traktory itd. Niemieckie wybitne sukcesy w wynalezieniu plastików to z kolei konieczność rynkowa wynikająca z braku ropy naftowej i obaw przed blokadą importu surowców w czasie wojny.

Okresowy monopol produkcji producenta innowatora w jego kraju pozwala następnie na realizację eksportu wskutek występowania luki technologicznej w stosunku do zagranicy. Początkowo eksport ten jest kierowany do krajów o zbliżonym poziomie rozwoju, w których rynek i popyt odznaczają się podobnymi cechami jak w kraju innowatora (np. z USA do krajów UE, Kanady, Japonii). Dokonywanie eksportu nowego produktu za granicę jest pierwszym i najprostszym krokiem w kierunku jego internacjonalizacji. Produkt upowszechnia się, zdobywa nową markę, umożliwia uzyskanie międzynarodowego doświadczenia. Eksport innowacyjnego produktu może nastąpić w różnym czasie (najczęściej pod koniec pierwszego etapu), co pozwala innowatorowi na zwiększenie dochodów i obniżenie kosztów.

Faza dojrzewania (*maturing product*)

Druga faza, tzw. produktów dojrzałych, jest bezpośrednią konsekwencją stopniowego dojrzewania technologii wytwarzania nowego produktu, sukcesywnej eliminacji gorszych czy droższych jego odmian. Projektowanie i produkcja nowego produktu stają się coraz bardziej stabilne w miarę podejmowania jego seryjnej produkcji oraz organizowania sieci zbytu. Standaryzacja wyrobu w miarę zwiększania jego sprzedaży jest więc naturalnym procesem, który pociąga za sobą spadek zapotrzebowania na wysoko kwalifikowanych pracowników, przy jednoczesnym wzroście popytu na tańszą siłę roboczą. W tej drugiej fazie spada wymóg elastyczności producentów wobec potrzeb konsumentów, a jego masowa produkcja otwiera możliwości osiągnięcia korzyści w kosztach. Troska producentów o koszty zajmuje miejsce początkowej dbałości o charakterystykę produktu. Jeśli produkt cechuje wysoka elastyczność popytu lub jest on substytutem innych droższych produktów, popyt po pewnym czasie zaczyna rosnąć także w innych krajach o podobnym poziomie dochodów. W tym stadium rozpoczynają się przesunięcia lokalizacyjne linii produkcyjnych za granicę, wytwarzaniem dóbr standardowych zajmują się również filie firmy-lidera, które mają swoje siedziby w krajach dysponujących odpowiednimi czynnikami produkcji. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w produkcji przynoszą obniżkę kosztów jednostkowych, zwłaszcza kosztów pracy. Chociaż działalność filii służy do obsługi lokalnych rynków, to jednak produkcja nowych produktów nadal wymaga udziału doświadczonych pracowników i importu wielu komponentów z przedsięwzięcia kraju innowatora.

Faza standaryzacji (*standardised product*)

W ostatnim etapie innowacji następuje nasycenie głównych rynków zbytu nowym produktem, kończy się przewaga konkurencyjna innowatora oparta na posiadanej wiedzy produkcyjnej. Firma, która odkryła nowy produkt, rozpoczyna poszukiwanie bardziej redukcji kosztów procesu produkcji niż dodania nowych funkcji produktu. W rezultacie dojrzewania produktu proces jego produkcji staje się coraz bardziej ujednolicony, co umożliwia dalsze korzyści skali i zwiększa mobilność wytwórczą. Ostatnia faza odznacza się więc ujednoliceniem stosowanej technologii, często automatyzacją i komputeryzacją procesu produkcyjnego, pełną standaryzacją nowego produktu. W tej fazie praca zostaje coraz bardziej substytuowana kapitałem. Jeśli substytucja pracy kapitałem oraz korzyści skali są w pełni wykorzystywane, zasadniczą różnicę między lokalizacjami produkcji stanowią koszty pracy. Ponieważ zwiększa się nasycenie wielu rynków, a konkurencja cenowa staje się intensywna, kraje lidera innowacyjności wycofują się z produkcji i eksportu dobra standaryzowanego na rzecz krajów o niższych kosztach produkcji. Wraz z upowszechnianiem nowych technologii korporacje transnarodowe zwiększają więc zyski, realokując produkcję do krajów o niskich płacach. Ustabilizowane metody

produkcji długoseryjnej służą realokacji produkcji i rozwojowi handlu międzynarodowego z ich nową lokalizacji w krajach naśladowcy. W międzyczasie producenci z krajów liderów starają się zapoczątkować produkcję i eksport nowych dóbr o dużej zawartości myśli technicznej.

O ile więc w stadium nowego produktu towar może być wytwarzany w USA, w stadium dojrzałego produktu jego produkcja zostaje przeniesiona do innych krajów rozwiniętych np. UE, Kanady, to w rozwiniętym stanie standaryzacji Chiny i inne kraje azjatyckie mogą oferować korzyści komparatywne przy lokalizacji produkcji. Po pewnym czasie konsumenci kraju innowatora mogą kupować tańszy produkt za granicą, kiedy osiągnie on etap standaryzacji. Słuszność teorii życia produktu potwierdza przykład rozwoju wielu innowacyjnych produktów, np. komputerów, kiedy w USA w latach 60. XX w. skonstruowano pierwszy komputer, pracujący na lampach, ze skromnymi możliwościami obliczeniowymi. W latach 80. ubiegłego stulecia trwało dojrzewanie wyrobu do sprzedaży masowym konsumentom, dzięki działalności takich firm, jak Microsoft czy Apple. Ponieważ pod koniec XX w. naukowcy europejscy i azjatyccy zaczęli doganiać Amerykanów w przemyśle informatycznym, wówczas firmy amerykańskie postanowiły realokować swoją produkcję komputerów do krajów o niższych kosztach, a swój potencjał wykorzystują następnie do produkcji bardziej skomplikowanych elementów komputerowych (mikroprocesorów oraz specjalistycznego oprogramowania).

1.3. Teoria korzyści skali (*economies of scale*)

Wkład do teorii korzyści ze skali produkcji w powiązaniu z rozwojem handlu międzynarodowego włożyło wielu ekonomistów, a aktualność ich tez nie kwestionuje kryzys roku 2008 r. Korzyści skali produkcji powstają wtedy, kiedy średni koszt wytwarzania danego dobra obniża się wraz ze zwiększeniem rozmiarów jego produkcji. O ile wzrost produkcji i zbytu podnosi przede wszystkim koszty zmienne, to jednocześnie mogą spadać koszty stałe rozłożone na większą skalę wytwórczości. Oznacza to, że korzyści ze skali produkcji i zbytu występują wtedy, gdy rozmiary produkcji rosną szybciej niż nakłady czynników wytwórczych (np. potrojeniu nakładów czynników towarzyszy czterokrotny wzrost rozmiarów produkcji).

Handel międzynarodowy umożliwia uzyskanie wielu korzyści ze skali przez rozwój produkcji oparty na eksporcie. Włochy, zwiększając produkcję pralek dzięki eksportowi na rynek europejski o 1,04 mln sztuk (po utworzeniu unii celnej), uzyskały jak się oblicza oszczędności w kosztach jednostkowych ich produkcji w wysokości 8%¹⁹.

¹⁹ B. Yvars, *Economie europeenne*, Dalloz Paris, 1997, s. 70–71.

Zarówno w produkcji krajowej, jak i zagranicznej występują przy tym dwa główne rodzaje korzyści skali: 1) wewnętrzne – wówczas koszt jednostkowy firmy zależy od wielkości produkcji pojedynczej firmy. W tym przypadku korzyści skali powstają w wielu dziedzinach, ponieważ oszczędności przypadają przedsiębiorstwu niezależnie od branży, rynku i środowiska, w którym prowadzi ono działalność; 2) korzyści zewnętrzne – kiedy przedsiębiorstwo korzysta z otoczenia zewnętrznego, w którym organizowana jest produkcja. Kiedy rośnie produkcja całej branży, to przedsiębiorstwo może uzyskać lepszy dostęp do wyspecjalizowanych usług, czy tańszych dostawców²⁰.

Teoria wewnętrznych korzyści skali wiąże obniżkę kosztów i wzrost wydajności z wielkością zakładów, czy firm funkcjonujących w danej gałęzi. Duże firmy uzyskują przewagę pod względem kosztów nad małymi dzięki aprobacie u większej liczby konsumentów. Jeżeli rynki są małe, to korzyści skali dużych firm mogą jednak prowadzić do monopolizacji i zniekształcenia struktury rynku. Handel międzynarodowy umożliwia więc nie tylko wydłużenie serii produkcji, ale również modyfikuje strukturę rynku dzięki zwiększonej konkurencji. Niektóre teorie podkreślają, że w wielu gałęziach nie sama wielkość firmy, lecz to, jak produkcja jest zorganizowana w ramach zakładu, decyduje o rozmiarach korzyści skali. Chociaż w tym przypadku korzyści skali przestają być funkcją wielkości firmy, to stają się funkcją długości linii produkcyjnych i wielkości rynku zbytu. Typowym przykładem taśmowej linii produkcyjnej była fabryka samochodów H. Forda i filozofia: robić wszystkie samochody takie same (model T) i w wielkich ilościach. Samochody tanio sprzedawać, kształtując na masową skalę gusty i styl, wtedy każdy je kupi. Jak mawiał Ford, nabywcy jego samochodów mogli otrzymywać je w każdym kolorze, byleby był to kolor czarny²¹.

Tak więc, korzyści skali nie muszą powodować wzrostu rozmiarów firmy, wymagają jedynie wydłużenia linii produkcyjnej. Zwiększeniu skali mogą towarzyszyć zmiany struktury produkcji firmy przez ograniczenie zakresu wytwarzanych produktów. Handel międzynarodowy umożliwia firmom zawężenie asortymentu i standaryzację produkcji przez upowszechnienie poszczególnych wyrobów pośród konsumentów nie tylko krajowych, ale również zagranicznych. Z kolei korzyści zewnętrzne skali wynikają z działalności przedsiębiorstw w sprzyjającym otoczeniu produkcyjnym, gdzie firmy korzystają z korzyści skali uzyskanej przez kooperantów, dostawców, współpracowników. Sukces innowacyjny Doliny Krzemowej w USA wynika np. z prowadzenia badań w odpowiednim otoczeniu badawczym innych jednostek naukowych i możliwości szybkiej dyfuzji wiedzy. Ważnym źródłem wiedzy jest tutaj także nieformalna wymiana informacji i pomysłów

²⁰ P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, PWN, Warszawa 2007, s. 169.

²¹ D.S. Landes, *Bogactwo i nędza narodów*, Warszawa 2015, s. 537, 538.

w kontaktach osobistych, gdy – jak twierdzi A. Marshall: „tajemnice fachowe przestają być tajemnicami i unoszą się jak gdyby w atmosferze”²².

W gospodarce światowej złożonej z wielu małych krajów korzyści skali wymagają zagranicznej sprzedaży i prowadzenia polityki wolnego handlu. Korzyści ze skali produkcji wiąże się dlatego z teorią chłonności rynku wewnętrznego, ponieważ mały rynek wewnętrzny przymusza niejako producentów do wywozu towarów za granicę. Na strumień handlu międzynarodowego mogą wówczas wpłynąć takie czynniki, jak wydłużenie serii produkowanych wyrobów, inwestycje kapitałowe, dokonywane usprawnienia techniczno-organizacyjne w eksporcie w celu obniżenia kosztów przeciętnych. Kiedy innowacja dotyczy produktu wytwarzanego w wielu odmianach, które nie mogą być wytwarzane w jednym kraju ze względu na ograniczoną liczbę konsumentów, wtedy producenci muszą szukać kompromisu między efektywnością skali produkcji a liczbą wariantów, jakie oferują na sprzedaż. Jeżeli liczba produkowanych wariantów towarów okazuje się zbyt duża dla osiągnięcia korzyści skali, to rezygnują z jednych i podejmują inwestycje na rzecz rozszerzenia innych. Ponadto niektórzy producenci mogą nawet całkowicie zrezygnować z produkcji dóbr gotowych, stając się na masową skalę dostawcami części zamiennych, komponentów dla innych firm.

Zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne korzyści skali są ważnym źródłem współczesnego handlu międzynarodowego. W związku z szybko rosnącym postępem technicznym eksport może być źródłem coraz większych korzyści ze skali produkcji, także po 2008 r. W wielu, zwłaszcza nowoczesnych, przemysłach nawet rynek kraju średniej wielkości okazuje się za mały, aby dawać podstawy do funkcjonowania wielu firm z masową produkcją. C.F. Pratten ocenił na podstawie próbki 27 przemysłów Wielkiej Brytanii, że minimalnie efektywna skala produkcji przekraczała połowę brytyjskiego rynku dla dziewięciu przemysłów przy produkcji farb, wyrobów walcowanych, samochodów, samolotów, narzędzi mechanicznych, turbogeneratorów, motorów elektrycznych, elektronowych dóbr kapitałowych i plastików. W przypadku produkcji farb, samolotów, motorów elektrycznych i plastików koszt wzrastał o ponad 10%, gdy przedsiębiorstwa miały produkcję na poziomie 50% minimalnie efektywnej skali produkcji²³.

²² A. Marshall, *Principles of Economics*, London 1920, przekład polski: *Zasady ekonomiki*, Warszawa 1925–1928.

²³ C.F. Pratten, *Economies of Scale in Manufacturing Industry*, Cambridge University Press, 1975.

Tabela 3. Minimalna efektywna skala produkcji (MES) w wybranych gałęziach przemysłu w Wielkiej Brytanii

Produkt	MES w % sprzedaży produktu w Wielkiej Brytanii	Wzrost kosztów, jeżeli produkcja = MES w % całkowitej $\frac{1}{3}$ poziomu
Cement	26%	6,1%
Stal	11%	15%
Opakowania szklane	11%	9%
Łożyska	8%	4%
Tkaniny	7,6%	1,8%
Lodówki	6,3%	83,3%
Rafinacja ropy naftowej	4,8%	11,6%
Farby i lakiery	4,4%	10,2%
Papierosy	2,2%	30,3%
Obuwie	1,5%	0,6%–13%

Źródło: F.M. Scherer, *The Economics of Multiplant Operation*, Harvard University Press 1975, table 3.11, 3.15.

Na podstawie danych z gospodarki Wielkiej Brytanii zamieszczonych w tabeli 3 można stwierdzić, że szczególnie duże znaczenie mają korzyści skali w przemyśle ciężkim (produkcja stali, cementu). Minimalna efektywna skala produkcji obejmuje tutaj stosunkowo duży odsetek całkowitej krajowej produkcji. Przy niewielkich rozmiarach produkcji koszty przeciętne są dużo wyższe niż przy rozmiarach odpowiadających minimalnej skali efektywnej przy produkcji lodówek, papierosów, rafinacji ropy naftowej. Jeżeli produkcja lodówek wynosi $\frac{1}{3}$ optymalnej skali, to koszty produkcji takiego producenta mogą wzrosnąć o 83,3%. Taki sam przebieg kosztów jest charakterystyczny dla przemysłów lotniczego i samochodowego, czyli tam, gdzie występują wysokie koszty stałe, a jednocześnie istnieją możliwości wprowadzenia wysoce zautomatyzowanych linii produkcyjnych przy dostatecznie dużych rozmiarach produkcji.

Warto także pamiętać, że w krajach o olbrzymich rynkach, jak USA, minimalna skala efektywna w poszczególnych przedsiębiorstwach występuje przy niewielkich rozmiarach produkcji w stosunku do produkcji całej gałęzi. W krajach mniejszych o średnim poziomie PKB, rozmiary produkcji, przy których przestają występować korzyści skali, mogą być zaś duże w stosunku do produkcji całej gałęzi. Zamknięcie rynku oznacza dla takich krajów utratę korzyści skali i osłabienie konkurencji na rynku wewnętrznym. Bariera ta może się ujawnić w sytuacji protekcji, kiedy małe kraje będą miały utrudniony dostęp do rynku amerykańskiego lub jednolitego rynku europejskiego. Jeżeli na rynku

kraju o ograniczonym popycie wewnętrznym będzie działał tylko jeden producent lodówek czy samochodów, uzyskując minimalną skalę produkcji, to działalność tego producenta w warunkach protekcji doprowadzi do stworzenia monopolistycznej struktury produkcji ze szkodą dla konsumentów.

We współczesnej gospodarce źródłem handlu międzynarodowego mogą być zwłaszcza korzyści ze skali związane z wysokimi kosztami stałymi, takimi jak wydatki na środki trwałe, badania naukowe, które obniżają się na jednostkę produkcji, jeśli wzrasta wolumen produkcji. Wydatki na badania i rozwój (R+D) są dzisiaj szczególnie istotnym elementem kosztów stałych najbardziej innowacyjnych firm, które przeznaczają na nie duży odsetek swoich dochodów. Wydatki te nie maleją nawet w czasie kryzysu, ponieważ są istotnym elementem walki konkurencyjnej i utrzymania pozycji rynkowej. Na przykład, największy obecnie producent samochodów Volkswagen przeznacza na R&D: 13,5 mld dol. w 2013 r., to jest 5,2% swoich dochodów, koreański Samsung inwestuje w R+D – 13,4 mld dol., to jest 6,4% swoich dochodów, Intel z USA – 10,6 mld dol., to jest aż 20,1% swoich dochodów, zaś jego konkurent Microsoft – 10,4 mld dol., to jest 13,4% swoich dochodów w 2013 r.²⁴ Wydatki na badania i rozwój stały się dzisiaj dla firm efektywnym narzędziem zagranicznej ekspansji. Ponieważ koszty badawczo-rozwojowe konieczne do wprowadzenia nowego produktu na rynek są wysokie, stąd też firmy traktują eksport jako sposób rozłożenia tych wysokich kosztów na zagranicznego konsumenta.

Poza tym produkcja wielu gałęzi przemysłu wymaga dzisiaj współpracy z wieloma wyspecjalizowanymi dostawcami i poddostawcami towarów i usług (*subcontracting*). Wzrost liczby przedsiębiorstw lub lokalizacja firm w jednym miejscu stwarza dopiero odpowiedni rynek, który zapewnia egzystencję szerokiemu zakresowi wyspecjalizowanych dostawców. Pragnienie, aby otrzymywać korzyści skali, stało się siłą napędową nie tylko linii montażowej finalnego produktu, ale międzynarodowego podziału pracy w ramach poszczególnych przemysłów. Podstawą korzyści skali z dłuższych serii produkcyjnych może być nie tylko redukcja liczby wariantów danego zróżnicowanego dobra (specjalizacja pozioma), ale i specjalizacja pionowa: podejmowanie produkcji półfabrykatów, części lub akcesoriów przez różne przedsiębiorstwa lub ich filie i oddziały. Wraz z rozwojem przemysłu pojawia się więc sieć wyspecjalizowanych dostawców, dzięki czemu podstawowe czynniki produkcji stają się tańsze i łatwiej dostępne. Firmy działające na masową skalę mogą się wówczas specjalizować w produkcji dobra finalnego, używając podwykonawców do pozostałych dziedzin swojej aktywności. Efektem tej specjalizacji może być handel w ramach tych samych gałęzi między różnymi krajami, gdzie firmy zlecają wykonanie pewnych zadań produkcyjnych za granicę.

²⁴ *The top 10 biggest R&D spenders*, Fortune.com/2014/11/17/top-10-research-development, data dostępu 2.08.2017

Handel między różnymi krajami oparty na międzynarodowym systemie poddostawców obecnie rozwija się intensywnie w wielu dziedzinach, np. w przemyśle samochodowym, informatycznym, lotniczym tekstylno-odzieżowym. Rozwój eksportu przynosi tutaj nie tylko korzyści ze skali wewnątrz przedsiębiorstw, ale również korzyści zewnętrzne, kiedy handel międzynarodowy powoduje wzrost całej gałęzi, intensyfikując kontakty transgraniczne (zwiększony przepływ informacji obniża koszty i podnosi wydajność). Szacuje się, że w przemyśle tekstylno-odzieżowym w systemie zagranicznych poddostawców pracuje w UE około 610 tys. osób, w tym 120 tys. w firmach zatrudniających mniej niż 20 pracowników. W przemyśle samochodowym liczba poddostawców jest obecnie jeszcze większa, gdzie liczącymi się dostawcami w systemie zagranicznego *subcontractingu* są dzisiaj również firmy polskie dostarczające dla samochodów niemieckich silniki, fotele i inne wyposażenie. Oczywiście w związku z rozwojem transgranicznych dostaw rośnie znaczenie logistyki międzynarodowej, efektywnej organizacji dostaw na czas.

Z drugiej strony korzyści skali mogą mieć również pewne wady związane ze skomplikowanym procesem zarządzania dużymi firmami działającymi na rynku międzynarodowym. Tak zwana dyzekonomia skali występuje w sytuacji odwrotnej od korzyści skali, wówczas gdy koszty całkowite rosną szybciej niż rozmiary produkcji. Im większe staje się przedsiębiorstwo, które rozwija produkcję we współpracy z zagranicznymi dostawcami, tym bardziej złożona staje się jego organizacja i administrowanie. Duże zbiurokratyzowane firmy mogą zatrudniać zbyt wielu ludzi do zaplanowanych zadań. Uruchomienie dużej skali produkcji może więc podnosić jej koszt, a w ten sposób koszt okazuje się przewyższać oszczędności uzyskane z produkcji na większą skalę. Dlatego w wielu gałęziach produkcji znajduje się miejsce zarówno dla dużych przedsiębiorstw, jak i małych średnich elastycznych firm, które znajdują dla siebie nisze rynkowe do sprzedaży swoich produktów. Oznacza to, że korzyści skali nie mogą istnieć bezwarunkowo, a ciągły postęp techniczny powoduje, że na znaczeniu zyskują również korzyści zakresu.

1.4. Teoria zakresu produkcji (*economies of scope*)

We współczesnej gospodarce przedsiębiorstwa często produkują szeroki zakres towarów, odpowiadając tym samym na zapotrzebowanie rynku na różnorodność. O ile korzyści skali mają na celu zmniejszenie kosztu jednostkowego wynikającego ze zwiększenia skali produkcji pojedynczego produktu, to ekonomika zakresu (tzw. *economies of scope*) obejmuje obniżenie średniego kosztu produkcji dzięki wytwarzaniu większej liczby odmian produktów. Dywersyfikacja produkcji oznacza poszerzenie asortymentu

produkcji w sensie zwiększenia rodzajów wytwarzanych wyrobów wymagających odmiennych metod produkcji. Jak zauważa C.D. Edwards małe rynki zwiększają różnicowanie produkcji przedsiębiorstw, ponieważ mogą się tam one powiększać tylko przez dywersyfikację wytwórczości²⁵. Kiedy natomiast operują na szerokim rynku, ich wzrost może polegać na rezygnacji z dostarczenia wielu wariantów danego produktu i specjalizowaniu się w jednej lub kilku liniach wytwarzania.

Dywersyfikacji produkcji sprzyja szybki obecnie postęp techniczny umożliwiający dyskontowanie korzyści przez tę samą firmę w wytwarzaniu wielu różnych produktów na rynku krajowym i zagranicznym. Według V. Rao nie ma czegoś takiego jak optymalne rozmiary biznesu – jeżeli bowiem dochodzisz do wniosku, że osiągnąłeś optymalną produkcję, to wówczas może to być początek twojego końca i rozpoczęcie ataków ze strony konkurentów²⁶. Współczesna firma musi więc wykazywać elastyczność, zarówno jeśli chodzi o jej rozmiary, organizację, jak i relacje z otoczeniem. W dynamicznym otoczeniu dywersyfikacja może przynosić korzyści producentom dzięki swobodzie w projektowaniu produktów, możliwości szybkiej reakcji podaży w odpowiedzi na zmiany popytu, większej kontroli i powtarzalności procesów produkcji, obniżonym kosztom dostaw, zapasów, zmniejszeniu kosztów dzięki lepszemu wykorzystaniu kapitału. Co więcej firma, która sprzedaje produkty wytwarzane przez wiele linii produkcyjnych i sprzedaje je w wielu krajach, tym samym obniża ryzyko produkcji, gdyż w przypadku obniżenia zapotrzebowania na jednym rynku może przerzucić jego sprzedaż na inne rynki.

Należy zaznaczyć, że nie wszyscy ekonomiści zgadzają się jednak co do znaczenia ekonomii zakresu. Niektórzy twierdzą, że zjawisko to dotyczy tylko wybranych gałęzi przemysłu, szczególnie tych, w których można wykorzystać odkrycia technologiczne przy produkcji różnych produktów. Korzyści z zakresu uzyskuje się, gdy te same kanały dystrybucyjne można wykorzystać przy sprzedaży odmiennych produktów.

W celu zwiększenia elastyczności reakcji producentów wobec dynamicznego otoczenia zewnętrznego powstały nowe struktury przedsiębiorstw – konglomeraty, które podejmują produkcję różnych produktów. O ile konglomeraty w pierwszej kolejności pojawiły się na rynkach krajowych, to w dzisiejszej gospodarce ich wzrost dokonuje się przez utworzenie zupełnie nowego rynku, również międzynarodowego. Konglomeraty starają się bowiem wykorzystać swoje umiejętności produkcyjne i finansowe w różnych gałęziach przemysłu i czerpią korzyści przez powtarzalne systemy produkcji i zarządzania na wielu rynkach zagranicznych. Doświadczenia kryzysu 2008 r. pokazują, że

²⁵ B. Balassa, *Structural Policies in the European Common Market*, [w:] *European Economic Integration*, Amsterdam 1975, s. 256–261.

²⁶ V. Rao (October 15, 2012). „Economies of Scale, Economies of Scope”. Ribbonfarm Jump up.

konglomeraty wielobranżowe inwestujące w kilkanaście lub kilkadziesiąt różnych gałęzi mogą lepiej uporać się z fatalnymi konsekwencjami niepewności na rynkach finansowych. Stąd też przedsiębiorstwa podejmują zdywersyfikowaną produkcję, nie tylko z powodu ograniczonej chłonności rynku i ograniczeń dla lokat inwestycyjnych w gałęzi macierzystej, ale też w celu uniknięcia ryzyka związanego z lokowaniem inwestycji tylko w jednej gałęzi produkcji. Największa kiedyś amerykańska firma samochodowa General Motors – przedsiębiorstwo niegdyś typowo jednobranżowe – utrzymała się na rynku nie tylko dzięki pomocy państwowej, ale dlatego że była jednym z największych producentów w 30 innych gałęziach produkcji i dzisiaj sprzedaż samochodów obejmuje mniej niż 50% jej globalnej sprzedaży.

Tak więc, ekonomia zakresu podobnie jak ekonomia skali polega na uzyskiwaniu korzyści, które mogą wynikać z powtarzalnych procesów produkcji. Skalowanie produkcji opiera się na wymianie tego samego produktu, jego części, różnych odmian, ale także dzięki masowej obsłudze, w przypadku usług niematerialnych. O ile korzyści skali są wynikiem inżynierii produkcji, to korzyści zakresu są wynikiem masowego obrotu i wchodzenia na różne rynki. Prowadzą one do tego, że doświadczenie z danego procesu produkcji jest wykorzystywane do dostarczania zestawu różnych produktów lub usług. Wykorzystanie wiedzy do różnicowania produktów przez tworzenie wrażenia ich odmienności w świadomości nabywców może sprowadzać się również do odpowiednich działań informacyjnych, marketingowych²⁷. W wielu przypadkach umożliwiają one uniknięcie ryzyka angażowania tylko w jedno przedsięwzięcie produkcyjne. W związku korzyściami zakresu przedsiębiorstwa stawiają sobie pytania: 1. Czy mamy odpowiedni poziom dywersyfikacji produkcji naszych produktów i usług? 2. Czy nowy rynek potrzebuje zdywersyfikowanych produktów danej firmy? 3. Czy nasz przemysł jest dostatecznie poziomo lub pionowo zintegrowany? 4. O ile dywersyfikacja pomaga firmom uniknąć ryzyka inwestycyjnego? 5. Czy korzyści zakresu możemy wykorzystać w handlu międzynarodowym? 6. W jakich proporcjach wytwarzać poszczególne produkty i usługi?

1.5. Teoria przedsiębiorstwa międzynarodowego

Według definicji ONZ przedsiębiorstwem międzynarodowym, zwanym także korporacją transnarodową, jest firma, która posiada lub kontroluje urządzenia produkcyjne lub usługowe poza krajem swojej siedziby. Przedsiębiorstwo międzynarodowe musi zatem działać w co najmniej dwóch krajach, a niektórzy uważają nawet, że w co najmniej sześciu krajach. Chociaż nie podaje się tutaj limitu minimalnej produkcji zagranicznej,

²⁷ A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1966, s. 28.

najczęściej wskazuje się, że przedsiębiorstwo międzynarodowe powinno wytwarzać za granicą co najmniej 25–30% swojej produkcji. Musi mieć ono jednocześnie opracowaną odpowiednią strategię i system zarządzania, co oznacza, że taka firma nie koncentruje swojej działalności na macierzystym rynku lub na indywidulanych rynkach zagranicznych, lecz traktuje swoją działalność krajową jako część globalnej strategii. Przedsiębiorstwem międzynarodowym jest szwajcarska firma Nestlé, która zatrudnia kadrę kierowniczą z wielu krajów świata i podejmuje decyzje z perspektywy globalnej, a nie biorąc pod uwagę tylko rynek Szwajcarii. Innym przykładem jest firma naftowa Royal Dutch Shell, której siedziba znajduje się w Hadze (Holandia), ale której główne organy wykonawcze zlokalizowane są w Londynie²⁸.

Współczesne teorie przedsiębiorstwa międzynarodowego starają się znaleźć odpowiedzi na dwa zasadnicze pytania: 1. Dlaczego dobra lub usługi są produkowane w dwóch lub więcej krajach, a nie tylko w jednym kraju? 2. Dlaczego produkcja w różnych krajach jest dokonywana przez jedną firmę, a nie jest prowadzona przez kilka niezależnych przedsiębiorstw? O ile pierwsza kwestia dotyczy problemu lokalizacji produkcji dóbr i usług, to druga – jej internalizacji²⁹.

Teoria lokalizacji jest podobna do teorii handlu zagranicznego w tym sensie, że lokalizację produkcji międzynarodowej przedsiębiorstw określają dostępne zasoby czynników produkcji. Kopalnie są lokalizowane w miejscach produkcji surowców, firmy odzieżowe produkują tekstylia w Indiach, Bangladeszu, Chinach, tj. w krajach o niskich płacach, producenci mikrokomputerów lokalizują produkcję tam, gdzie są dostępni wysoko wykwalifikowani pracownicy. Teoria ta znana też jest obecnie pod nazwą delokalizacji, rozumianej jako proces przenoszenia aktywności gospodarczej za granicę, Przesunięcie pracochłonnych gałęzi do krajów o niskich kosztach (niskich płacach), łącznie z zamknięciem produkcji w kraju macierzystym stanowi obecnie problem dla państw rozwiniętych gospodarczo. W sumie delokalizacja jest trudna do precyzyjnego oszacowania, gdyż przybiera różne formy (inwestycji bezpośrednich, outsourcingu, transgranicznej współpracy). Można ją uznać za część obrotów międzynarodowych, ponieważ przenoszenie dostaw do Chin, Indii lub innych krajów azjatyckich, a w skali europejskiej do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, skutkuje następnie wzrostem eksportu/importu. Przykładem delokalizacji produkcji jest gospodarka Estonii, która przejmując z powodzeniem pracochłonną produkcję z krajów skandynawskich, będących źródłem $\frac{2}{3}$ inwestycji w Estonii (z 9,6 mld euro inwestycji w 2006 r. 39,5% pochodziło ze Szwecji, 26,4% z Finlandii)³⁰.

²⁸ J.R. Schermerhorn, *Exploring Management*, John Wiley and Sons, New York 2009, s. 387.

²⁹ P.R. Krugman, M. Obstfeld, *op. cit.*, s. 240–248.

³⁰ K. Kilvitis, *Delocalisation of production: threats and opportunities for Estonia*, Tallin 2012, s. 3.

Ogólnie rzecz biorąc, korporacje transnarodowe, zarządzając produkcją w skali globalnej, przeprowadzają olbrzymią liczbę transakcji na wielu rynkach. Transakcje handlu zagranicznego zachodzą albo między samodzielnymi firmami, albo w obrębie tego samego przedsiębiorstwa. Odróżnić tutaj należy *offshoring*, czyli przesunięcie produkcji za granicę z zachowaniem własności środków produkcji i kontroli nad procesem produkcji od outsourcingu, który oznacza, że przedsiębiorstwa zamawiają produkty lub usługi w firmach zagranicznych nie będąc z nimi powiązane kapitałowo. Przedsiębiorstwa międzynarodowe internacjonalizują zagraniczną produkcję, ponieważ bardziej dochodowe okazują się transakcje prowadzone wewnątrz firmy niż między firmami. Teoria kosztów transakcyjnych pokazuje, że jeżeli koszty transakcyjne w handlu między niezależnymi firmami na rynku międzynarodowym są większe niż wewnątrz firmy, to wówczas korzystna może okazać się internalizacja tych transakcji, np. przez nabycie zagranicznego dostawcy i włączenie go w obręb przedsiębiorstwa.

Relacje, jakie zachodzą w przedsiębiorstwach międzynarodowych między inwestycjami a handlem, stanowią przedmiot wielu teorii, które próbują znaleźć odpowiedź na pytanie, czy przepływ inwestycji zastępuje czy stymuluje obrót towarowy. Dzieli się inwestycje zagraniczne przedsiębiorstw na takie, które stymulują handel między krajami, i takie, które go ograniczają. Jeżeli inwestycja zagraniczna pochodzi z gałęzi, która nie posiada przewagi komparatywnej i skierowana jest do kraju, który w tej dziedzinie posiada taką przewagę, to tym sposobem generuje wzrost eksportu/importu między krajami. Jeżeli z kolei inwestor pochodzi z gałęzi wykazującej przewagę komparatywną, to jego inwestycje mogą substytuować wymianę międzynarodową produkcją miejscową³¹. Należy zaznaczyć, że o ile inwestycje zagraniczne mogą pociągać w krótkim okresie wzrost importu środków kapitałowych z kraju firmy inwestora, to w długim – rozwijać import produktów gotowych do kraju inwestora.

Znaczna część współczesnego handlu międzynarodowego, który odbywa się wewnątrz firm (*intra-firm trade*), wiąże się ze zróżnicowaniem poziomym lub pionowym produktów. W warunkach rynku zdominowanego przez innowacyjnych oligopolistów firmy walczą dzisiaj o konsumentów przez wprowadzanie nowych produktów, stale poszukują lepszych metod wytwarzania, prowadzą intensywną wymianą dóbr na różnych etapach procesu produkcyjnego. Jeżeli struktura popytu umożliwia sprzedaż wszystkich odmian produktu na wszystkich rynkach, to firma międzynarodowa wykorzystuje swoją przewagę przez jej handel wewnętrzny; jeżeli zaś firma napotyka na odmienne preferencje na różnych rynkach, to może wybrać wariant inwestycji w celu dostosowania

³¹ K. Kojima, *The „Fluig Geese” Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions and Regional Policy Implication*, „Journal of Asian Economics” 2000, No. 1.1.

produkcji miejscowej do lokalnych preferencji³². Chociaż firmy część swojego procesu produkcyjnego lokalizują za granicą, to starają się zachować w kraju kontrolę nad takimi strategicznymi działaniami, jak badania i rozwój (R+D).

Badania i rozwój stały się tak ważnym elementem działalności korporacji transnarodowych, że w 2016 r. zainwestowały one rekordową sumę 647 mld dolarów na R+D (dwie piąte wszystkich nakładów przeznaczonych na badania). W ostatniej dekadzie dwie gałęzie ponosiły prawie połowę wszystkich wydatków przemysłu na R+D, a mianowicie branża komputerowa i ochrona zdrowia. Inne branże, które intensywnie korzystają z wydatków na badania i rozwój produktów oraz metod produkcji, to przemysł samochodowy, lotniczy i telekomunikacja. Jeżeli skonstruowanie nowego samolotu kosztuje biliony dolarów, to jest nie do pomyślenia, aby firma Boeing wprowadziła na rynek amerykański nowy typ samolotu bez możliwości jego sprzedaży na rynku globalnym. Podobnie koszt wykrycia nowego leku jest obecnie tak duży, że firmy farmaceutyczne prowadzą energiczną sprzedaż eksportową w celu rozłożenia wysokich kosztów badań. Znana firma farmaceutyczna Roche wydaje na odkrycie nowych leków w Szwajcarii około 10 mld dolarów, to jest 19% rocznych dochodów, stąd nic dziwnego, że ostatnio odkryty przez nią lek na raka piersi – Kadcyla – nie jest skierowany tylko do konsumentów krajowych, ale firma stara się o uzyskanie zezwolenia na wprowadzenie go do obrotu w USA i na jednolitym rynku europejskim.

W sumie handel wewnątrz firm międzynarodowych zalicza się do najważniejszych przesłanek współczesnych obrotów międzynarodowych. Oblicza się, że 600 największych przedsiębiorstw międzynarodowych wytwarza między $\frac{1}{5}$ a $\frac{1}{4}$ światowej produkcji dóbr, zaś obroty największych firm są większe niż dochody narodowe krajów średniej wielkości. Internacjonalizacja produkcji wewnątrz przedsiębiorstwa tworzy system międzynarodowych powiązań gospodarczych o dużej intensywności. Według danych ONZ 100 największych korporacji międzynarodowych kontroluje obecnie około 40% światowego handlu. Globalna sprzedaż filii zagranicznych przedsiębiorstw międzynarodowych wynosi natomiast 4,4 trylionu, więcej nawet niż wartość światowego eksportu.

Ekspansja międzynarodowych przedsiębiorstw służy zarówno wykorzystaniu tańszych czynników produkcji, m.in. surowców i siły roboczej, jak i zwiększeniu sprzedaży na rosnących rynkach o dynamicznym przyroście popytu. Firmy przenoszą produkcję za granicę w celu uniknięcia przeszkód w handlu, łatwiejszego prowadzenia biznesu, szybszego kontaktu z konsumentami oraz płacenia niższych podatków. Relokacja światowej produkcji na nowe rynki przynosi nie tylko korzyści krajom ją przyjmującym, wynikające ze zwiększenia lokalnej produkcji i zatrudnienia, ale i koszty

³² T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006, 220–221.

związane z transferem zysków i zagraniczną dominacją. Dla wielu krajów inwestycje zagraniczne są okazją do dyfuzji wiedzy, ożywienia konkurencji, rozwoju powiązań kooperacyjnych, eksportu. Chociaż rozwój zagranicznej produkcji następuje stale także po kryzysie 2008 r., to pojawiają się też problemy koordynacji i rosnących kosztów zarządzania międzynarodową produkcją, wprowadzenia optymalnego łańcucha dostaw, zwłaszcza jeżeli popyt i podaż poddane są kryzysowym wahaniom.

1.6. Teoria łańcucha dostaw

W dzisiejszej globalnej gospodarce zdominowanej działalnością korporacji międzynarodowych oczywiste korzyści z łączenia się firm stały się bodźcem do wielu fuzji i przejęć. Logika tych konsolidacji leży głównie w dużej skali i chęci wykorzystania swoich umiejętności menedżerskich przy formułowaniu optymalnego łańcucha dostaw. Koncepcja łańcucha dostaw opiera się na założeniu, że zdolności strategiczne przedsiębiorstwa zależą od efektywności współdziałania elementów otoczenia wewnętrznego (zależnych w dużej mierze od sprawności organizacyjnej podmiotu) i otoczenia zewnętrznego (w tym przede wszystkim od oceny oferty firmy przez jej odbiorców). Globalny łańcuch kreowania wartości oparty na specjalizacji stanowi fundamentalny element współczesnego międzynarodowego podziału pracy. Ponieważ stało się konieczne właściwe rozplanowanie wszystkich aspektów działalności danej organizacji, stąd korporacje, które umiędzynarodawiają funkcje swojej działalności, są zdolne do zwiększenia wartości przez optymalizację poszczególnych działań.

Globalna fragmentaryzacja łańcucha tworzenia wartości pozwala na powierzenie określonych działań wybranym jednostkom zlokalizowanym w różnych krajach. Chodzi zwłaszcza o to, aby produkt finalny, który jest identyfikowany z marką przedsiębiorstwa, stał się również dopasowany do regionalnych potrzeb klienta i zapewniał organizacji status lidera wobec innych dostawców. Łańcuch tworzenia wartości obejmuje kolejne działania w procesie produkcji i zbytu, począwszy od źródeł technologii (sfera badań i rozwoju), przez projektowanie i realizację produkcji (wytwarzanie dobra finalnego), aż po wdrażanie koncepcji dystrybucji i marketingu. Każde z tych działań może być prowadzone w różnych krajach, stanowiąc jednocześnie ogniwo globalnego łańcucha wartości całej firmy. Dlatego też kreowanie łańcucha wartości oznacza konieczność efektywnego podziału pracy i międzynarodowego koordynowania funkcjonowania jego ogniw, aby wywołać efekt synergii między poszczególnymi elementami.

Specyfika współczesnych korporacji transnarodowych pozwala im na zastosowanie strategii koordynacji i dostosowanie poszczególnych elementów procesu produkcji charakteryzującej się różnymi nakładami. Rezultatem jest ogólny trend w kierunku

specjalizacji funkcjonalnej globalnego łańcucha wartości, który jest przeciwieństwem pionowej integracji struktur w ramach koncernów. Poprawie globalnej efektywności korporacji służy wyłączenie poza struktury własne niezależnych podmiotów zewnętrznych: dostawców, podwykonawców, pośredników, partnerów aliansów strategicznych. Niektórych funkcji produkcyjnych lub dystrybucyjnych nie opłaca się włączać w obręb przedsiębiorstwa z uwagi na koszty transakcyjne. Kluczem do zdobycia przewagi konkurencyjnej w międzynarodowych systemach produkcyjnych jest więc umiejętność koordynacji, natomiast w długim okresie przede wszystkim zdolność do zbudowania wartości własnej marki. Japońskie firmy uzyskały np. poważne oszczędności przez rozwój łańcucha dostaw dzięki zastosowaniu wyspecjalizowanych statków do przewozu samochodów, gotowych wyrobów stalowniczych. W tym kontekście konieczne stało się właściwe rozplanowanie wszystkich aspektów składających się na działalność międzynarodową korporacji, tak aby koordynacja poszczególnych funkcji sprzyjała zwiększeniu wartości i efektywności poszczególnych działań.

Tak więc, efektywne realizowanie zaawansowanych strategii rozwojowych wymaga dzisiaj od przedsiębiorstw umiejętności międzynarodowej integracji procesów oraz koordynacji działań. Firma dostosowuje zakumulowaną wartość jej kapitału do zmieniających się gustów w przestrzeni globalnej, co nazywane jest „napędem marketingowym”. Strategia rozwoju przedsiębiorstw formułowana jest obecnie pod kątem kreowania globalnego łańcucha dostaw, gdzie konieczne jest dysponowanie kompetencjami i strukturą organizacyjną w celu eksploatacji wszystkich rodzajów łańcucha dostaw, typów zasobów i umiejętności do budowania trwałej przewagi konkurencyjnej. Zmiany w międzynarodowym łańcuchu dostaw owocują podnoszeniem jakości końcowej oferty sprzedaży. Decydujące znaczenie w tym kontekście wydają się mieć trzy elementy międzynarodowego systemu produkcji: 1) globalny łańcuch kreowania wartości oparty na specjalizacji, 2) geograficzna dywersyfikacja działalności. 3) metodyka zarządzania w złożonej strukturze organizacyjnej³³. Tylko właściwe dopasowanie tych elementów pozwala na realizację koncepcji rozwoju firmy w globalnej gospodarce, co do rozmieszczenia centrów technologicznych, zakładów realizujących poszczególne etapy produkcji, dostaw części i podzespołów, działalności dystrybucyjnej, informacyjnej i marketingowej.

W sumie sprawny łańcuch dostaw może służyć poprawie efektywności i odbudować pozycję rynkową wielu przedsiębiorstw po kryzysie 2008 r. Co więcej, oczywiste korzyści ze wzajemnych powiązań przedsiębiorstw sprawiają, że małe i średnie firmy starają się również uczestniczyć w tym międzynarodowym łańcuchu dostaw, korzystając z wyrobionej marki producenta finalnego. Logika tej współpracy leży w dużej skali i wykorzystaniu umiejętności menedżerskich przez duże korporacje przy formułowaniu

³³ T. Hindle, *The Economist Guide to Management Ideas and Gurus*, London 2016, s. 322.

międzynarodowego łańcucha dostaw. W globalnej gospodarce różnica w kosztach pozostaje najważniejszym czynnikiem dostaw, gdzie koszty oceniane są relatywnie z uwzględnieniem wydajności i produktywności danego miejsca lokalizacji. Prowadzony tutaj rachunek ekonomiczny obejmuje także nakłady na B+R, procesy zarządcze, takie jak: księgowość, systemy informatyczne, marketing. Globalny łańcuch dostaw umożliwia uzyskanie ekonomii skali w logistyce, wynikające z możliwości stosowania bardziej wyspecjalizowanych systemów transportu. Oznacza to, że globalny łańcuch kreowania wartości oparty na specjalizacji lokalnej staje się fundamentem współczesnego międzynarodowego podziału pracy.

1.7. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarek

We współczesnym handlu międzynarodowym można mówić o mikrokonkurencyjności na poziomie firm (por. poniżej koncepcję M. Portera), mezokonkurencyjności na poziomie branż i makrokonkurencyjności – na poziomie całej gospodarki. O rozwoju współczesnego handlu, jego dynamice i strukturze decyduje więc nie tylko konkurencyjność firm, ale również poszczególnych branż i całych gospodarek. Tymczasem utrzymanie pozycji konkurencyjnej po kryzysie 2008 r. stało się skomplikowane dla niektórych krajów w związku z kryzysem finansowym i trudnościami płatniczymi na linii sektor bankowy a firmy uczestniczące w obrotach międzynarodowych. Kryzys gospodarczy, który zaczął się w sektorze finansowym, przeniósł się szybko do realnej gospodarki, obniżając inwestycje i produkcję, zwiększając bezrobocie i powodując spadek eksportu oraz importu.

Najczęściej przez międzynarodową konkurencyjność rozumie się zdolność kraju do tworzenia warunków:

- 1) szybszego wzrostu dochodu i eksportu niż konkurenci,
- 2) do wytwarzania dóbr zakupywanych na światowym rynku,
- 3) łatwiejszego finansowania firm,
- 4) dla działalności firm na rynkach międzynarodowych³⁴.

Konkurencyjność makroekonomiczna nie jest, oczywiście, łatwa do oceny, gospodarki klasyfikuje się tutaj w oparciu o kryterium działań (zdolności konkurencyjnej) i efektów (pozycji konkurencyjnej). Pojęcie zdolności konkurencyjnej odnosi się do długofalowej zdolności gospodarki do sprostania zagranicznej rywalizacji. Pozycja konkurencyjna jest zaś zewnętrznym wyrazem konkurencyjności określanej przez udział danej gospodarki w wymianie międzynarodowej³⁵. Jeżeli ten udział rośnie, to następuje

³⁴ M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Toruń 2002, s. 30–31.

³⁵ J. Rymarczyk, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 2010, s. 277–278.

poprawa pozycji, a jeżeli spada – to jej. Dlatego też analizując zmiany w poziomie konkurencyjności poszczególnych gospodarek po kryzysie roku 2008 r., bada się ewolucję ich udziału w handlu światowym, zarówno w obrotach globalnych, jak i w poszczególnych sektorach, co jest przedstawione w drugiej części rozdziału 1.

Czynniki wpływające na międzynarodową konkurencyjność gospodarczą są wielorakie i w poszczególnych analizach wyróżnia się ich około 300. Z uwagi na ich bardzo dużą liczbę i różnorodność grupuje się je dla każdego kraju w cztery główne kategorie: 1) osiągnięcia gospodarcze; 2) efektywność rządu; 3) efektywność biznesu; 4) poziom infrastruktury. Do najważniejszych wskaźników osiągnięć gospodarczych danego kraju zalicza się m.in. wielkość PKB ogółem i *per capita*, handel międzynarodowy i jego saldo, wielkość bezpośrednich i portfelowych inwestycji zagranicznych, poziom zatrudnienia i inflacji. Efektywność rządu ocenia się pod kątem wielkości deficytu i długu publicznego, polityki fiskalnej, działalności banku centralnego, polityki w obszarze konkurencji, wydatków rządowych i jakości edukacji. Wskaźniki efektywności biznesu obejmują produktywność, funkcjonowanie rynków pracy i rynków kapitałowych, rozwój sektora bankowego, internacjonalizację przedsiębiorstw, jakość kadry zarządzającej. Wreszcie ocena infrastruktury bierze pod uwagę takie czynniki, jak: stan dróg i autostrad, jakość połączeń kolejowych i lotniczych, liczba komputerów na mieszkańca, rozwój Internetu; wielkość wydatków na R+D, liczba Nagród Nobla, długość życia, ochrona środowiska.

Tabela 4. Ranking najbardziej konkurencyjnych gospodarek na świecie w latach 2007–2008, 2015–2016

	Kraj	Lata 2007–2008		Kraj	Lata 2015–2016
1.	USA	5,74	1.	Szwajcaria	5,76
2.	Szwajcaria	5,61	2.	Singapur	5,68
3.	Dania	5,58	3.	USA	5,61
4.	Szwecja	5,53	4.	Niemcy	5,53
5.	Singapur	5,53	5.	Holandia	5,50
6.	Finlandia	5,50	6.	Japonia	5,47
7.	Niemcy	5,46	7.	Finlandia	5,45
8.	Holandia	5,41	8.	Szwecja	5,43
9.	Japonia	5,38	9.	Wielka Brytania	5,43
10.	Kanada	5,37	10.	Norwegia	5,41
11.	Wielka Brytania	5,30	11.	Dania	5,33
12.	Korea	5,28	12.	Kanada	5,31
13.	Austria	5,23	13.	Katar	5,30

	Kraj	Lata 2007–2008		Kraj	Lata 2015–2016
14.	Norwegia	5,22	14.	Tajwan	5,28
15.	Francja	5,22	15.	Nowa Zelandia	5,25
16.	Tajwan	5,22	16.	Zjednoczone Emiraty	5,24
17.	Australia	5,20	17.	Malezja	5,23
18.	Belgia	5,14	18.	Belgia	5,20
19.	Islandia	5,05	19.	Luksemburg	5,20
20.	Malezja	5,01	20.	Australia	5,15
21.	Irlandia	4,99	21.	Francja	5,13
22.	Nowa Zelandia	4,93	22.	Austria	5,12
23.	Luksemburg	4,85	23.	Irlandia	5,11
27.	Estonia	4,74	30.	Estonia	4,70
33.	Republika Czeska	4,58	31.	Republika Czeska	4,70
47.	Węgry	4,35	41.	Polska	4,50
51.	Polska	4,28	63.	Węgry	4,20

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2008–2009, 2015–2016*, World Economic Forum, Committed to Improving the State of the World, World Economic Forum, New York 2008, 2017.

The Global Competitiveness Report ocenia corocznie konkurencyjność 140 współczesnych gospodarek, biorąc pod uwagę najbardziej wszechstronne wskaźniki ich wydajności. Na podstawie opracowanych wskaźników raportu przedstawionych w tabeli 4 widać, że po kryzysie roku 2008 doszło do zmiany lidera, jeśli chodzi o najbardziej konkurencyjną gospodarkę świata. W latach 2015–2016 najwyższe wskaźniki konkurencyjności uzyskała Szwajcaria (5,76), zastępując USA (5,61), które miały najwyższe wskaźniki konkurencyjności w latach 2008–2009 (5,74). Na drugim miejscu uplasowała się gospodarka Singapuru (wskaźnik 5,68), który wyprzedził nie tylko USA, ale także tak konkurencyjne gospodarki, takie jak Dania (5,33), Finlandia (5,45) czy Szwecja (5,43). Widoczny jest też awans w rankingu niektórych gospodarek europejskich, takich jak Niemcy (5,53) i Holandia (5,50), które w latach 2015–2016 uplasowały się na 4. i 5. miejscu. Poza tym w okresie 2007–2016 awansowały do ścisłej czołówki najbardziej konkurencyjnych gospodarek kraje z grupy tzw. gospodarek wschodzących (Tajwan, Malezja), czy kraje naftowe (Katar, Zjednoczone Emiraty). Poza dwudziestkę wyróżnionych gospodarek wypadły natomiast niektóre kraje członkowskie strefy euro, w tym Francja (5,13), Austria (5,12) i Irlandia (5,11). Znamiennym przykładem negatywnego wpływu kryzysu finansowego na pozycję konkurencyjną jest gospodarka Islandii, która z 19. miejsca (wskaźnik 5,5 w latach 2007–2008) wypadła z 30 najbardziej konkurencyjnych

gospodarek. Jeżeli chodzi o kraje Europy Środkowo-Wschodniej, to w latach 2007–2016 Polska awansowała z 51. na 41. pozycję (wskaźnik 4,5), Republika Czeska z 33. na 31. pozycję (4,7), natomiast Estonia (4,7) spadła z 27. na 30. pozycję, a Węgry (4,2) z 47. na 63. pozycję.

1.7.1. Koncepcja konkurencyjności międzynarodowej M. Portera

Rozwinięciem teorii konkurencyjności międzynarodowej jest koncepcja M. Portera, który uważa, że przewaga komparatywna we współczesnym handlu międzynarodowym nie odzwierciedla istoty konkurencyjności. Jego zdaniem przewaga komparatywna to w dużej mierze wynik istniejących w danym kraju lub sektorze warunków produkcji. Konkurencja w danej gałęzi nie stanowi jakiegoś zbiegu okoliczności, ale wynika ze struktury rynku i wielu działających podmiotów, gdy żadna firma nie osiąga jakiś zawrotnych zysków³⁶. Przewaga konkurencyjna natomiast może pojawić się w każdej gałęzi jako wynik walki konkurencyjnej, w której głównym orężem firm są nakłady na badania i innowacje. Właśnie przez innowacje przedsiębiorstwa uzyskują przewagę nie tylko na rynku krajowym, ale również w handlu międzynarodowym; może być ona związana z wprowadzeniem nowego produktu, nowoczesnego procesu produkcji czy innego podejścia do rynku. Potrzeba nieustannych innowacji wynika z faktu, iż praktycznie każdy nowy pomysł jest naśladowany przez krajowych producentów i wytwórców z innych krajów. Oznacza to, że przedsiębiorstwa powinny uznawać swoje produkty za przestarzałe już w okresie, gdy odnoszą największe sukcesy rynkowe, bo skazują się na przegraną, gdy nie „czując oddechu konkurencji”, zmniejszają nakłady na badania i tracą zdolności odkrywania nowych produktów i metod wytwórczych.

Głównym problemem współczesnej gospodarki jest znalezienie odpowiedzi na pytanie, dlaczego w jednych krajach firmy są bardziej innowacyjne niż w innych. Według Portera odpowiedź leży w warunkach, jakie istnieją na rynkach poszczególnych krajów, które można sprowadzić do czterech elementów, tworzących tzw. diament przewagi konkurencyjnej. Sektor nabiera charakteru globalnego, kiedy pojawiają się korzyści wynikające z konkurowania firm na wielu rynkach krajowych w skoordynowany sposób. Należy podkreślić, że przewaga konkurencyjna jest wynikiem współdziałania wszystkich czynników i właściwie żaden z nich nie może samodzielnie wpływać na kształtowanie się przewagi konkurencyjnej.

Po pierwsze, względna przewaga konkurencyjna może być związana z wyposażeniem kraju w odpowiednie czynniki produkcji. Występowanie względnej przewagi jest klasycznym przykładem konkurencji międzynarodowej, gdy dany kraj lub jego

³⁶ M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1994, s. 21.

firma uzyskuje znaczną przewagę nad konkurentami pod względem kosztu wytwarzania lub jakości określonego wyrobu. Nie chodzi tutaj tylko o wyposażenie danego kraju w naturalne czynniki produkcji, lecz o tworzenie warunków do powstawania czynników i specjalizacji w różnych branżach, np. przez system edukacji, infrastrukturę, wspieranie badań, nabyte doświadczenie wynikające z długotrwałej produkcji. Taka polityka prowadzi poszczególne kraje do określonych specjalizacji, np. rozwoju przemysłu spożywczego w Danii, kwiaciarstwa i produkcji tulipanów w Holandii, przemysłu samochodowego w Niemczech, a lotniczego w USA.

Po drugie, na przewagę mogą wpływać cechy popytu występujące na rynku. Firmy i kraje uzyskują przewagę konkurencyjną w branżach, w których pojawiają się sygnały rozwoju ich rynku odnośnie do przyszłych kierunków popytu, dzięki czemu dochodzi tam do wprowadzania nowych produktów. Aby pojawiły się innowacje na rynku międzynarodowym, musi najpierw pojawić się popyt konsumentów w bezpośrednim otoczeniu innowatora. Wytlumaczeniem rozwoju produkcji sprzętu dla osób niepełnosprawnych w krajach skandynawskich jest rozbudowany system opieki społecznej i duży rynek wewnętrzny, dzięki czemu Szwecja stała się potentatem w produkcji sprzętu dla inwalidów. Z drugiej strony firmy mogą także same stworzyć popyt i rynki dla swoich produktów przez odpowiednią reklamę. Co więcej, nawet same zapowiedzi uruchomienia nowej produkcji mogą kształtować wielkość popytu, co było charakterystyczne dla firmy IBM, która rozpowszechniała taką informację jeszcze przed tym jak jej produkt był w sprzedaży, chcąc w ten sposób zachęcić potencjalnych nabywców do czekania na nowości. W otoczeniu konkurencyjnym prowadzi to do konfliktów między firmami, czego przykładem może być pozew firmy Berkey przeciw Kodakowi złożony w USA, ponieważ Kodak informował o nowych kamerach fotograficznych na długo przed podjęciem ich produkcji, zniechęcając tym samym do zakupów u konkurentów³⁷.

Po trzecie, badania przeprowadzone przez Portera dowodzą, że nie ma jednego systemu zarządzania przedsiębiorstwem, który gwarantowałby sukces, zwłaszcza jeśli chodzi o jego działalność w skali międzynarodowej. W technologiach, w których z powodu doświadczenia uzyskuje się znaczne obniżki kosztów, korzystna jest sprzedaż przez firmy podobnych produktów na wielu rynkach. Konkurencja w skali globalnej umożliwia, oczywiście, szybsze uczenie się, zwłaszcza jeżeli przedsiębiorstwa i zakłady wymieniają informację między sobą. Stąd coraz powszechniejszym sposobem wdrażania bardziej ambitnych strategii w sektorach globalnych stają się koalicje międzynarodowe, które umożliwiają połączenie doświadczeń odnośnie do najnowszych sposobów produkcji. Dla kształtowania optymalnej strategii i struktury przedsiębiorstw duże znaczenie ma zwłaszcza jakość konkurencji krajowej i międzynarodowej. Obecność silnych rywali

³⁷ *Ibidem*, s. 91.

w branży wpływa bowiem stymulująco na firmę i jej alianse, gdyż obawa przed przegraną jest silniejsza niż nadzieja na osiągnięcie zysku. Analiza działalności firm, które odniosły sukces na rynku międzynarodowym, wskazuje, iż prawie wszystkie rosły w warunkach silnej konkurencji, np. firmy japońskie w przemyśle elektronicznym, szwajcarskie – w przemyśle precyzyjnym i farmaceutycznym czy niemieckie – w przemyśle samochodowym i maszynowym.

Po czwarte, aby firma osiągnęła sukces, szczególnie w skali międzynarodowej, musi posiadać odpowiednie zaplecze składające się z branż pokrewnych i wspierających, gwarantujących dopływ innowacji od dostawców, zapewniających efektywną podaż komponentów i podzespołów. Z tego punktu widzenia działalności firm w skali międzynarodowej opiera się na rozbudowanej sieci zaopatrzenia. Każda duża korporacja zależy dzisiaj od stabilności i konkurencyjności dostaw, optymalizacji pionowej, podziału pracy między dostawcami, optymalizacji kosztów transportu. Tani i wyspecjalizowani poddostawcy mogą być wręcz źródłem przewagi konkurencyjnej firm na rynku międzynarodowym – np. sukcesy niemieckich firm samochodowych są częściowo pochodną rozwoju systemu dostaw z wielu krajów, w tym z Polski.

Przedsiębiorstwa działające w sektorach globalnych opracowują odpowiednią strategię sprzedaży uwzględniającą specyfikę międzynarodowych rynków. Niekiedy produkty przestarzałe na rynku krajowym mogą być odpowiednie do wykorzystania na rynkach zagranicznych. Może się też zdarzyć, że struktura sektora w skali globalnej jest korzystniejsza niż krajowa z uwagi na rozproszenie konkurentów lub w związku z mniejszymi wymaganiami zagranicznych konsumentów. Duże możliwości strategiczne przedsiębiorstw działających na rynkach międzynarodowych otwierają przed ich produkcją możliwości sprzedaży całej gamy produktów. Przedsiębiorstwa mogą podejmować strategię wywozu na cały świat pełnego asortymentu wytwarzanych wyrobów; koncentracji globalnej, w której firma wybiera tylko sprzedaż produktów pochodzących z segmentu danego sektora; koncentracji sprzedaży na rynku jednego kraju lub regionu, wykorzystując różnice międzynarodowe; niszy krajowych, gdzie przedsiębiorstwo tworzy strategię sprzedaży odpowiednią do restrykcji handlowych zwracając szczególną uwagę na relację firma–rząd kraju gospodarza. O wyborze odpowiedniej strategii eksportu decyduje oczywiście specyfika poszczególnych rynków, wymagania rządów i konsumentów. Firmy mogą być mianowicie nakłaniane przez rządy do zrównoważonych przepływów towarowych w obrębie przedsiębiorstwa przez podejmowanie lokalnej produkcji. Na przykład japońskie firmy muszą produkować samochody częściowo w USA, zgodnie z żądaniami amerykańskimi, a olbrzymi wolumen sprzedaży na rynku amerykańskim stanowi dla firmy Toyota źródło globalnej przewagi konkurencyjnej³⁸.

³⁸ *Ibidem*, s. 286–288.

Ogólnie rzecz biorąc, we współczesnej gospodarce i jej sektorach globalnych można – w opinii Portera – zauważyć tendencje malejących różnic między regionami i krajami. W gospodarce światowej zacierają się dysproporcje między krajami rozwiniętymi a nowo uprzemysłowionymi, jeśli chodzi o dochody, koszty czynników produkcji, energii, kanały dystrybucji. Następuje to dzięki:

- swobodnemu przepływowi techniki, który umożliwia firmom z nowych krajów przemysłowych inwestowanie w nowoczesne zakłady na skalę światową;
- polityce przemysłowej, która pobudza rozwój przemysłu w starannie wybranych segmentach;
- wzrostowi świadomości i znaczenia posiadanych zasobów i ich ochronie;
- stopniowemu pojawianiu się nowych rynków o dużej skali (Chiny, Indie, Rosja);
- rosnącej konkurencji w handlu międzynarodowym ze strony krajów nowo uprzemysłowionych, która nie dotyczy tylko sektorów pracochłonnych, ale w coraz większej mierze również kapitałochłonnych, takich jak np. przemysł stoczniowy, hutniczy, czy produktów technologicznie zaawansowanych łatwych do imitacji: włókien syntetycznych, komputerów i telewizorów, samochodów³⁹.

1.8. Teorie popytowe handlu międzynarodowego

Oprócz możliwości produkcyjnych firm równie ważna dla rozwoju obrotów międzynarodowych jest wielkość popytu na rynkach zbytu. Ewolucji w międzynarodowym podziale pracy po kryzysie 2008 r. nie można wiarygodnie wytłumaczyć bez sięgnięcia do arsenału teorii popytowych. Gospodarka rynkowa jest, jak wiadomo, gospodarką popytową i producenci muszą dostosować swoją produkcję do zapotrzebowania na rynku międzynarodowym. Kryzysy przynoszą się na ogólne obniżenie popytu, ale spadek ten rozkłada się nierównomiernie między poszczególne rynki i gałęzie produkcji. Taka realokacja popytu dotyczyła również gospodarki po kryzysie 2008 r., która w różnym stopniu dotknęła różne regiony świata, w tym USA, strefę euro, Japonię, Afrykę i Amerykę Południową. Ponieważ kraje stosowały różne metody zwalczania kryzysu, osiągając tutaj różne efekty, następowała u nich w różnym tempie odbudowa popytu obejmująca wzrost zapotrzebowania na towary, produkcję firm, import od partnerów.

W dziedzinie handlu międzynarodowego należy wyróżnić odrębną grupę tzw. teorii popytowych, kładących nacisk na czynniki popytu, jako determinanty międzynarodowego podziału pracy. Otóż według tych teorii dany kraj importuje więcej niż eksportuje w następujących sytuacjach: a) ma deficyt określonych surowców naturalnych

³⁹ *Ibidem*, s. 288–300.

w sensie absolutnym (brak danego surowca) lub względnym (ma nadwyżkę popytu nad podażą krajową); sprowadza towary komplementarne z zagranicy, które są uzupełnieniem produkcji krajowej (części zamienne, komponenty, technologie); b) występujący w kraju deficyt produktów jest spowodowany oddziaływaniem czynników koniunkturalnych (nadwyżka popytu nad rozmiarami produkcji krajowej w okresie boomu gospodarczego); c) deficyt nowoczesnych towarów na rynku wewnętrznym jest spowodowany zapóźnieniem technologicznym wobec zagranicy; d) deficyt w handlu danego kraju wiąże się ze zróżnicowaniem produktów i popytem konsumentów na dobra o specyficznych właściwościach⁴⁰.

1.8.1. Teoria podobieństwa preferencji

Pierwszą koncepcję teoretyczną, w której uwzględnia się w pełni czynniki popytowe w rozwoju handlu międzynarodowego jest teoria podobieństwa preferencji opracowana przez S.B. Lindera⁴¹. Teoria ta wychodzi z założenia, że warunkiem wymiany handlowej i realizacji sprzedaży produktów jednego kraju na rynku drugiego kraju jest podobieństwo popytu między konsumentami. Zdaniem S.B. Lindera każdy kraj eksportuje głównie takie produkty, na które istnieje tzw. reprezentatywny popyt na rynku wewnętrznym, tj. określone zapotrzebowanie krajowej gospodarki w rozmiarach gwarantujących podjęcie opłacalnej produkcji. Następnie towary takie mogą być wyeksportowane na rynki tych partnerów, u których również istnieje „popyt reprezentatywny”. Im bardziej zbliżone do siebie są struktury popytu krajów partnerskich, tym intensywniejsza może być między nimi wymiana handlowa.

Koncepcja Lindera zwana też teorią ujednoliconej struktury popytu oznacza więc, że jeżeli dwa kraje charakteryzują się zbliżonym do siebie „popytem reprezentatywnym”, to wtedy pojawia się wysoki wolumen handlu między nimi. Koncepcja ta może tłumaczyć strumień handlu zwłaszcza między krajami znajdującymi się na tym samym etapie rozwoju. Upodabnianie się preferencji odbywa się wtedy w pewnym procesie, do czego potrzebna jest jeszcze wymiana informacji, reklama, rozwinięta sieć dystrybucyjna. Zanim dany produkt dostanie się do handlu międzynarodowego, musi być zweryfikowany na rynku wewnętrznym. Wobec dobrego rozpoznania potrzeb krajowych produkcja większości dóbr przemysłowych jest naturalnie kierowana najpierw na rynek wewnętrzny, a dopiero później na rynek międzynarodowy. Pierwszym, poza krajowym, rynkiem dla zbytu towarów okazują się podobne kraje, często sąsiadujące z eksporterem.

Zawsze jednak powstaje pytanie, dlaczego produkt zostaje najpierw wprowadzony na tym, a nie innym rynku. Wydaje się zatem, że uzupełnieniem teorii Lindera może

⁴⁰ M. Lefeldt, *Analysenkonzepte für den Aussenhandel*, Hamburg 1978.

⁴¹ S. Burenstam Linder, *An essay on trade and transformation*, Almqvist & Wiksell Stockholm, J. Wiley, New York 1961.

być koncepcja *lead market* – rynku prowadzącego. Rynek prowadzący określa się jako rynek produktów i usług, gdzie inicjowany jest proces innowacji i skąd następuje jego dyfuzja w skali globalnej⁴². Rynek prowadzący musi posiadać nie tylko przewagę technologiczną, ale przede wszystkim popytowa ze strony konsumentów, którzy wpływają na firmy krajowe, aby tworzyły produkty innowacyjne mogące być następnie sprzedawane do podobnych krajów. Wysokie wymagania krajowych konsumentów umożliwiają właśnie kreowanie trendów i sprawiają, że stają się oni prekursorami nowoczesnych rozwiązań w stosunku do nabywców zagranicznych. Ujawniona przewaga eksportowa realizuje się w pierwszej kolejności u konsumentów krajów podobnych, mających podobną wrażliwość na zagraniczne trendy i wyzwania⁴³.

Chociaż teoria podobieństwa preferencji może wyjaśnić obrót towarami konsumpcyjnymi tzw. wyższego rzędu, to nie może tłumaczyć całości handlu międzynarodowego, gdyż obrót np. surowcami naturalnymi lub towarami standaryzowanymi lepiej wyjaśnia teoria obfitości zasobów. Linder początkowo swoje teorie formułował jedynie w odniesieniu do artykułów przemysłowych, stwierdzając, że producenci krajowi oferują tutaj coraz więcej zróżnicowanych towarów, gdzie wzrasta eksport/import ze względu na proces dywersyfikacji konsumpcji. Wydaje się jednak, że teoria podobieństwa preferencji może się również z powodzeniem odnosić do wymiany dóbr inwestycyjnych oraz usług, których znaczenie rośnie we współczesnej wymianie międzynarodowej.

Poza tym koncepcja Lindera nie ogranicza się tylko do analizy strumienia handlu, ale opisuje także różnorodne czynniki wpływające na kształtowanie się struktury międzynarodowego popytu. Za podstawowe czynniki popytu uznaje poziom rozwoju gospodarczego partnerów handlowych i poziom ich dochodu na głowę mieszkańca. W związku z tym Linder uważa, że wymiana międzynarodowa artykułami przemysłowymi może być tym bardziej intensywna, im państwa mają większe dochody i im mniejsze są ich różnice w PKB na jednego mieszkańca. Kiedy nowocześniejsza jest struktura popytu, tym więcej dóbr wyższego rzędu konsumenci chcą nabywać za granicą. Dlatego też kraje o wysokim dochodzie wymieniają między sobą dobra nowoczesne, luksusowe o wysokiej jakości, a państwa o niższym poziomie PKB wymieniają towary podstawowe. W krajach o wysokich dochodach rośnie również popyt na wyspecjalizowane usługi, które mogą być dostarczane z zagranicy. Tak więc, duże różnice w rozwoju gospodarczym między krajami mogą być istotną barierą w rozwoju handlu między nimi, bo kraje o różnym poziomie PKB mogą oferować na sprzedaż takie towary, na które nie ma reprezentatywnego popytu na rynku kraju partnera.

⁴² European Commission. A Lead Market Initiative for Europe. Communication from the Council the European Parliament, the European Economic and Social Committee of the Regions, COM (2007) 860.

⁴³ S. Wydymus, A. Głodowska, *op. cit.*, s. 30–31.

1.8.2. Teoria zróżnicowania produktów

Chociaż już teoria podobieństwa preferencji zauważa, że przedmiotem handlu międzynarodowego są nie tylko produkty homogeniczne, ale także produkty zróżnicowane jakościowo, to koncepcje zróżnicowania produktów rozwijają następnie inni autorzy. Częścią tej teorii jest koncepcja handlu wewnątrzgałęziowego, która próbuje określić proporcje wewnątrzgałęziowego i międzynarodowego podziału pracy i tłumaczyć przyczyny obrotu między krajami w tych samych gałęziach produkcji.

Autorem koncepcji zróżnicowania produktów ze względu na kraj pochodzenia jest P.S. Armington, który wskazuje na znaczenie miejsca produkcji towaru, to znaczy kraju, gdzie ten towar został wytworzony. W opracowaniu *A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production* wysuwa on tezę, iż konsumenci zazwyczaj traktują identyczne produkty z różnych krajów jako odmienne⁴⁴. Wielkość popytu na dany towar może więc zależeć od tego, w którym kraju został on wytworzony, chociaż jest to tylko częściowo uzasadnione przesłankami racjonalnymi, bo dochodzą do tego również czynniki polityczne, psychologiczne, kulturowe itd. Na przykład fakt, że samochód został wyprodukowany w Niemczech może mieć znaczenie dla niektórych konsumentów, którzy wiążą z produkcją BMW, Mercedesa lub Volkswagena opinię o solidności jego wykonania.

W warunkach obecnej internacjonalizacji produkcji i działalności współczesnych korporacji transnarodowych identyfikacja narodowa produktów nie jest zabiegiem prostym do przeprowadzenia. Często bowiem praktyką jest to, że produkt finalny przechodzi wcześniej przez fazy przetworzenia dokonane w kilku lub kilkunastu krajach. Dlatego też uwaga autorów teorii zróżnicowania produktów koncentruje się dzisiaj bardziej na konkurencji oligopolistycznej niż narodowym charakterze produktu, na innowacjach, polityce przedsiębiorstw nastawionej na elastyczną reakcję wobec wymagań konsumentów. Przedsiębiorstwa eksportujące produkty dostosowują się do zróżnicowanych potrzeb zagranicznych, kiedy zmiana preferencji następuje pod wpływem rosnących dochodów. Ewolucja popytu następuje coraz bardziej w nowych krajach przemysłowych, gdzie dochody rosną najszybciej i ujawniają się bardziej zróżnicowane potrzeby. Ze względu na swoją specyfikę różne regiony mają jednocześnie nieco odmienne preferencje konsumpcyjne. Co więcej, przedsiębiorstwa monopolistyczne działające w gospodarce globalnej wykorzystują nowe rynki dla możliwości dywersyfikacji w ostrej walce konkurencyjnej między sobą. Firmy stosują tutaj wiele różnych ułatwień w sprzedaży i serwisowaniu produktów. Wprowadzenie dywersyfikacji produkcji i usług przez jedną firmę wywołuje kontrreakcje ze strony konkurenta. Znany jest przykład fabryki Forda

⁴⁴ P.S. Armington, *A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production*, „IMF Staff Papers” 1969, 16, s. 159–176.

i General Motors na rynku Australii, gdzie przedsiębiorstwa zainwestowały tam w budowę fabryk samochodów z uwagi na strategię gry, odpowiadając na wcześniejszą inwestycję konkurenta.

Ciekawą koncepcję międzynarodowego podziału pracy sformułował znany amerykański ekonomista G.C. Hufbauer, który podkreślił potrzebę rozróżniania cech krajów i cech produktów, twierdząc, że handel międzynarodowy jest wynikiem połączenia charakterystycznych cech produktów i określonych atrybutów narodowych. Do cech produktów zaliczył udział kapitału i nauki w procesie produkcji, a do atrybutów krajów – ich wyposażenie w kapitał i wysoko kwalifikowaną siłę roboczą, rozmiary rynku oraz poziom dochodu narodowego mieszkańców⁴⁵. Wytwarzanie nowych produktów w danym kraju wymaga relatywnie większego udziału nauki i wykwalifikowanej siły roboczej, ale prowadzi także do większego zróżnicowania struktury produkcji i ścisłej współpracy z partnerami zagranicznymi.

Zgodnie z teorią zróżnicowania produktów, rozmiary i struktura międzynarodowych obrotów handlowych są więc pochodną walki konkurencyjnej postępującej w miarę dywersyfikacji produktów. Wzrost dochodów i dobrobytu powoduje oczywisty wzrost zapotrzebowania konsumentów na różnorodność. Im bardziej rosną dochody, tym częściej konsumenci potrzebują dóbr wyższego rzędu odpowiadających ich indywidualnym potrzebom. Walka konkurencyjna między przedsiębiorstwami odbywa się tutaj głównie przez wprowadzanie na rynek coraz nowszych zróżnicowanych towarów odpowiadających indywidualnym potrzebom konsumentów. We współczesnej gospodarce zróżnicowanie produktów i usług uwidacznia się w coraz mniejszym stopniu ze względu na kraj pochodzenia, a coraz bardziej z uwagi na ich właściwości fizyczne, funkcjonalne, estetyczne i usługi towarzyszące zbytowii.

1.8.3. Teoria handlu wewnątrzgałęziowego

Teoria handlu wewnątrzgałęziowego zajmuje się analizą zjawiska równoległego importu i eksportu przez poszczególne kraje produktów w ramach tych samych gałęzi gospodarki (tzw. *intra-industry trade* lub *two-way trade*). Zmiany specjalizacji krajów związane z dostosowaniem ich produkcji do wymagań międzynarodowego podziału pracy odbywają się wewnątrz- lub międzygałęziowo. Handel międzygałęziowy jest wymianą tradycyjną, gdzie specjalizacja partnerów następuje w poszczególnych gałęziach produkcji zgodnie z ich układem korzyści komparatywnych, zaś handel wewnątrzgałęziowy odbywa się w tych samych gałęziach, ale w produkcji podobnych towarów, ich

⁴⁵ G.C. Hufbauer, *The impact of national characteristic and technology on the commodity composition of trade in manufactured goods*, [w:] R. Vernon, *The Technology Factor in International Trade*, New York 1970.

asortymentów, części, zespołów, podzespołów. Oba rodzaje obrotów i specjalizacji wpływają na efektywność wykorzystania zasobów partnerów handlowych.

Zasadnicza różnica między teorią klasyczną a teorią handlu wewnątrzgałęziowego polega na tym, że przedmiotem rozważań tej drugiej są przede wszystkim wyroby będące bliskimi substytutami w sferze konsumpcji, produkcji lub w obu tych sferach łącznie. Wiele analiz ekonomicznych stwierdza, iż zjawisko równoległego importu i eksportu w tym samym okresie produktów pochodzących z tych samych gałęzi wywiera istotny wpływ na kształtowanie się rozmiarów i struktury współczesnych obrotów handlowych. Chodzi tu zwłaszcza o obroty artykułami o wysokim stopniu przetworzenia i dóbr zróżnicowanych, będących bliskimi substytutami. Tendencji tej nie zahamował także ostatni kryzys gospodarczy z uwagi na rozwinięte więzi kooperacyjne i specjalizację międzynarodową wewnątrz wielu gałęzi produkcji. Co więcej, ten rodzaj specjalizacji międzynarodowej może wpływać też na wielkość kosztów dostosowawczych partnerów wobec dekonunktury gospodarczej. Jeśli bowiem rozwój specjalizacji międzygałęziowej oznacza konieczność istotnej restrukturyzacji krajów uczestniczących w wymianie, to specjalizacja wewnątrzgałęziowa stanowi łatwiejszą drogę włączenia się ich do międzynarodowego podziału pracy. Nie pociąga za sobą zaniechania produkcji w gałęziach mniej efektywnych, utraty zaangażowanego tam kapitału, dużego wzrostu bezrobocia, przekwalifikowania wielu pracowników.

W opinii H.G. Grubela i P.J. Lloyda⁴⁶ rozważania na temat handlu wewnątrzgałęziowego można podzielić na teorię handlu produktami jednorodnymi i teorię handlu produktami zróżnicowanymi. Handel produktami jednorodnymi dzieli się przy tym na: a) przygraniczny, b) reeksport, c) cykliczny, d) handel towarami strategicznymi. Stosunkowo najczęstszy jest handel przygraniczny określonymi towarami (np. materiałami budowlanymi, wodą), spowodowany głównie dążeniem do minimalizacji kosztów transportu. Podobnie częsty jest handel na zasadzie reeksportu, który sprowadza się do przywozu określonych wyrobów i do ich szybkiego wywozu po przeprowadzeniu większego lub mniejszego procesu przetworzenia o charakterze produkcyjno-handlowym (jak np. uszlachetnianie, sortowanie i pakowanie). Handel towarami strategicznymi z oczywistych względów jest bardzo trudny do zanalizowania i występuje między partnerami, którzy są bliskimi sojusznikami. Nieregularny jest handel cykliczny, powodowany specyficznymi cyklami w popycie i podaży. Chodzi tu głównie o obroty wywołane odmienną koniunkturą, np. import surowców w okresie boomu gospodarczego, spadek zapotrzebowania na dobra wyższego rzędu w okresie depresji, nierównomiernego zapotrzebowania sąsiadujących ze sobą krajów lub regionów na energię elektryczną.

⁴⁶ H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *Intra-industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, London 1975, s. 27–45.

Teoretyczne uogólnienie handlu wewnątrzgałęziowego zawierają opracowania B. Ballasy oraz H.G. Grubela i P.J. Lloyda⁴⁷, którzy uzasadniają źródła jego rozwoju w zakresie towarów homogenicznych: a) różnicami w kosztach transportu między producentem i nabywcą, b) opóźnieniami między momentem produkcji i konsumpcji towarów i usług, c) dążeniem przedsiębiorstw do osiągania korzyści ze skali produkcji, d) innowacjami technologicznymi i przechodzeniem produktów przez poszczególne fazy, e) podziałem pracy między poszczególnymi filiami wielkich przedsiębiorstw transnarodowych. Doświadczenie współczesnego handlu międzynarodowego pokazuje jednak, że większe znaczenie ma handel wewnątrzgałęziowy towarami zróżnicowanymi. Dlatego też Grubel i Lloyd wskazują, że rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej przebiega głównie w zakresie wymiany trzech grup towarów: a) towarów będących bliskimi substytutami w produkcji, np. gazolina i parafina; b) towarów będących bliskimi substytutami w konsumpcji, np. tłuszcze roślinne i zwierzęce; c) towarów będących bliskimi substytutami zarówno w produkcji, jak i w konsumpcji, np. handel samochodami firm Volkswagen i Renault między Francją i Niemcami.

S. Globerman i J. Dean sugerują, iż rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej jest funkcją: a) korzyści ze skali produkcji, które mogą być zrealizowane w pewnym przedziale czasu; b) zapotrzebowania konsumentów na różnorodność dóbr i dostawców i podobieństwa ujawnionych preferencji konsumentów⁴⁸. B. Balassa uzupełnia tę teorię twierdzeniem, iż rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej podnosi się wraz z: a) poziomem zaawansowania gospodarczego partnerów; b) rozmiarami rynku krajowego; c) otwarciem gospodarki na gospodarkę światową⁴⁹.

P. Krugman tłumaczy międzygałęziowy podział pracy, odwołując się do przykładu eksportu tkanin i importu żywności, co odzwierciedla przewagę komparatywną w wymianie partnerów. Struktura handlu międzynarodowego kształtuje się wówczas w taki sposób, że kraj obfity w kapitał jest eksporterem kapitałochłonnej produkcji tkanin, a importerem pracochłonnej żywności z zagranicy. Z kolei handel wewnątrzgałęziowy nie odzwierciedla przewagi komparatywnej między krajami (np. wymiana tkaniny za tkaninę). Każdy kraj staje się zatem eksporterem netto w gałęziach, w których ma względną przewagę, jednocześnie wskutek rozwoju specjalizacji wewnątrzgałęziowej importuje też pewne towary nawet w ramach tych samych gałęzi. Kiedy kraje dysponują tymi samymi zasobami czynników produkcji, ich firmy nadal mogą produkować

⁴⁷ B. Balassa, *Intraindustry Specialization: a Cross-Country Analysis*, „European Economic Review”, Brussels, January 1986; *Trade liberalization among Industrial countries*, New York 1967, p. 90; H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *op. cit.*, s. 27–45.

⁴⁸ S. Globerman, J.W. Dean, *Recent Trends in Intraindustry Trade and Their Implication for Future Trade Liberalisation*, „Weltwirtschaftliche Archiv”, 1990 February, s. 25–49.

⁴⁹ B. Balassa, *Intra-industry Specialisation: A Cross-Country Analysis*, „European Economic Review”, January 1986, s. 27–42.

produkty zróżnicowane i wymieniać je między poszczególnymi rynkami. Wyjaśnienie zjawiska handlu wewnątrzgałęziowego jest więc możliwe jedynie na szczeblu mikroekonomicznym, gdzie jako podstawowe podmioty występują nie kraje, ale przedsiębiorstwa. O ile handel międzygałęziowy rozwija się zgodnie z zasadą kosztów względnych, to podstawową przyczyną rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego jest dążenie firm do osiągania korzyści ze skali produkcji i zbytu. W każdej gałęzi można wyodrębnić wyroby, w przypadku których rozmiary produkcji i sprzedaży gwarantują osiągnięcie odpowiednich korzyści. Rynki mogą być jednak za małe do wchłonięcia całej zróżnicowanej produkcji. W związku z tym poszczególne kraje wytwarzają i eksportują jedynie określone produkty z danej gałęzi, pozostałe zaś importują⁵⁰.

Jeżeli rozwój handlu międzynarodowego ma charakter wewnątrzgałęziowy, wówczas korzyści z dodatkowej wymiany przypadają konsumentom z tytułu większego wyboru dóbr i usług. Jeśli więc wielu konsumentów zaspokaja więcej swoich potrzeb przez zakupy zagraniczne, wówczas nie powinno się oczekiwać presji wywieranej w celu przywrócenia protekcji. Gdy natomiast rozwój specjalizacji dokonuje się na drodze międzygałęziowej, wtedy korzyści krajowych konsumentów towarzyszą stratom producentów z tytułu obniżki produkcji i fali bankructw firm. Współczesny międzynarodowy podział pracy może rozwijać się nie tylko głównie według reguł wewnątrzgałęziowych, ale mogą pojawić się też tendencje przewagi reguł międzygałęziowych⁵¹. Po kryzysie 2008 r. zwiększył się udział krajów nowo uprzemysłowionych w wielu gałęziach produkcji na rynku światowym, co pociąga za sobą groźbę utraty produkcji i miejsc pracy w krajach uprzemysłowionych i tłumaczy powrót tendencji protekcyjnych.

Na intensywność rozwoju międzynarodowej wymiany wewnątrzgałęziowej wpływają: a) poziom zaawansowania gospodarczego partnerów (im wyższy poziom rozwoju, tym bardziej zróżnicowany popyt i intensywniejsza wymiana substytutów); b) różnice w poziomie rozwoju (mniejsze różnice w poziomie rozwoju między partnerami sprzyjają pogłębieniu wewnątrzgałęziowego podziału pracy); c) wyższy poziom dochodu partnerów, który umożliwia osiągnięcie korzyści ze skali produkcji w wymianie dóbr zróżnicowanych; d) stopy wzrostu partnerów, ich struktura produkcji i popytu (im bardziej są one zbliżone, tym bardziej sprzyjają rozwojowi specjalizacji raczej wewnątrzgałęziowej niż międzygałęziowej); e) bariery taryfowe, pozataryfowe, geograficzne, koszty transportu (im są one wyższe, tym słabsze są bodźce do rozwoju specjalizacji wewnątrzgałęziowej).

Rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej wiąże się zwłaszcza z działalnością korporacji międzynarodowych, gdzie do zagranicznych filii przepływają towary w celu ich dalszego przetworzenia lub zmontowania. Uważa się, że duże wielobranżowe korporacje

⁵⁰ P.R. Krugman, M. Obstfeld, *op. cit.*, s. 197.

⁵¹ *Idem*, *International economics*, New York 1993, s. 130–133.

łatwo adaptują się do procesu specjalizacji, przenosząc aktywa z sektorów narażonych na konkurencję do dziedzin rokujących uzyskanie wyższej rentowności. Dzisiejsze firmy produkują towary w poszczególnych etapach w tak wielu regionach świata, że właściwie trudna jest obecnie ich narodowa identyfikacja. Badania dotyczące korporacji amerykańskich pokazują, że od pewnego czasu te przedsiębiorstwa, które operują z powodzeniem na rynkach zagranicznych, mają zewnętrzne źródła dostaw, rozwijają specjalizację wewnątrzgałęziową, egzystują najbezpieczniej w warunkach zwiększonej konkurencji⁵².

Wiadomo, że kraje uczestniczące w międzynarodowych obrotach eksportują inne towary niż importują. Dzięki temu uzyskują korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Wiadomo również, że w poszczególnych krajach inaczej kształtuje się podobieństwo eksportu do importu. Czy można jednak wymierzyć tę różnicę w sposób porównywalny dla różnych krajów. Ocena miejsca danego kraju we współczesnym podziale pracy na tle innych krajów wymaga odpowiedniego zestawienia ich eksportu i importu. Dlatego też punktem wyjścia badań specjalizacji wewnątrzgałęziowej/międzygałęziowej powinno być dysponowanie szczegółowymi statystykami handlu międzynarodowego, które klasyfikują towary w odpowiednie grupy. Chodzi o to, aby źródłem badań były statystyki zawierające wielkość eksportu i importu w zakresie jednakowych towarów lub grup towarowych w porównywalnych jednostkach w różnych krajach. Duża liczba towarów uczestniczących w międzynarodowych obrotach uniemożliwia, oczywiście, ich pełny opis w materiałach statystycznych, stąd obroty te klasyfikowane są więc według klas odpowiednio dobranych towarów. Klasy towarów wyróżnione w handlu międzynarodowym powinny jednocześnie odpowiadać definicji gałęzi przemysłu, co oznacza, że handel prowadzony wewnątrz grupy sygnalizuje rozwój handlu wewnątrzgałęziowego, a handel między grupami – handlu międzygałęziowego.

Jak się ocenia, około połowy obecnego handlu światowego stanowi wymiana wewnątrzgałęziowa w ramach standardowej klasyfikacji gałęzi. W krajach najbardziej rozwiniętych udział handlu wewnątrzgałęziowego obejmuje trzy czwarte ich wzajemnych obrotów. Najbardziej znanymi wskaźnikami oceny specjalizacji wewnątrzgałęziowej i międzygałęziowej są metody B. Balassy i H. Gubela i P. Lloyd. Metodę Balassy można zapisać wzorem:

$$D_i = \frac{1}{N} \sum \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

gdzie: X_i – oznacza eksport towaru i danego kraju do innych krajów w gałęzi i
 M_i – oznacza import towaru i danego kraju z innych krajów w gałęzi i
 N – wskazuje na liczbę towarów (gałęzi).

⁵² H.P. Gray, T. Pugel, I. Walter, *International Trade, Employment and Structural Adjustment: the United States*, Geneve 1986, s. 57.

Wielkość wskaźnika D_i zmienia się w granicach od 0 do 1. Wskaźnik D_i jest równy 0, kiedy specjalizacja badanego kraju ma charakter w pełni wewnątrzgałęziowy; wtedy jest on w połowie eksporterem i w połowie importerem danych grup towarowych. Wskaźnik jest równy 1, kiedy specjalizacja danego kraju ma charakter w pełni międzygałęziowy, w takim przypadku jest on albo eksporterem, albo importerem towarów badanych gałęzi. Ruch wielkości wskaźnika ku 1 ma pokazywać rozwój specjalizacji międzygałęziowej w badanym okresie na skutek wzrastającej przewagi eksportu nad importem bądź importu nad eksportem danego kraju w wymianie poszczególnych gałęzi. Ruch zaś wielkości wskaźnika w kierunku 0 ma wskazywać na rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej, ponieważ jest on wynikiem wyrównywania się eksportu i importu danego kraju w wymianie poszczególnych grup towarowych⁵³. O ile metoda ta ocenia precyzyjnie charakter specjalizacji w ramach gałęzi, to należy podkreślić, że jej wadą jest nadanie jednakowej wagi poszczególnym grupom towarowym niezależnie od tego, jaki jest ich udział w globalnych obrotach.

Tej wady metody B. Balassy w ocenie zagregowanego krajowego poziomu specjalizacji wewnątrzgałęziowej/międzygałęziowej można uniknąć, stosując metodę H. Grubela i P. Lloyda, gdzie wskaźniki oblicza się jako:

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

X_i – oznacza wielkość eksportu danego kraju w gałęzi i

M_i – oznacza wielkość importu danego kraju w gałęzi i .

Wielkość wskaźnika B_i zmienia się w przedziale od 0 do 1. Wielkość B_i wynosi 1, kiedy rozmiary importu równają się wielkości eksportu w każdej rozważanej grupie towarów, co dotyczy krajów, które wykazują specjalizację w pełni wewnątrzgałęziową. Wskaźnik B_i wynosi 0, kiedy eksportowi (importowi) nie towarzyszy import (eksport) w wymianie poszczególnych towarów, co z kolei dotyczy krajów, które wykazują specjalizację w pełni międzygałęziową. Wskaźnik B_i może także pokazywać ewolucje specjalizacji w handlu międzynarodowym. O ile wzrost wskaźnika (do przedziału lub w przedziale 0,5–1) w badanym okresie może oznaczać rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej, to jego spadek (w przedziale 0–0,5 lub do tego przedziału) – rozwój specjalizacji międzygałęziowej⁵⁴.

Wielu ekonomistów przeprowadziło obliczenia zjawiska specjalizacji wewnątrzgałęziowej w handlu międzynarodowym, posługując się zwłaszcza metodą H.G. Grubela i P.J. Lloyda. Większość badań wykazuje, że od końca lat 60. XX w. przeważała

⁵³ B. Balassa, *Trade Liberalisation among industrial countries*, New York 1967, s. 89-91; *idem*, *Intra-industry specialization: A cross-Country Analysis*, „European Economic Review”, January 1986, s. 27–42.

⁵⁴ H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *op. cit.*, s. 24–45.

w handlu między krajami rozwiniętymi tendencja rozwoju podziału pracy o charakterze wewnątrzgałęziowym. Przede wszystkim liberalizacji handlu we wspólnym i jednolitym rynku krajów UE towarzyszyła wysoka dynamika handlu wewnątrz tych samych gałęzi, co wskazywało na łatwość i elastyczność we wzajemnym dostosowaniu się struktur partnerów do nowych warunków konkurencji. Cechą integrujących się rynków europejskich było znaczne zdywersyfikowanie popytu i produkcji. Nie znalazły potwierdzenia w praktyce obawy np. francuskich producentów samochodów co do losów ich produkcji w warunkach konkurencji z firmami niemieckimi, czy niemieckich producentów wina w obliczu konkurencji francuskiej. Producenci wykorzystywali nowe możliwości zbytu głównie przez wewnątrzgałęziowy eksport różnego rodzaju asortymentu dóbr gotowych, ich części i komponentów oraz rozszerzenie skali produkcji.

Należy zaznaczyć, że kryzys 2008 r. wskazuje jednak na pewne zahamowanie wewnątrzgałęziowego podziału pracy, a nawet mówi się o możliwości tymczasowego odwrócenia rozwoju tej specjalizacji w handlu międzynarodowym. Źródło osłabienia wzrostu wewnątrzgałęziowego podziału pracy doszukuje się w: a) zmniejszeniu korzyści producentów ze skali produkcji. W warunkach szybkich zmian technologicznych i dużej elastyczności struktur przemysłowych korzyści ze skali i wąskiej specjalizacji ustępują coraz bardziej miejsca korzyściom producentów z podejmowania zróżnicowanej produkcji; b) osłabieniu w warunkach kryzysu wzrostu handlu międzynarodowego i osiągnięcia wysokiego już poziomu specjalizacji wewnątrzgałęziowej; c) słabszej dynamice wymiany między gospodarkami o podobnych preferencjach wobec szybkiego wzrostu eksportu z nowych krajów przemysłowych (Chiny, Indie, kraje Azji Południowo-Wschodniej). Co więcej, ostatnie tendencje protekcyjnistyczne w gospodarce światowej zamierzają doprowadzić do zjawiska odzyskiwania przez kraje rozwinięte kierunków specjalizacji, które ze względu na wysokie koszty siły roboczej podlegały delokalizacji do nowych krajów przemysłowych.

1.9. Syntetyczne teorie międzynarodowego podziału pracy

Wiele teorii handlu międzynarodowego podejmuje próbę wytłumaczenia rozwoju współczesnych obrotów międzynarodowych, odwołując się łącznie do różnych koncepcji, uwypuklając znaczenie jednych, a innym razem innych czynników. Nazywamy je syntetycznymi, ponieważ agregują one elementy wchodzące w skład różnych teorii. Autorzy tych teorii wysuwają na pierwszy plan terytorialne aspekty rozmieszczenia działalności gospodarczej, postępu technicznego, działalności korporacji międzynarodowych, otwartości gospodarki oraz podkreślają znaczenie kosztów transportu dla kształtowania się względnej przewagi w sferze handlu zagranicznego. Wskazuje się także na znaczenie

pozycji konkurencyjnej poszczególnych krajów i przedsiębiorstw jako czynnika kształtującego rozmiary i strukturę obrotów, zwłaszcza w warunkach globalizacji i monopolizacji produkcji. Istotną cechą współczesnych teorii handlu międzynarodowego jest także skłonność do konstruowania różnych modeli, w których uwzględnia się asymetryczność pozycji poszczególnych regionów i krajów. Różne kraje i regiony gospodarcze są w różnym stopniu otwarte na gospodarkę światową, stąd też odmienna jest ich reakcja na zewnętrzne kryzysy gospodarcze. Implikacje zewnętrzne gospodarki tłumaczy teoria otwartości gospodarki, która próbuje wymierzyć, w jakim zakresie gospodarka danego kraju jest wrażliwa na międzynarodowe przepływy gospodarcze.

Syntetyczne koncepcje międzynarodowego podziału pracy łączą zatem elementy różnych teorii, poczynawszy od teorii neoczynnikowych, teorii lokalizacji, po teorie monopolizacji i luki technologicznej przy wyjaśnianiu względnej przewagi krajów i przedsiębiorstw w sferze produkcji i handlu międzynarodowego. Punktem wyjścia rozważań przedstawicieli syntetycznych teorii jest twierdzenie, że czynniki „przestrzeń” i „siły ekonomiczne” oddziałują równie silnie na kształtowanie się struktury handlu międzynarodowego jak czynniki „czas” i „organizacja” działalności gospodarczej⁵⁵. W nurt ten wpisuje się teoria względnych korzyści z tytułu rozwoju gospodarczego, czy tzw. centrycznie rozwijającej się gospodarki światowej, według której gospodarkę światową można zawsze podzielić na obszary dominujące, strefy graniczące z tymi obszarami oraz obszary peryferyjne⁵⁶. Ewolucja międzynarodowego podziału pracy polega w tym ujęciu na przechodzeniu od wysoce scentralizowanej gospodarki światowej wczesnego kapitalizmu, z takimi centrami gospodarczymi jak Wielka Brytania czy USA do gospodarki wielobiegunowego świata po kryzysie 2008 r., gdzie obok dominujących dotąd centrów: USA, EU, Japonia pojawiają się nowe potęgi gospodarcze: Chiny, Indie, Rosja. Co więcej, przy wzroście liczby obszarów dominujących może nastąpić nawet lokalne zwiększenie stopnia centryczności, rozumiane jako stopień podporządkowania nowym centrom tzw. obszarów grawitacyjnych, tj. stref graniczących i peryferyjnych, czego przykładem może być pozycja Chin w Azji, czy Chin i Indii w Afryce, Rosji w Azji Środkowej.

Z uwagi na ewolucję współczesnego podziału między krajami i wielość opisujących go teorii można przyznać rację B. Ohlinowi, że koncepcja handlu międzynarodowego musi składać się z kilku koncepcji teoretycznych, z których żadnej nie można przypisać roli najważniejszej⁵⁷. Teoria syntetyczna handlu uwzględniająca zmiany po kryzysie 2008 r. powinna się więc opierać przynajmniej na kilku poniższych tezach.

⁵⁵ J. Misala, *op. cit.*, s. 201.

⁵⁶ A. Prodoel, *Aussenwirtschaft*, Gottingen 1971.

⁵⁷ B. Ohlins, *Some Aspects of the Relations between international Movements of Commodities, Factors of Production and Technology*, [w:] Ohlin B., Hesselborn P.O., Wijkman P.M., *The International Allocation of Economic Activity*, London 1977, s. 306.

1. Podstawą międzynarodowego podziału pracy jest wyposażenie krajów w czynniki wytwórcze. W ostatnim okresie rośnie zwłaszcza znaczenie kapitału ludzkiego jako czynnika określającego strukturę eksportu i importu. Kraje rozwinięte gospodarczo dysponujące wysoko kwalifikowaną siłą roboczą eksportują przede wszystkim wyroby o wysokim poziomie technologicznym, które można tam wytwarzać przy zastosowaniu bardziej efektywnych sposobów produkcji. Produkcja zaawansowanych technologicznie produktów wymaga wcześniejszych kosztownych inwestycji zarówno w kapitał wiedzy, jak i kapitał rzeczowy (nowe technologie).

2. Relatywnie słabo wyposażone w kapitał kraje eksportują głównie surowcochłonne i standaryzowane wyroby, które wytwarza się przy wykorzystaniu względnie mniej kapitałochłonnej technologii produkcji. Kraje te nie posiadają kapitału wiedzy niezbędnego do uruchomienia produkcji zaawansowanej technologicznie. Brak kapitału uzupełniany jest w tych krajach przez napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Rozwijanie zagranicznej produkcji w krajach słabiej rozwiniętych następuje w dużej mierze wskutek działalności korporacji międzynarodowych, a międzynarodowy przepływ kapitału ma charakter komplementarny w stosunku do handlu międzynarodowego, a nie substytucyjny.

3. We współczesnym międzynarodowym podziale pracy występują nie tylko różnice, jeśli chodzi o wyposażenie w czynniki produkcji, ale różnice pod względem popytu wewnętrznego zarówno w sensie ilościowym (rozmiary popytu), jak i jakościowym (zróżnicowanie popytu). W miarę wzrostu poziomu rozwoju gospodarczego i dochodów nowych krajów przemysłowych rosną nie tylko rozmiary ich podaży, ale następuje też wzrost popytu i zapotrzebowania na dobra oraz usługi wyższego rzędu. Rozwój gospodarczy wpływa poza tym na popyt producentów na nowoczesne dobra inwestycyjne (substytuujące nakłady energii i pracy). Po kryzysie 2008 r. widać z jednej strony tendencje realokacji produkcji do nowych krajów przemysłowych, z drugiej zaś rosnącą tam liczebnie klasę średnią i znaczenie ich rynków dla światowych eksporterów.

4. Przedsiębiorstwa angażujące się we współczesną wymianę międzynarodową natrafiają na olbrzymią konkurencję na rynku globalnym, wobec czego stoją przed wyzwaniem sformułowania optymalnych strategii rozwoju dla nowych produktów, metod produkcji i zbytu, sieci dostaw, upowszechniania najlepszych praktyk; wejścia na nowe rynki. Ponieważ, jak się ocenia, w ciągu najbliższych 20 lat gospodarka światowa przekształci się w większości z ubogiej w gospodarkę składającej się głównie z klasy średniej¹⁰ zmiany po 2008 r. muszą być brane pod uwagę przy planowaniu działalności inwestycyjnej firm, pracy naukowo-badawczej, zatrudnianiu pracowników, organizacji pracy i współpracy z kooperantami. W związku z szybkim postępem technicznym i informatycznym i ich oddziaływaniem na kształtowanie się popytu i podaży można

mówić tylko o dynamicznej przewadze przedsiębiorstw jednych krajów nad innymi z tytułu dysponowania nowym produktem lub technologią, czy wielkością serii produkcji.

5. Współczesny eksport jest nie tylko upłynnieniem nadwyżek handlowych, ale sprzyja wzrostowi gospodarczemu, inwestycjom, dynamicznym korzyściom skali. Szybki rozwój eksportu umożliwia nie tylko uzyskanie równowagi zewnętrznej, ale i równowagi wewnętrznej przez wzrost produkcji i zatrudnienia. Wzrost współzależności gospodarczej pokazuje, że mnożnik handlu zagranicznego działa nie tylko w „dół”, kiedy spadek eksportu/importu w jednych krajach pociągał za sobą spadek produkcji i eksportu/importu partnerów, ale także w „górze”, kiedy wzrost eksportu/importu i produkcji w jednych krajach przekłada się na wzrost eksportu/importu produkcji partnerów handlowych. Strategia rozwoju eksportu zalicza się zatem do najważniejszych czynników ożywienia gospodarczego i metod przezwyciężenia kryzysu po 2008 r.

6. Rozmiary i struktura handlu międzynarodowego są uzależnione w dużej mierze od efektów oddziaływania różnego typu barier taryfowych i pozataryfowych. Stopień niepewności w gospodarce światowej wzrósł zwłaszcza po kryzysie 2008 r., wobec odwoływania się przez niektórych partnerów do polityki ochrony rynków, pomocy krajowym producentom, wpływania na kurs walutowy. Chociaż praktyki tego rodzaju są nieporównywalnie mniej intensywne niż w czasie kryzysu lat 30. XX w., to jednak i dzisiaj oddziałują negatywnie na rozwój obrotów międzynarodowych. Wolny handel jest stale najlepszą polityką osiągnięcia dobrobytu w gospodarce światowej i racjonalnej alokacji zasobów. Im mniejsze są więc bariery taryfowe i pozataryfowe między krajami, tym większe mogą być rozmiary handlu międzynarodowego, ich produkcji i konsumpcji.

1.9.1. Teorie względnych korzyści z tytułu rozwoju gospodarczego i polityki ekonomicznej

Istotną cechą współczesnych teorii handlu międzynarodowego jest tendencja do konstruowania różnorodnych modeli, w których uwzględnia się asymetryczność pozycji współpracujących ze sobą krajów, które różnią się pod względem stopnia rozwoju gospodarczego i prowadzonej polityki gospodarczej. Wyróżnić tutaj można zwłaszcza model grawitacyjny handlu oraz teorie otwartości gospodarczej. Zwolennicy szkoły fizyki socjalnej, wykorzystując metodę grawitacji, tworzą zręby teorii grawitacji, zgodnie z którą poszczególne kraje lub regiony stanowią mniej lub bardziej wyodrębnione podmioty gospodarki światowej. Z uwagi na prowadzoną politykę ekonomiczną i handlową, posiadane komplementarne/konkurencyjne gospodarki, kraje oddziałują na siebie przez specyficzne siły „przyciągające lub odpychające”, co przejawia się w rozwoju międzynarodowych przepływów gospodarczych. W każdym razie udowadnia się empirycznie, że wartość tych sił oraz kierunki ich oddziaływania zależą głównie od takich czynników,

jak wielkość dochodu narodowego uczestników wymiany, polityka gospodarcza, polityka handlowa, równowaga makroekonomiczna, stabilność finansowa, konkurencyjność/komplementarność gospodarcza, odległość geograficzna, wysokość kosztów transportu i komunikowania się⁵⁸. Warunkiem koniecznym ujawnienia się tych sił „przyciągających” jest oczywiście otwartość gospodarki na międzynarodowe przepływy, natomiast polityka protekcji potęguje siły „odpychające”. Co więcej, po kryzysie 2008 r. widać, że coraz większy wpływ na obroty międzynarodowe wywiera polityka ekonomiczna pod kątem sprawności przezwyciężenia kryzysu gospodarczego.

Koncepcje uwzględnienia siły ekonomicznej krajów jako czynnika kształtującego rozmiary i strukturę handlu międzynarodowego wysunął francuski ekonomista F. Perroux, który sformułował teorię tzw. gospodarki dominującej, zgodnie z którą dominacja gospodarstw narodowych jest zjawiskiem naturalnym w przestrzeni globalnej. Kraje i regiony, które szybko się rozwijają, tworzą centra aktywności gospodarczej, natomiast kraje i regiony zapóźnione w rozwoju – tzw. peryferia gospodarcze. Ponieważ ten układ podziału pracy wpływa na kształtowanie się korzyści z obrotów międzynarodowych, F. Perroux twierdzi nawet, że rozwoju krajów i regionów zacofanych ekonomicznie nie da się pogodzić z ideą wolnego handlu, która faworyzuje centra przemysłowe eksportujące towary o najwyższej wartości dodanej (*poles de developpement*) kosztem regionów zacofanych ekonomicznie stanowiących zaplecze surowcowe⁵⁹. W warunkach wolnych obrotów gospodarczych kraje i regiony lepiej rozwinięte rokują wyższe zyski i przyciągają inwestycje, pracowników o najwyższych kwalifikacjach, podczas gdy kraje i regiony o niższym poziomie dochodów pozostają w stanie tzw. stojącej wody – z mniejszym zasobem oszczędności i inwestycji, słabiej wydajnymi pracownikami.

Zagadnienia dominacji w handlu międzynarodowym podjęło również kilku innych ekonomistów, jak G.C. Hufbauer – autor teorii stopnia rozwoju gospodarczego. W teorii tej zakłada się, że kraj mniej rozwinięty specjalizuje się w produkcji i eksporcie surowców oraz podstawowych dóbr konsumpcyjnych, które wytwarza z pomocą importu dóbr inwestycyjnych z krajów wysoko rozwiniętych. Podział pracy może mieć charakter dynamiczny, a nie statyczny, jak pokazuje awans w statystykach obrotów międzynarodowych nowych krajów przemysłowych. Następujący stopniowo wzrost gospodarczy wiąże się z przechodzeniem na wyższy poziom rozwoju produkcji i zwiększenia w eksporcie dóbr konsumpcyjnych wyższego rzędu i dóbr inwestycyjnych⁶⁰. Ewolucje

⁵⁸ J. Misala, *op. cit.*, s. 198.

⁵⁹ F. Perroux, *Les poles de developpement et l'economie internationale*, „Les Affaires Etrangères” 1959, s. 287-305.

⁶⁰ G.C. Hufbauer, *The Impact of National Characteristic and Technology on the Commodity Composition of Trade in manufactured goods*, [w:] R. Vernon, „The Technology Factor in International Trade”, New York 1970.

w strukturze eksportu poszczególnych krajów polegają nie tylko na optymalizacji stopnia jej zbieżności ze strukturą popytu odbiorców końcowych, ale odzwierciedlają zmiany skomplikowanego procesu produkcyjnego. Kiedy gospodarka unowocześniania się i gospodarki przechodzą na wyższy poziom rozwoju, zwiększa się w strukturze eksportu udział produktów inwestycyjnych i usług opartych na wiedzy.

Ogólnie rzecz biorąc, teorie względnych korzyści z tytułu różnic poziomu rozwoju gospodarczego partnerów odchodzą od tradycyjnego podejścia statystycznego porównywania kosztów absolutnych i kosztów względnych. Uwzględniają one bardziej zjawiska dominacji ekonomicznej oraz przemieszczania się w miarę upływu czasu przewagi komparatywnej w ujęciu międzynarodowym. Dlatego też prowadzi się tutaj rozważania o wymianie międzynarodowej w kontekście konkurencji monopolistycznej, którą definiuje się jako możliwą do utrzymania w pewnym czasie przewagę przedsiębiorstw i krajów nad partnerami handlowymi. Ta przewaga może wynikać z: a) posiadania określonych zasobów naturalnych; b) nowoczesnych towarów o wysokim poziomie technologicznym; c) nowoczesnych metod produkcji i zarządzania; d) wykształcenia optymalnego łańcucha dostaw; e) dysponowania tzw. produktami zróżnicowanymi; f) przewagi z tytułu dysponowania wykwalifikowanymi, doświadczonymi pracownikami⁶¹.

W związku z dużą dynamiką obecnych obrotów handlowych wiarygodna ocena korzyści z międzynarodowego podziału pracy powinna być spojrzeniem raczej dynamicznym, a nie statystycznym, inaczej mówiąc przy danym poziomie popytu i kosztów produkcji. Po kryzysie 2008 r. należy raczej porównywać nie wydajność czynników wytwórczych lub kosztów produkcji między krajami w dwóch punktach czasowych, ale przede wszystkim skuteczność polityki przezwyciężenia kryzysu i perspektywę przyszłego rozwoju gospodarczego. Korzyści danego kraju lub przedsiębiorstwa z handlu międzynarodowego mogą być pochodną równowagi gospodarczej, obniżenia poziomu deficytu budżetowego i zadłużenia, stabilizacji i płynności finansowej, odzyskania wiarygodności międzynarodowej, powrotu na ścieżkę zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Poprawie konkurencyjności sprzyjają reformy strukturalne dokonane w warunkach zmieniającej się sytuacji koniunkturalnej, uwzględniające elastyczność rynków, prywatyzację i zmniejszenie roli sektora publicznego, reformy rynków pracy i obniżkę kosztów, odzyskanie płynności finansowej, napływ zagraniczny inwestycji bezpośrednich.

W sumie rozwój handlu jest coraz bardziej powiązany z procesem przezwyciężenia kryzysu, wzrostem gospodarczym, obniżeniem bezrobocia, przywróceniem równowagi gospodarczej, odzyskaniem wiarygodności finansowej. O ile rozwój eksportu jawi się jako najskuteczniejsza strategia antykryzysowa po 2008 r., to powrót na ścieżkę wzrostu

⁶¹ D. Lorenz, *Deficiencies of Orthodox Foreign Trade Theory with Regard to Employment*, „Intereconomics” 1985, nr 5.

umożliwia z kolei wzrost importu i produkcji u partnerów handlowych. Oznacza to, że korzyści w międzynarodowym podziale pracy osiągają przede wszystkim te kraje i przedsiębiorstwa, które są w stanie przeprowadzić głębokie reformy strukturalne, poprawić konkurencyjność, wydajność czynników produkcji, koordynować w największym stopniu kierunki specjalizacji własnej produkcji ze zmieniającymi się w czasie strukturą popytu. Jednocześnie kraje i przedsiębiorstwa po kryzysie 2008 r. dostosowują się do ewolucji podaży i popytu w nieustannej walce konkurencyjnej (o charakterze naśladowczym lub innowacyjnym). Intensywność i charakter tej konkurencji jest zaś pod wpływem otwartości i elastyczności rynków, stabilności i płynności sektora finansowego, rozwoju postępu technicznego i poziomu inwestycji⁶².

1.9.2. Model grawitacyjny handlu

Model grawitacyjny w handlu pomaga zrozumieć, od czego zależy wielkość i struktura wymiany handlowej w gospodarce globalnej, w której zachodzi przesunięcie działalności gospodarczej i dochodów między krajami. W opinii P. Krugmana i M. Obstfelda istnieje silny empiryczny związek między rozmiarem gospodarki a wielkością zarówno jej eksportu, jak i importu. Gospodarki o dużym potencjale mierzonym wartością Produktu Krajowego Brutto (PKB) wydają dużo na import, dlatego że mają wysokie dochody; są również w stanie dużo eksportować, gdyż produkują szeroką gamę wyrobów. Tak jak w przypadku prawa grawitacji I. Newtona przyciąganie grawitacyjne między obiektami jest proporcjonalne do iloczynu ich masy i maleje ze wzrostem odległości, tak samo handel międzynarodowy jest proporcjonalny do iloczynu PKB partnerów handlowych oraz maleje wraz ze wzrostem odległości między nimi⁶³.

Zależności te między handlem a PKB można przedstawić za pomocą formuły:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times \frac{Y_j}{D_{ij}}$$

gdzie A – to wielkość stała

T_{ij} – oznacza wartość handlu między krajem i oraz krajem j

Y_j – oznacza wartość PKB kraju j

D_{ij} – oznacza odległość między krajami i oraz j .

Wartość wymiany handlowej między dowolnymi krajami jest więc proporcjonalna do iloczynu ich PKB oraz maleje wraz ze wzrostem odległości między nimi. Model grawitacyjny tłumaczy dosyć dobrze rozmiary handlu USA z krajami europejskimi, gdzie wśród największych partnerów są Niemcy, Wielka Brytania, Francja, tj. kraje

⁶² J. Misala, *op. cit.*, s. 198.

⁶³ P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i Polityka*, PWN, Warszawa 2007, s. 25–29.

o największym PKB, natomiast gorzej z nowo uprzemysłowionymi krajami azjatyckimi. Wysoka pozycja Meksyku i Kanady w obrotach USA potwierdza znaczenie odległości geograficznej w rozwoju handlu międzynarodowego. Z typowego oszacowania modelu grawitacyjnego wynika, że zwiększenie odległości o 1% powoduje spadek rozmiarów handlu od 0,7 do 1%⁶⁴.

1.9.3. Teoria otwartości gospodarki (globalizacji)

Model grawitacyjny, analizując absolutną wartość obrotów pomiędzy partnerami, pomija jednak ważny element otwartości gospodarki. Chodzi bowiem nie tyle o to, że kraje duże, które mają wysokie PKB, mają jednocześnie duże rozmiary obrotów handlowych, ale przede wszystkim o to, jaka jest waga eksportu i importu w zakupach konsumpcyjnych poszczególnych krajów. Tutaj natomiast często okazuje się, że strumień handlu międzynarodowego może odgrywać znacznie większą rolę w gospodarkach małych o mniejszym PKB niż dużych, które znaczną część popytu pokrywają własną produkcją. Otwartość gospodarki jest zależna nie tylko od rozmiarów kraju, ale także od prowadzonej przez niego polityki ekonomicznej. Jeżeli kraj prowadzi politykę protekcyjnistyczną, to oczywiście maleje udział handlu zagranicznego w jego dochodzie na skutek zastępowania wymiany zagranicznej produkcją krajową. Jeżeli natomiast kraj prowadzi politykę liberalizacji wymiany, to wówczas jego mniej efektywni producenci są zastępowani bardziej efektywnymi dostawcami zagranicznymi.

Polityka wolnego handlu może być prowadzona zarówno w skali regionalnej, jak i globalnej. Do zwiększenia otwartości gospodarczej prowadzą oczywiście porozumienia globalne o liberalizacji handlu zawierane pod auspicjami WTO lub też umowy regionalne o strefie wolnego handlu lub unii celnej. Otwartości gospodarczej sprzyjają porozumienia o liberalizacji przepływu czynników produkcji, dotyczące handlu technologiami informatycznymi oraz porozumienia walutowe eliminujące ryzyko kursowe.

W związku z tym R.I. McKinnon postawił pytania o cechy gospodarcze regionu, jako tzw. gospodarki otwartej jako warunku zakwalifikowania do optymalnego obszaru walutowego. W jego opinii gospodarki, które są najbardziej otwarte, są również najbardziej odpowiednie do usztywnienia kursów i utworzenia wspólnej waluty. Otwartość gospodarki może być oceniana, jako stosunek zbywalnych towarów do produktów niepodlegających międzynarodowej wymianie. Zbywalne towary są produkowane w kraju, z którego mogą być eksportowane lub zastąpione przywozem z zagranicy, a towary niezbywalne nie mogą wejść do obrotu ze względu np. na wysoki koszt transportu⁶⁵. Otwartość gospodarczą wyraża się często jako formułę:

⁶⁴ *Ibidem*, s. 25, 29.

⁶⁵ R.I. McKinnon, *Optimum Currency Areas*, „American Economic Review” 1963, no. 4, s. 717–725.

$$X = \frac{Ex + Im}{PKB}$$

gdzie Ex – oznacza wywóz dóbr w danym okresie

Im – oznacza import dóbr w danym okresie

PKB – oznacza produkt krajowy brutto danego kraju.

Niektórzy autorzy także łączą eksport i import towarów z wywozem usług i kapitałów. Jeżeli wskaźnik X jest większy w kraju A niż B, to znaczy, że kraj A jest bardziej otwarty na wymianę międzynarodową niż kraj B, a jeżeli wskaźnik ten rośnie dla kraju A w danym okresie, to oznacza, że kraj ten staje się coraz bardziej otwarty na wymianę międzynarodową (eksportuje i importuje więcej dóbr, usług i kapitałów niż wynosi wzrost krajowej produkcji).

Otwartość gospodarczą najpełniej wyraża proces globalizacji rozumiany jako coraz większe współzależności państw, społeczeństw, gospodarek i kultur, prowadzące do tworzenia się „jednego świata”. Choć globalizacja niesie ze sobą olbrzymie korzyści z wolności przepływów gospodarczych, które umożliwiają wielu krajom wydobyć się z zacofania gospodarczego, to jest ona również postrzegana negatywnie przez pryzmat wzrostu nowych form ryzyka, utraty kontroli nad własnymi gospodarkami, zwiększenia nierówności społecznych w skali globu lub poszczególnych państw. Przeważa opinia, że globalizacja pozwoliła wielu krajom na awans gospodarczy i przezwyciężenie zacofania.

Ekonomiści próbują zmierzyć proces globalizacji za pomocą indeksu KOF, który składa się z trzech kategorii: 1) globalizacji ekonomicznej; 2) społecznej i 3) politycznej. Globalizacja ekonomiczna posługuje się m.in. takimi wskaźnikami, jak udział handlu, FDI i inwestycji portfelowych w PKB, płatności transferowe dla zagranicy, restrykcje handlowe i kapitałowe, podatki w handlu międzynarodowym. Globalizacja socjalna ocenia transgraniczne kontakty przez turystykę zagraniczną, wielkość populacji rezydentów zagranicznych, przepływy transgranicznych informacji (Internet, TV, prasa, rozmowy telefoniczne); indeks kulturowej bliskości mierzony jest wymianą książek, wielością oddziałów zagranicznych firm (McDonald's czy Ikea). Z kolei globalizacja polityczna jest charakteryzowana przez liczbę ambasad kraju za granicą, podpisanych traktatów międzynarodowych, udział w misjach ONZ⁶⁶.

W 2014 r. indeks globalizacji KOF okazuje się wyższy niż przed kryzysem w 2007 r., co oznacza, że gospodarka światowa powróciła na ścieżkę większych współzależności. W wielu krajach szczególnie poprawił się indeks gospodarczej globalizacji. Przez wiele lat Singapur był przykładem gospodarki otwartej na globalizację, wyprzedzając kraje

⁶⁶ A. Dreher, N. Gaston, P. Martens, *Measuring Globalization – Gauging its Consequence*, Springer, New York 2008.

europęjskie, a najniższe pozycje w rankingu zajmowały kraje afrykańskie. W 2014 r. Holandia uzyskała najwyższy wskaźnik globalizacji KOF, wyprzedzając Irlandię, Belgię, Austrię i Szwajcarię. Na drugim końcu najmniej zglobalizowanych krajów na świecie znalazły się Wyspy Salomona, Erytrea, Gwinea Równikowa, Mikronezja, Komory i Palestyna⁶⁷.

1.10. Praktyka handlu światowego po 2008 r.

Wymiana międzynarodowa podlega ciągłej ewolucji, zarówno jeśli chodzi o wolumen, jak i strukturę obrotów oraz pozycję poszczególnych partnerów. Gospodarka światowa doznała wstrząsu w 2008 r., kiedy kryzys finansowy zapoczątkowany w USA rozprzestrzenił się z niespotykaną dotąd szybkością na inne regiony świata. Kryzys finansowy przeniósł się do realnej gospodarki, przynosząc spadek inwestycji, produkcji i wzrost bezrobocia. Załamanie gospodarcze przełożyło się również na spadek międzynarodowej wymiany gospodarczej, przynosząc efekty mnożnikowe po stronie eksportu i importu. Ujemne tendencje w obrotach międzynarodowych ujawniły się przy tym z pewnym opóźnieniem: o ile wartość światowego eksportu wynosiła w 2007 r. – 13 777 542 mln dol., a w 2008 r. – 15 972 677 mln dol., to wyraźny spadek nastąpił dopiero w 2009 r. – do 12 317 210 mln dol. Podobne tendencje wystąpiły po stronie światowego importu, którego wartość wynosiła: 14 098 715 mln dol. w 2007 r., 16 345 271 mln dol. w 2008 r., a 15 316 480 mln dol. w 2009 r.

Podjęte działania antykryzysowe były wielorakie, objęły wiele narzędzi i metod interwencji, które przyniosły realne zmiany strukturalne wielu krajów. Gospodarka światowa po kryzysie przeszła w wyniku tych działań istotną ewolucję, zmiany objęły nie tylko wewnętrzną strukturę i politykę gospodarczą poszczególnych krajów, ale również międzynarodowy podział pracy. Po 2009 r. stopniowo odbudowywano wymianę gospodarczą zarówno w regionach, jak i gospodarce globalnej, a w niektórych krajach wzrost eksportu okazał się najlepszą strategią na pokonanie kryzysu. W sumie w 2016 r. poziom światowego eksportu osiągnął wolumen – 15 862 397 mln dol., a wartość światowego importu podniosła się do 16 062 472 mln dol. Należy zaznaczyć, że rozwój wymiany handlowej po kryzysie 2008 r. następował jednak z różną intensywnością w poszczególnych sektorach. O ile wymiana surowcami nie osiągnęła jeszcze poziomu sprzed kryzysu, jak np.: paliwami mineralnymi: 1 909 703 mln dol. w 2007 r., 2 828 491 mln dol. w 2008 r., 1 535 291 w 2016 r., czy żelazem i stalą – 423 454 mln dol. w 2007 r., 519 725 w 2008 r., 301 757 mln dol. w 2016 r., to w przypadku innych towarów wysokość

⁶⁷ ETH Zurich, KOF, Press Release, Zurich, 20 April 2017.

eksportu przewyższa wolumen sprzed kryzysu, np. w przypadku samolotów i wyposażenia: 191 022 mln dol. w 2008 r., 170 961 mln dol. w 2009 r., 256 066 mln dol. w 2016 r., produktów farmaceutycznych: 398 924 mln dol. w 2008 r., 420 018 mln dol. w 2009 r., 505 944 mln dol. w 2016 r., plastików: 479 425 mln dol. w 2008 r., 390 852 mln dol. w 2009 r., 546 043 mln dol. w 2016 r., instrumentów optycznych fotograficznych, badawczych: 439 573 mln dol. w 2008 r., 395 830 mln dol. w 2009 r., 536 290 mln dol. w 2016 r.⁶⁸

1.10.1. Ewolucja wymiany towarowej

Współczesne międzynarodowe obroty handlowe opierają na wymianie towarów i usług. Wymiana towarów obejmuje około 78% wartości handlu światowego, gdzie trzy czwarte stanowią wyroby przetworzone (40% obrotów dokonuje się w sektorze przemysłu elektromaszynowego). Usługi stanowią około 22% wartości całego handlu międzynarodowego. W gospodarce światowej wykształcił się pewien tradycyjny podział pracy, gdzie kraje rozwinięte eksportowały najczęściej artykułów przemysłowych i usług o wysokiej wartości dodanej, a importowały z krajów rozwijających się surowce i produkty słabo przetworzone (produkty rolne – 12% światowego eksportu, paliwa – 9%). Ten rodzaj podziału pracy podlega stopniowej ewolucji, a kryzys roku 2008 wydaje się cezurą sygnalizującą „korektę jakościową” w gospodarce globalnej. W handlu międzynarodowym coraz większą rangę zyskują produkty intensywnie technologicznie łatwe do imitacji (11,8% wartości obrotów) oraz produkty intensywnie technologicznie trudne do imitacji (37,8%). Ogółem udział wyrobów wysokiej techniki w całkowitym eksporcie produktów przemysłu przetwórczego stanowi 13,6% w krajach UE, 23,2% – w Ameryce Północnej, 10,1% – w Ameryce Południowej, 2,5% – w krajach Środkowego Wschodu i Afryki Północnej⁶⁹.

Przed kryzysem ekonomicznym UE była największym blokiem handlowym w gospodarce światowej, 11 jej krajów członkowskich znajdowało się wśród 30 czołowych eksporterów towarów. Do największych eksporterów usług należały również kraje UE (Francja, Włochy, Niemcy, Wielka Brytania) oraz takie państwa, jak: USA, Chiny i Japonia. Jeśli chodzi o wartość eksportu towarów w 2007 r., to Niemcy wyprzedzały Chiny, USA i Japonię, i kolejno Francja, Holandia i Włochy, a nawet Belgia były większymi eksporterami niż Kanada, Korea czy Rosja (tab. 5). Polska była 27. największym światowym eksporterem o podobnym udziale w światowym eksporcie jak Indie, Republika Czeska czy Irlandia. Jeśli chodzi o import, to największym rynkiem zbytu w 2007 r. były USA, wyprzedzając nieznacznie UE – 27 krajów członkowskich. Zarówno Chiny,

⁶⁸ Trade MAP, International Trade Statistics. Trade Statistics for International Business Development, 2007–2016.

⁶⁹ S. Wydymus, A. Głodowska, *op. cit.*, s. 66–67.

jak i Japonia miały znacznie większy udział w światowym eksporcie niż imporcie towarów. Polska była 27. największym światowym importerem o podobnym wolumenie przywozu jak Austria, Szwecja, czy Szwajcaria. Największymi importerami usług były zaś UE, USA, Chiny, Niemcy, Japonia, Francja i Włochy.

Tabela 5. Najwięksi eksporterzy i importerzy w 2007 r. w mld dol. i ich udział w światowych obrotach [w %]

	Kraj	Wartość eksportu	Udział		Kraj	Wartość importu	Udział
	EU (27)	1697,8	16,4		EU (27)	1952	18,4
1.	Niemcy	1326,4	9,5	1.	USA	2020,4	19,0
2.	Chiny	1217,8	8,7	2.	Niemcy	1058,6	6,7
3.	USA	1162,5	8,3	3.	Chiny	956,0	6,7
4.	Japonia	712,8	5,1	4.	Japonia	621,1	4,4
5.	Francja	553,4	4,0	5.	Wielka Brytania	619,6	4,4
6.	Holandia	551,3	4,0	6.	Francja	615,2	4,3
7.	Włochy	491,5	3,5	7.	Włochy	504,5	3,5
8.	Wlk. Brytania	437,8	3,1	8.	Holandia	491,6	3,5
9.	Belgia	430,8	3,1	9.	Belgia	413,2	2,9
10.	Kanada	419,0	3,0	10.	Kanada	389,6	2,7
11.	Korea	371,5	2,7	11.	Hiszpania	372,6	2,6
12.	Rosja	355,2	2,5	12.	Korea	356,8	2,5
13.	Singapur	299,3	2,1	13.	Meksyk	296,3	2,1
14.	Meksyk	272,0	2,0	14.	Singapur	263,2	1,8
15.	Tajwan	246	4,1	15.	Rosja	223,4	1,6
16.	Hiszpania	241,0	1,7	16.	Tajwan	219,6	1,5
17.	Arabia Saudyjska	234,2	1,7	17.	Indie	216,6	1,5
18.	Malezja	176,2	1,3	18.	Turcja	170,1	1,2
19.	Emiraty Arabskie	173,0	1,2	19.	Australia	165,3	1,2
20.	Szwajcaria	172,1	1,2	20.	Polska	162,7	1,1
21.	Szwecja	169,1	1,2	21.	Austria	162,4	1,1
22.	Austria	162,9	1,2	22.	Szwajcaria	161,2	1,1
23.	Brazylia	160,6	1,2	23.	Szwecja	151,3	1,1
24.	Tajlandia	153,1	1,1	24.	Malezja	147,0	1,0
25.	Indie	145,3	1,0	25.	Tajlandia	140,8	1,0

	Kraj	Wartość eksportu	Udział		Kraj	Wartość importu	Udział
26.	Australia	141,3	1,0	26.	Emiraty Arabskie	132,0	0,9
27.	Polska	138,8	1,0	27.	Brazylia	126,6	0,9
28.	Norwegia	136,4	1,0	28.	Czechy	117,9	0,8
29.	Czechy	122,4	0,9	29.	Dania	99,6	0,7
30.	Irlandia	121	0,9	30.	Węgry	95,0	0,7

Źródło: International Trade Statistics, World Trade Organization 2008 (z wykluczeniem Hongkongu).

Po kryzysie ekonomicznym Chiny awansowały na największego eksportera w gospodarce światowej z wartością eksportu – 2098 mld dol. w 2016 r. (z pominięciem eksportu Hongkongu). Jeśli porównamy dane z tabeli 5 i 6, to widać, że wyprzedziły one UE z wartością zewnętrznego eksportu – 1932 mld dol. oraz USA z eksportem 1455 mld. Chiński eksport przewyższał o połowę eksport Niemiec (1340 mld dol.) i trzykrotnie eksport Japonii (645 mld dol.) w 2016 r. W okresie 2007–2016 widać ponadto awans innych gospodarek azjatyckich, jeżeli chodzi o pozycję w światowym eksporcie: Korei z 11. pozycji w 2007 r. (371 mld dol. – 2,7% światowego eksportu) na 8. pozycję w 2016 r. (495 mld dol. – 3,1% światowego eksportu), gospodarki Indii z 25. pozycji (145,3 mld dol. – 1%) w 2007 r. na 21. pozycję (264 mld dol. – 1,7%) w 2016 r., Wietnamu na 26. pozycję w handlu światowym z wielkością eksportu – 177 mld dol. (1,1% światowego eksportu). Również kraje Europy Środkowo-Wschodniej nieznacznie poprawiły swoją pozycję w światowym eksporcie w latach 2007–2016: Polska awansowała z 27. miejsca (1% światowego eksportu) na 22. pozycję (1,3% światowego eksportu), Republika Czeska z 29. miejsca (0,9%) na miejsce 28. (1% światowego eksportu), natomiast widoczny jest spadek znaczenia Rosji w światowym eksporcie (2,5%) z 12. pozycji na 17. (1,8%), Arabii Saudyjskiej z 17. pozycji (1,7%) na 27. pozycję (1,1%), co wiąże się ze spadkiem cen ropy naftowej na rynkach międzynarodowych.

Tabela 6. Najwięksi eksporterzy i importerzy w 2016 r. w mld dol. i ich udział w światowych obrotach [%]

	Kraj	Wartość eksportu	Udział	Kraj	Wartość importu	Udział
1.	Chiny	2098	16,8	USA	2251	13,9
2.	UE	1932	15,4	UE	1889	12,8
3.	USA	1455	11,6	Chiny	1587	12,4
4.	Niemcy	1340	8,4	Niemcy	1055	6,5

	Kraj	Wartość eksportu	Udział	Kraj	Wartość importu	Udział
5.	Japonia	645	5,2	Wielka Brytania	636	3,9
6.	Holandia	570	3,6	Japonia	607	3,7
7.	Francja	501	3,1	Francja	573	3,71
8.	Korea	495	3,1	Holandia	503	3,1
9.	Włochy	462	2,9	Kanada	417	2,6
10.	Wielka Brytania	409	2,6	Korea	406	2,5
11.	Belgia	396	2,5	Włochy	404	2,5
12.	Kanada	390	2,4	Meksyk	398	2,5
13.	Meksyk	374	2,3	Belgia	367	2,3
14.	Singapur	330	2,1	Indie	359	2,2
15.	Szwajcaria	303	1,9	Hiszpania	309	1,9
16.	Hiszpania	287	1,8	Singapur	283	1,7
17.	Rosja	282	1,8	Szwajcaria	269	1
18.	Tajwan	280	1,8	Tajwan	231	1,4
19.	Emiraty Arabskie	266	1,7	Emiraty Arabskie	225	1,4
20.	Indie	264	1,7	Turcja	199	1,2
21.	Tajlandia	215	1,3	Polska	197	1,2
22.	Polska	203	1,3	Australia	196	1,2
23.	Australia	190	1,2	Tajlandia	195	1,2
24.	Malezja	189	1,2	Rosja	191	1,2
25.	Brazylia	185	1,2	Wietnam	174	1,1
26.	Wietnam	177	1,1	Malezja	168	1,0
27.	Arabia Saudyjska	175	1,1	Austria	157	1,0
28.	Czechy	163	1,0	Brazylia	143	0,9
29.	Austria	152	1,0	Czechy	142	0,9
30.	Szwecja	140	0,9	Indonezja	144	0,9

Źródło: Trade Statistics and Outlook, World Trade Organization 12 April 2017, <https://www.wto.org>, data dostępu: 13.08.2018 (z wykluczeniem Hongkongu).

Jeżeli chodzi o ewolucję importu w okresie kryzysu, to USA (2251 mld dol. – 13,9% światowego importu) pozostały największym rynkiem zbytu w gospodarce światowej w 2016 r., wyprzedzając UE (1889 mld dol. – 12,8%) i Chiny (1587 mld dol. – 12,4%). W latach 2007–2016 wzrosło znaczenie rynków zbytu takich krajów, jak Korea – 10.

pozycja w światowym imporcie w 2016 r. (406 mld dol. – 2,5% światowego importu), Meksyk – 12. pozycja (398 mld – 2,5% światowego eksportu), Indie (359 mld dol. – 2,2% światowego importu), Zjednoczone Emiraty Arabskie (225 mld dol. – 1,4% światowego eksportu), Tajlandia (wzrost udziału z 1,0% do 1,2%), Wietnam (1,1%), Indonezja (0,9%). Polska i Republika Czeska utrzymały swoją pozycję w światowym imporcie, natomiast zmniejszyła się rola Rosji: spadek z 15. pozycji w 2007 r. (223 mld – 1,6%) na 24. w 2016 r. (191 mld dol. – 1,2%), czy Szwecji, Danii i Węgier, które wypadły poza trzydziestkę największych importerów.

Należy zaznaczyć, że przed kryzysem międzynarodowy podział pracy opierał się mniej więcej w tej samej proporcji na wymianie zarówno tzw. dóbr Ricarda (paliwa i inne surowce, żywność), dóbr Heckschera-Ohlina (towarów standaryzowanych), jak i dóbr o wyższej wartości dodanej (technologicznie zaawansowanych). Jak wynika z tabeli 7, pośród najważniejszych produktów wymienianych w 2007 r. znajdowały się zarówno: paliwa (2862 mld dol.), metale nieżelazne – 360 mld dol., rudy i minerały – 308 mld dol., artykuły rolne – 1114 mld dol., dobra standaryzowane: ubrania – 362 mld dol., artykuły gospodarstwa domowego – 254 mld dol., jak i wyroby o wyższej wartości dodanej: wyposażenie telekomunikacyjne (1561 mld dol.), samochody (1234 mld dol.), chemikalia (1279 mld dol.). Dobra koniunktura gospodarcza napędzała szczególnie wymianę ropy naftowej, żelaza i stali, metalami nieżelaznymi i innymi surowcami. Na drugim miejscu w handlu międzynarodowym znalazły się towary nowoczesne technologicznie, ale obrót takimi towarami, jak farmaceutyki, obwody scalone miał mniej więcej taką samą wartość w 2007 r. jak wymiana produktami pracochłonnymi (ubrania).

Tabela 7. Najważniejsze produkty w handlu międzynarodowym w 2007 r.

	Towary	Wartość wymiany w mld dol.
1.	Paliwa	2862
2.	Wyposażenie telekomunikacyjne	1561
3.	Samochody	1234
4.	Chemikalia	1279
5.	Żywność	1114
6.	Żelazo i stal	587
7.	Farmaceutyki	427
8.	Obwody scalone	417
9.	Ubrania	362
10.	Metale nieżelazne	360
11.	Rudy i inne minerały	308

	Towary	Wartość wymiany w mld dol.
12.	Artykuły gospodarstwa domowego	254
13.	Inne surowce	228

Źródło: International Trade Statistics, World Trade Organization 2008, <https://www.wto.org>, data dostępu: 13.08.2017.

Jeżeli chodzi o strukturę globalnego eksportu w 2015 r. (tab. 8), to przodującą pozycję zajmują przede wszystkim wyroby nowoczesne technologicznie. Chociaż ropa naftowa pozostaje najważniejszym towarem w handlu międzynarodowym (786,3 mld dol.), to widać awans w światowym eksporcie takich towarów, jak urządzenia telefoniczne (532,2 mld dol.), układy scalone (516,7 mld dol.), leki (322,1 mld dol.), komputery (320,4 mld dol.), panele słoneczne (112 mld dol.). Ważnymi towarami w światowym obrocie pozostają: samochody (672,9 mld dol.), części samochodowe (349,2 mld dol.), ciężarówki (113,4 mld dol.). Na uwagę zasługuje również rosnące znaczenie obrotu dobrami związanymi z ochroną zdrowia: lekami (322,1 mld dol.), krwią (127,6 mld dol.). W zakupach zagranicznych widać wysoką wartość towarów luksusowych: eksport złota – 297,1 mld dol., diamentów – 121,1 mld dol., biżuterii – 97,7 mld dol. Pośród 20 najważniejszych produktów wywożonych za granicę brakuje natomiast dóbr pracochłonnych (ubrania), kapitałochłonnych (żelazo i stal) oraz poszczególnych rodzajów płodów rolnych.

Tabela 8. Struktura światowych obrotów handlowych w 2015 r.

	Towar	Wartość eksportu w mld dol.
1.	Ropa naftowa	786,3
2.	Samochody	672,9
3.	Olej naftowy	605,9
4.	Urządzenia telefoniczne	532,2
5.	Układy scalone	516,7
6.	Części samochodowe	349,2
7.	Leki	322,1
8.	Komputery	320,4
9.	Złoto	297,1
10.	Gaz	250,2
11.	Frakcje krwi	127,6
12.	Samoloty	122,4
13.	Części komputerowe	121,3
14.	Diamenty	121,1

	Towar	Wartość eksportu w mld dol.
15.	Ciężarówki	113,4
16.	Izolowane przewody/kable	112,4
17.	Panele słoneczne	112
18.	Biżuteria	97,7
19.	Maszyny kopiujące	93,8
20.	Bezpieczniki	93,6
21.	Telewizory	92,8

Źródło: International Trade Statistics, World Trade Organization 2016, <https://www.wto.org>, data dostępu: 13.08.2017.

Chociaż dynamika wymiany produktów rolnych ustępuje rozwojowi handlu w zakresie artykułów przemysłowych i usług, to jednak w 2015 r. globalny eksport produktów rolnych osiągnął wartość – 1 765 400 mld dol. W tym roku największym eksporterem produktów rolnych pozostają kraje UE (tab. 9), biorąc pod uwagę łącznie eksport na zewnątrz i wewnątrz UE. Jeżeli natomiast pominiemy eksport na jednolitym rynku europejskim, to USA (163 mld dol.) są większym eksporterem artykułów rolnych od UE (158 mld dol.). W latach 2010–2015 zwiększyła się również rola eksportu Brazylii (wywóz o wartości 80 mld dol.), Indonezji (39 mld dol.), natomiast w światowym eksporcie obniżył się udział Kanady z 6,3 do 4,0%, Australii z 3 do 2,3%. O ile w latach 2010–2015 eksport UE rósł rocznie o 2%, USA o 3%, Argentyny o 0%, to Chin o 7%, a Indii o 9%.

Jeśli chodzi o import produktów rolnych, to z danych zebranych w tabeli 9 widać zarysowującą się tendencję malejącego udziału krajów rozwiniętych w handlu światowym. W okresie kryzysu spadł wyraźnie udział krajów UE tak w globalnym imporcie artykułów rolnych łącznie na zewnątrz i wewnątrz jednolitego rynku (z 42,7 do 35%), jak i na zewnątrz Wspólnoty (z 13,2 do 9,8%), obniżył się udział Japonii (z 11,6 do 8,8%) i Kanady z 2,6 do 2,3%, natomiast wzrosła rola Chin w globalnym imporcie produktów rolnych (z 3,3 do 9,5%). Wydaje się, że w globalnym imporcie żywności coraz większą rolę będą odgrywały szybko rozwijające się kraje azjatyckie i afrykańskie. Warto także dodać, że dzięki „zielonej rewolucji” eksport produktów Indii w 2015 r. przewyższa wartość importu.

Tabela 9. Globalny eksport i import produktów rolnych w latach 2010–2015

	Kraj	Eksport [%]	2010	2015	Kraj	Import [%]	2010	2015
1.	EU	585	41,9	37,1	EU	590	42,7	36
	EU ekstra	157	10	10	EU ekstra	166	13,2	9,8
2.	USA	163	13,0	10,4	Chiny	160	3,3	9,5
3.	Brazylia	80	2,8	5,1	USA	149	11,6	8,8

	Kraj	Eksport [%]	2010	2015	Kraj	Import [%]	2010	2015
4.	Chiny	73	3,0	4,6	Japonia	74	10,4	4,4
5.	Kanada	63	6,3	4,0	Kanada	38	2,6	2,3
6.	Indonezja	39	1,4	2,5	Korea	35	2,2	2,0
7.	Tajlandia	36	2,2	2,3	Indie	28	0,7	1,6
8.	Australia	36	3,0	2,3	Meksyk	28	1,8	1,6
9.	Indie	35	1,1	2,2	Rosja	28	1,3	1,6
10.	Argentyna	35	2,2	2,2	Hongkong	27		
11.	Rosja	30		2				

Źródło: World Trade Organization. Trade Policy 2016. Merchandise Trade, <https://www.wto.org>, data dostępu: 13.08.2017.

Kryzys gospodarczy uderzył przede wszystkim w światową wymianę surowców. Największymi eksporterami paliw i surowców pozostają w gospodarce światowej: EU, Rosja, Arabia Saudyjska, Australia, Kanada, Katar i Zjednoczone Emiraty Arabskie. Jeżeli jednak pominiemy wymianę krajów UE na jednolitym rynku, to wówczas okazuje się, że w największym eksporterem surowców i paliw jest Rosja (6,9%) oraz Arabia Saudyjska (5,4%). W latach 2010–2015 z powodu kryzysu gospodarczego spadała dynamika eksportu paliw Arabii Saudyjskiej i Rosji o 7% rocznie, Norwegii – o 6%, Australii – o 4%. Spadkowi eksportu towarzyszyły oczywiście kurczące się rynki zbytu największych importerów: USA roczny spadek importu surowców i paliw w wysokości 10%, Japonii – 8%, UE – 5%. O ile największymi importerami surowców i paliw pozostają kraje rozwinięte gospodarczo: EU, USA, Japonia, Korea, to po kryzysie rośnie znaczenie rynku Chin w imporcie surowców z 3,7 do 13,1%, oraz Indii z 2,4 do 4,8% (tab. 10).

Tabela 10. Najwięksi eksporterzy i importerzy paliw oraz surowców w latach 2000–2015 w mld dol. i w % handlu światowego

	Kraj	Eksport	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
1.	EU	440	18,2	15,5	EU	741	33,4	27,1
	EU ekstra	137	5,2	4,8	EU ekstra	437	20,7	16,0
2.	Rosja	195	8,1	6,9	Chiny	358	3,7	13,1
3.	Arabia Saudyjska	153	8,3	5,4	USA	246	18,5	9,0
4.	Australia	108	3,1	3,8	Japonia	169	10,8	6,2
5.	Kanada	104	5,7	3,7	Korea	130	5,2	4,7
6.	Katar	71	1,3	2,5	Indie	130	2,4	4,8

7.	Zjednoczone Emiraty	68	3,5	2,4	Singapur	70	2,0	2,5
8.	Norwegia	66	4,9	2,3	Tajwan	50	1,3	1,8
9.	Chiny	55	1,5	1,9	Kanada	42	2,0	1,5

Źródło: World Trade Statistical Review 2016, <https://www.wto.org>, data dostępu: 14.08.2017.

Światowy eksport żelaza i stali został najbardziej dotknięty światową recesją 2008 r. Wobec spadającego popytu i cen wywóz żelaza i stali za granicę obniżył się u wszystkich 10 największych światowych eksporterów. Największymi eksporterami żelaza i stali pozostały kraje członkowskie UE (139 mld dol.), Chiny (64 mld dol.), Japonia (30 mld dol.). Największe spadki eksportu dotknęły Rosji i Ukrainy, najmniejsze Brazylii, która awansowała z 11. pozycji na siódmą na liście światowych eksporterów. USA znajdują się na piątym miejscu z mniejszą wartością eksportu (16 mld dol.) niż Korea (23 mld dol.). Największymi rynkami zbytu w 2015 r. pozostają USA z importem żelaza i stali w wysokości 39 mld dol., UE – import zewnętrzny w wysokości 32 mld dol., Chiny – import 20 mld dol. (tab. 11).

Tabela 11. Światowy eksport żelaza i stali w 2015 r. w mld dol.

	Kraj	Wielkość eksportu	Roczna zmiana
1.	UE	139	–18
2.	Chiny	64	–12
3.	Japonia	30	–19
4.	Korea	23	–20
5.	USA	16	–20
6.	Rosja	15	–39
7.	Brazylia	10	–9
8.	Tajwan	9	–24
9.	Ukraina	8	–39
10.	Indie	8	–28

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Tekstylia zalicza się do tzw. dóbr podstawowych charakteryzujących się niską elastycznością popytu. Nie są to jednak dobra homogeniczne, ale zróżnicowane zarówno pod względem wartości użytkowych, jak dostawców i odbiorców. W 2015 r. dominującym eksporterem tekstyliów stały się Chiny, których udział w światowym wywozie zwiększył się do 37,4%, to jest 109 mld dol. z 10,4% 2007 r. (tab. 12). Kryzys roku 2008 nie

przeszkodził rozwojowi eksportu Chin, kiedy jego wartość podniosła się o 47% w latach 2010–2015.

O ile znaczenie eksportu tekstyliów maleje w krajach UE, USA, Korei do kolejno 6,9% (wywóz zewnętrzny), 4,8%, 3,7%, to w okresie 2000–2015 wzrosło znaczenie Indii w ich światowym eksporcie z 3,6 do 5,9%, a Turcji z 2,4 do 3,8%. Warto dodać, że w latach 2010–2015 eksport tekstyliów z Indii na rynek światowy rósł rocznie o 25%, a z Turcji – o 24%. Kraje UE i USA pozostają oczywiście największymi rynkami zbytu dla eksportu tekstyliów z krajów rozwijających się, chociaż znaczenie jednolitego rynku europejskiego zmniejszyło się z około $\frac{1}{3}$ do $\frac{1}{5}$. Udział USA w światowym imporcie utrzymuje się mniej więcej na tym samym poziomie od 9,8 do 9,6%. W okresie kryzysu nie widać natomiast spadku importu tekstyliów do największych producentów odzieży, to jest Wietnamu – wzrost o 67%, Bangladeszu – wzrost o 49%, wskutek czego Wietnam stał się czwartym największym odbiorcą tekstyliów, a Bangladesz plasuje się na miejscu piątym w gospodarce światowej.

Tabela 12. Najwięksi eksporterzy i importerzy tekstyliów w latach 2000–2015 w mld dol. i w % handlu światowego

Kraj	Eksport	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
Chiny	109	10,4	37,4	EU	68	35,2	22,1
EU	64	36,7	22,1	EU ekstra	29	9,9	9,3
EU ekstra	20	9,9	6,9	USA	30	9,8	9,6
Indie	17	3,6	5,9	Chiny	19	7,8	6,1
USA	14	7,1	4,8	Wietnam	18	0,8	5,8
Turcja	11	2,4	3,8	Bangladesz	10	0,8	3,2
Korea	11	8,2	3,7	Hongkong	9		
Tajwan	10	7,7	3,3	Japonia	8	3,0	2,6
Hongkong	9			Meksyk	7	3,6	2,1
Pakistan	8	2,9	2,9	Turcja	6	1,3	2,0
Japonia	6	4,5	2,1	Indonezja	6	0,8	1,8

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Podobnie jak w przypadku tekstyliów największym dostawcą odzieży na świecie są Chiny z wielkością wywozu 175 mld dol. w 2015 r., to jest 39,3% światowego eksportu (tab. 13). W latach kryzysu 2010–2015 widać również awans krajów rozwijających się, gdzie wzrost roczny eksportu Bangladeszu wynosił 12%, Wietnamu – 16%, Indii – 10%, Kambodży – 10%, to jest znacznie przewyższał dynamikę wywozu krajów UE – 2%,

czy USA – 5% w porównywalnym okresie. Wskutek tego na listę czołowych eksporterów światowych awansowały takie kraje, jak Bangladesz (3. miejsce), Wietnam (4. miejsce), a wśród dziesięciu największych eksporterów znajdują się również Indie, Turcja i Indonezja. Jeśli chodzi o import, to największymi rynkami zbytu dla odzieży produkowanej w krajach rozwijających się pozostają kraje rozwinięte: UE (170 mld dol.), USA (97 mld dol.), Japonia (29 mld dol.), chociaż ich udział maleje w światowym imporcie. Z kolei w latach kryzysu 2010–2015 najwięcej zwiększył się import do Korei o 14% do 1,7% światowego importu i do Chin o 21% do 1,3% światowego importu, spadła natomiast wartość importu Szwajcarii i Rosji.

Tabela 13. Najwięksi eksporterzy i importerzy odzieży w 2015 r. w mld dol. i % handlu światowego

Kraj	Eksport	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
Chiny	175	18,2	39,3	EU	170	41,1	34,0
EU	112	28,7	25,2	EU ekstra	96	19,6	19,2
EU ekstra	28	6,4	6,2	USA	97	33,0	19,4
Bangladesz	26	2,6	5,9	Japonia	29	9,7	5,7
Wietnam	22	0,9	4,8	Hongkong	15		
Hongkong	18			Kanada	10	1,8	2,0
Indie	18	3,0	4,1	Korea	9	0,6	1,7
Turcja	15	3,3	3,4	Australia	7	0,9	1,3
Indonezja	7	2,4	1,5	Chiny	7	0,6	1,3
Kambodża	6	0,5	1,4	Szwajcaria	6	1,6	1,1
USA	6	4,4	1,4	Rosja	6	1,1	1,0

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Jeżeli chodzi o dobra o wyższej wartości dodanej, takie jak eksport samochodów, to sytuacja w handlu światowym jest odmienna od podziału pracy w zakresie dóbr podstawowych. W latach 2010–2015 eksport samochodów spadł w Japonii o –2% rocznie, natomiast inni najwięksi eksporterzy rozwijali wywóz pojazdów w okresie kryzysu, najwięcej Meksyk o 12% rocznie, Chiny – o 12%, Indie – o 8%, Tajlandia – o 7%. W 2015 r. kraje UE pozostają dalej największym eksporterem samochodów w gospodarce światowej zarówno biorąc pod uwagę eksport na jednolitym rynku, jak i na rynku globalnym (w 2015 r. wzrost udziału zewnętrznego eksportu do 17,3%). Jak widać z tabeli 14, w latach 2000–2015 zmniejszającym się udziałom w światowym wywozie samochodów z Japonii, USA i Kanady towarzyszy wzrost eksportu z Meksyku (97 mld dol.) i Korei

(71 mld dol.). W 2015 r. pojawiają poza tym nowi liczący się eksporterzy, tacy jak Chiny, Tajlandia, Turcja i Indie. W latach 2000–2015 widać również ewolucję w światowym imporcie, gdzie maleje znaczenie rynków krajów rozwiniętych: EU, USA, Kanady, Japonii, a rośnie znaczenie rynku Chin, Arabii Saudyjskiej, Turcji i Rosji.

Tabela 14. Najwięksi eksporterzy i importerzy samochodów w latach 2000–2015 w mld dol. i % handlu światowego.

Kraj	Eksport	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
EU	653	49,8%	49,3%	EU	498	42,5%	36%
EU ekstra	229	12,2%	17,3%	EU ekstra	72	5,6%	5,3%
Japonia	137	15,3%	10,3%	USA	292	29,9%	21,6%
USA	129	11,7%	9,8%	Chiny	73,0	0,7%	5,4%
Meksyk	97	5,3%	7,3%	Kanada	68,8	8,0%	5,0%
Korea	71	2,6%	5,4%	Meksyk	45,1	3,5%	3,3%
Kanada	62,6	10,5%	4,7%	Arabia Saudyjska	33	0,7%	2,4%
Chiny	49	0,3%	3,7%	Australia	24	1,5%	1,7%
Tajlandia	27	0,4%	2,0%	Turcja	20	1,0%	1,4%
Turcja	17	0,3%	1,3%	Japonia	19	1,7%	1,4%
Indie	11	0,1%	0,9%	Rosja	16	0,2%	1,2%

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Produkty zaawansowane technologicznie stanowią 70% światowej wymiany handlowej produktami przemysłu przetwórczego, przy czym urządzenia telekomunikacyjne i elektroniczne są najważniejszymi towarami z tej grupy (około 30% wartości obrotów). W odpowiedzi na wzrost światowego popytu obroty wyposażeniem telekomunikacyjnym i biurowym osiągnęły poziom 15 420 mld dol. w 2015 r. Poszczególne kraje w różnym stopniu są jednak zaangażowane w wymianę towarami zaawansowanymi technologicznie. Największym eksporterem sprzętu telekomunikacyjnego i biurowego są dzisiaj Chiny, których udział w handlu światowym wzrósł w latach 2000–2015 z 4,5 do 34% (tab. 15). Dynamika eksportu Chin rosła również w czasie kryzysu, rocznie o 6% w latach 2010–2015. O ile w eksporcie światowym tego sprzętu maleje znaczenie eksportu zewnętrznego UE (z 8,7 do 4,9%), USA (z 15,9 do 8,2%), Japonii (z 11,2% do 3,5%), to utrzymuje się wśród dziesięciu największych eksporterów wysoka pozycja nowych krajów przemysłowych: Singapur (118 mld dol.), Korea (110 mld dol.), Tajwan (93 mld dol.), Meksyk (63 mld dol.), Malezja (59 mld dol.).

Jak się oblicza, kraje Azji dostarczają w sumie około 50% wyrobów zaawansowanych technologicznie, co jest związane nie tylko z przenoszeniem ich produkcji z krajów wysoko rozwiniętych, ale również z umiejętnością naśladowania innowacji i dysponowania odpowiednim kapitałem wiedzy⁷⁰. W imporcie światowym maleje znaczenie rynku UE (z 33,9 do 23,1%) i USA (z 21,2 do 16,6%), a rośnie rola Chin (z 4,4 do 19,9%) w latach 2000–2015. Ponadto utrzymuje się wysoka pozycja nowych krajów przemysłowych nie tylko w eksporcie, ale i imporcie sprzętu biurowego oraz telekomunikacyjnego, co może być wynikiem dynamicznego rozwoju wewnątrzgałęziowego podziału pracy.

Tabela 15. Najwięksi eksporterzy i importerzy sprzętu biurowego i telekomunikacyjnego w mld dol. i w % handlu światowego

Kraj	Eksport	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
Chiny	591	4,5	34,0	EU	446	33,9	23,1
EU	318	29,3	18,3	EU ekstra	222	14,7	11,5
EU ekstra	85	8,7	4,9	USA	321	21,2	16,6
Hongkong	244			Chiny	385	4,4	19,9
USA	142	15,9	8,2	Hongkong	257		
Singapur	118	7,7	6,8	Singapur	84	5,3	4,4
Korea	110	6,1	6,3	Japonia	80	6,0	4,2
Tajwan	93	6,0	5,4	Meksyk	64	2,9	3,3
Meksyk	63	3,5	3,6	Korea	62	3,3	3,2
Japonia	60	11,2	3,5	Tajwan	47	3,8	2,4
Malezja	59	5,4	3,4	Malezja	41	3,2	2,1

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Światowy eksport chemikaliów to kolejna grupa wyrobów zaawansowanych technologicznie, których eksport wynosił powyżej 10 159 mld dol. W 2015 r. największymi eksporterami pozostawały kraje EU (48% ogółem i 18% eksport ekstra) i USA (11%). Jak widać z tabeli 16, stały postęp w wywozie chemikaliów notowały w 2015 r. Chiny do udziału 6,9% w światowym eksporcie, Korea – 3,1%, Singapur – 2,5% oraz Indie – 1,9%. Warto dodać, że mimo spadku obrotami ropą naftową w gospodarce światowej nie zauważono spadku wartości wymiany chemikaliami w okresie kryzysu (z wyjątkiem Japonii). Pośród największych eksporterów eksport roczny rósł w latach 2010–2015 o 3% w UE (wywóz zewnętrzny), o 2% – w USA, o 8% – w Chinach, o 4% – w Szwajcarii i Korei. Z kolei w latach 2010–2015 import roczny chemikaliów rósł w UE o 2%, w USA

⁷⁰ S. Wydymus, A. Głodowska, *op. cit.*, s. 64–65.

– o 4%, w Chinach – o 3%, w Indiach – o 6%, Meksyku – o 5%. Choć kraje UE i USA utrzymują dalej wysoką pozycję w imporcie chemikaliów (odpowiednio 39,5%, 10,7% import ekstra, 11,5%) to w latach 2000–2015 rosła udziały Chin i Indii w światowym imporcie chemikaliów do 8,9% i 1,9% oraz Brazylii do 2% (38 mld dol. importu) w 2015 r.

Tabela 16. Najwięksi eksporterzy i importerzy chemikaliów w latach 2000–2015 w mld dol. i w % handlu światowego

Kraj	Ekspert	2010	2015	Kraj	Import	2010	2015
EU	901	53,9	48	EU	761	44,0	39,5
EU ekstra	349	18,6	18	EU ekstra	205	10,5	10,7
USA	206	13,7	11	USA	220	12,2	11,5
Chiny	130	2,1	6,9	Chiny	171	4,9	8,9
Szwajcaria	88	3,6	4,7	Japonia	64	4,2	3,3
Japonia	63	6,0	3,4	Indie	47	0,8	2,4
Korea	58	2,4	3,1	Kanada	45,2	3,2	2,3
Singapur	47	1,6	2,5	Meksyk	43	2,4	2,2
Kanada	37	2,5	2,0	Korea	43,1	2,2	2,2
Indie	36	0,7	1,9	Meksyk	43	2,4	2,2
Tajwan	32	1,6	1,7	Szwajcaria	42	2,1	2,2

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016.

Jeżeli chodzi o eksport farmaceutyków, to w eksporcie światowym po kryzysie 2008 r. utrzymuje się dominacja krajów europejskich, które zwiększają przewagę nad konkurentami (tab. 17). Udział eksportu zewnętrznego krajów UE zwiększył się w latach 2000–2015 z 26,7 do 29,8%, zaś udział Szwajcarii z 10,6 do 12,2%, co wynika z silnej pozycji konkurencyjnej. Liczącym się eksportem farmaceutyków pozostają USA z wielkością wywozu – 52 mld dol. w 2015 r., rośnie też znaczenie nowych krajów przemysłowych: Indii (2,6% światowego eksportu), Chin (2,5%), Singapuru (1,4%), Panamy (0,7%). Ósmym największym światowym eksporterem pozostaje Izrael z wielkością wywozu – 7 mld dol. w 2015 r. W tym samym roku największymi importerami farmaceutyków pozostają w gospodarce światowej: UE (260 mld dol.), USA (90 mld dol.) oraz Japonia, Szwajcaria, Chiny, Kanada i Rosja. Warto dodać, że wymiana farmaceutykami właściwie nie została dotknięta kryzysem, gdzie w latach 2010–2015 rósł zarówno eksport, jak i import w UE (5% i 2%), Szwajcarii (6% i 2%), Chinach (5% i 9%), a w Indiach zanotowano wzrost eksportu o 14%.

Tabela 17. Najwięksi eksporterzy i importerzy farmaceutyków w latach 2000–2015 w mld dol. i w % handlu światowego

Kraj	Eksport	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
EU	340	66,1	63,9	EU	260	52,1	47,5
EU ekstra	159	26,7	29,8	EU ekstra	80	13,5	14,6
Szwajcaria	65	10,6	12,2	USA	90	13,9	16,4
USA	52	9,6	9,8	Japonia	24	3,7	4,4
Indie	14	1,5	2,6	Szwajcaria	23	4,0	4,2
Chiny	14	2,3	2,5	Chiny	20	1,7	3,7
Kanada	8	1,2	1,4	Kanada	13	2,6	2,3
Singapur	8	1,3	1,4	Rosja	9	2,4	1,7
Izrael	7	1,4	1,2	Australia	8	1,8	1,4
Japonia	4	0,9	0,7	Brazylia	7	1,4	1,3
Panama	4	0,6	0,7	Meksyk	5	1,0	1,0

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016.

Ogółem należy podkreślić, że po 2008 r. rysuje się pewna zmiana w międzynarodowym podziale pracy w związku z rosnącą rolą wymiany towarami zaawansowanymi technologicznie oraz stopniową realokacją produkcji do nowych krajów przemysłowych. Uczestnictwo tych krajów w obrocie towarów *high-tech* zarówno po stronie eksportu, jak i importu jest świadectwem unowocześnienia ich struktur przemysłowych oraz wzrostu konkurencyjności międzynarodowej. Ponieważ towary zaawansowane technologicznie są nasycone nakładami i inwestycjami w B+R, przyczyniają się do budowy gospodarki opartej na wiedzy, a rozwijająca się wymiana handlowa w tym zakresie może świadczyć o dokonującej się ewolucji strukturalnej i dyfuzji wiedzy w gospodarce światowej.

1.10.2. Obroty usługami w gospodarce światowej

Wartość obrotów usługami jest mniejsza niż wymiany towarów, ale ich ranga stale rośnie we współczesnej gospodarce światowej. Szczególnie dynamicznie rozwijają się usługi turystyczne, transportowe i usługi zaawansowane technologicznie (telekomunikacyjne, edukacja, opieka zdrowotna, reklama, doradztwo podatkowe, rachunkowo-księgowe itd.). Udział usług zaawansowanych technologicznie w światowym eksporcie i imporcie usług kształtuje się na poziomie około 5% obrotów wszystkich rodzajów usług⁷¹.

⁷¹ S. Wydymus, A. Głodowska, *op. cit.*, s. 114–115.

W 2007 r. w obrocie usługami największymi eksporterami były kraje UE – 667 mld (27,7% obrotu światowego), USA – 456,4 mld dol. (18,9%), Japonia – 127,1 mld dol. (5,3%), Chiny – 121,7 mld dol. (5,1%), Indie – 89,7 mld (3,7%). Podobnie w imporcie największymi importerami usług w 2007 r. były kraje EU – 544,9 mld dol. (24% światowego importu), USA – 335,9 mld dol. (14,8%), Japonia – 148,7 mld dol. (6,6%), Chiny – 129,3 mld dol. (5,7%) oraz Korea – 82,5 mld dol. (3,6%). Pośród 30 największych eksporterów znajdowały się jeszcze: Hongkong i Makau – terytoria przyłączone do Chin, a także Rosja i Ukraina oraz kraje arabskie Egipt, Liban, Maroko (tab. 18).

Tabela 18. Najwięksi eksporterzy i importerzy usług w gospodarce światowej w 2007 według wartości obrotów w mld dol. i udziału %

	Kraj	Wartość eksportu	Udział %	Kraj	Wartość importu	Udział %
1.	EU (27)	667,2	27,7	EU (27)	544,9	24,0
2.	USA	456,4	18,9	USA	335,9	14,8
3.	Japonia	127,1	5,3	Japonia	148,7	6,6
4.	Chiny	121,7	5,1	Chiny	129,3	5,7
5.	Indie	89,7	3,7	Korea	82,5	3,6
6.	Hongkong	82,7	3,4	Kanada	80,3	3,5
7.	Singapur	67,3	2,8	Indie	77,2	3,4
8.	Korea	61,5	2,6	Singapur	70,1	3,1
9.	Szwajcaria	61,5	2,6	Rosja	57,8	2,5
10.	Kanada	61,4	2,6	Hongkong	41,0	1,8
11.	Norwegia	40,7	1,7	Norwegia	38,6	1,7
12.	Australia	39,7	1,6	Australia	38,2	1,7
13.	Rosja	39,1	1,6	Tajlandia	38,0	1,7
14.	Tajwan	30,9	1,3	Tajwan	35,3	1,6
15.	Tajlandia	28,8	1,2	Brazylia	34,8	1,5
16.	Turcja	28,2	1,2	Szwajcaria	33,9	1,5
17.	Malezja	28,2	1,2	Arabia Saudyjska	30,6	1,3
18.	Brazylia	22,6	0,9	Zjednoczone Emiraty Arabskie	28,1	1,2
19.	Izrael	21,1	0,9	Malezja	27,8	1,2
20.	Egipt	19,7	0,8	Meksyk	24,0	1,1
21.	Meksyk	17,8	0,7	Indonezja	23,3	1,0

	Kraj	Wartość eksportu	Udział %	Kraj	Wartość importu	Udział %
22.	Makau	14,5	0,6	Izrael	17,8	0,8
23.	Ukraina	13,6	0,6	Południowa Afryka	16,3	0,7
24.	Północna Afryka	13,2	0,5	Turcja	14,1	0,6
25.	Chorwacja	12,6	0,5	Nigeria	13,9	0,6
26.	Liban	12,5	0,5	Egipt	13,1	0,6
27.	Indonezja	12,0	0,5	Kazachstan	11,3	0,5
28.	Maroko	11,7	0,5	Ukraina	10,8	0,5
29.	Argentyna	9,8	0,4	Argentyna	10,5	0,5
30.	Nowa Zelandia	9,0	0,4	Kuwejt	10,4	0,5

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Po 2008 r. nie zaszły większe zmiany, jeśli chodzi o największych eksporterów i importerów usług (tab. 19). Największymi eksporterami usług w 2016 r. były dalej kraje UE – 879 mld dol. (24,2%), USA – 733 mld dol. (20,1%), Chiny – 207 mld dol. (5,7%), Japonia – 169 mld dol. (4,6%), Indie – 161 mld dol. (3,5%), zaś największymi importerami były UE – 725 mld dol. (20,1%), USA – 482 mld dol. (13,4%), Chiny – 449 mld dol. (12,5%), Japonia – 181 mld dol. (5,0%), Singapur – 155 mld dol. (4,3%). Pośród największych 30 eksporterów znajdują się takie nowe kraje, jak: Emiraty Arabskie – 26 mld dol. (0,7%), Arabia Saudyjska – 15 mld dol. (0,4%), Katar – 15 mld dol. (0,4%), Maroko – 15 mld dol. (0,4%), Liban – 14 mld dol. (0,4%). W okresie kryzysu widać także awans nowych krajów przemysłowych i naftowych, jeśli chodzi o import usług, wzrosła bowiem pozycja Singapuru, Indii, Emiratów Arabskich, Kuwejtu, Kataru. Natomiast wśród 30 największych eksporterów i importerów usług nie ma żadnego kraju z regionu Europy Środkowo-Wschodniej.

Tabela 19. Najwięksi eksporterzy i importerzy usług w mld dol. i w % ich udział w światowych obrotach w 2016 r.

	Kraj	Wartość eksportu	Udział %	Kraj	Wartość importu	Udział %
1.	EU	879	24,2	EU	725	20,1
2.	USA	733	20,1	USA	482	13,4
3.	Chiny	207	5,7	Chiny	449	12,5
4.	Japonia	169	4,6	Japonia	181	5,0

	Kraj	Wartość eksportu	Udział %	Kraj	Wartość importu	Udział %
5.	Indie	161	3,5	Singapur	155	4,3
6.	Singapur	149	4,1	Indie	133	3,7
7.	Szwajcaria	112	3,1	Korea	109	3,0
8.	Hongkong	98	2,7	Kanada	97	2,7
9.	Korea	92	2,5	Szwajcaria	95	2,6
10.	Kanada	80	2,2	Hongkong	74	2,1
11.	Tajlandia	66	1,8	Rosja	73	2,0
12.	Australia	52	1,4	Zjed. Emiraty Arabskie	66	1,8
13.	Rosja	49	1,4	Brazylia	61	1,7
14.	Tajwan	41	1,1	Australia	56	1,6
15.	Izrael	39	1,1	Tajwan	52	1,4
16.	Turcja	37	1,0	Arabia Saudyjska	52	1,4
17.	Norwegia	36	1,0	Norwegia	47	1,3
18.	Malezja	34	0,9	Tajlandia	42	1,2
19.	Brazylia	33	0,9	Malezja	39	1,1
20.	Makau	32	0,9	Indonezja	31	0,8
21.	Filipiny	31	0,9	Meksyk	29	0,8
22.	Emiraty Arabskie	26	0,7	Katar	29	0,8
23.	Meksyk	24	0,7	Kuwejt	25	0,7
24.	Indonezja	23	0,6	Izrael	24	0,7
25.	Arabia Saudyjska	15	0,4	Filipiny	24	0,7
26.	Nowa Zelandia	15	0,4	Turcja	20	0,6
27.	Katar	15	0,4	Argentyna	19	0,5
28.	Maroko	15	0,4	Angola	19	0,5
29.	Liban	14	0,4	Wietnam	17	0,5
30.	Północna Afryka	14	0,4	Egipt	16	0,4

Źródło: World Trade Organization, Press/793 Trade Statistics and Outlook 12 April 2017.

Rola usług transportowych rośnie w handlu światowym wraz z rozwojem obrotów towarowych. W latach 2010–2015 eksport usług transportowych powiększał się umiarkowanie u 6 z 10 największych eksporterów, z wyłączeniem Japonii (–3%), Korei (–4%), Kanady (–1%) oraz UE, gdzie wartość wywozu tych usług utrzymywała się na tym samym poziomie. Największymi eksporterami usług transportowych pozostają kraje UE i USA

(tab. 20). Pośród 10 największych eksporterów usług transportowych znajdują się zarówno nowe kraje przemysłowe: Singapur (5,4% udziału w eksporcie światowym w 2015), Chiny (4,4%), Turcja (1,6%), Indie (1,6%), jak i kraje wysoko rozwinięte: Japonia (5,1%), Norwegia (2%), Kanada (1,4%), Szwajcaria (1,2%). Podobnie zróżnicowani jak w eksporcie są odbiorcy usług transportowych; znajdują się tutaj kraje zarówno rozwinięte gospodarczo – EU (30% światowego importu), USA (13,1%), Korea (2,7%), Australia (1,2%), jak i nowe kraje przemysłowe: Chiny (6,9% światowego importu), Indie (4,8%), Singapur (4,0%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (3,8%), Tajlandia (2,2%).

Tabela 20. Najważniejsi eksporterzy i importerzy usług transportowych w latach 2010–2015 w mld dol. i w % handlu światowego

Kraj	Eksport	2010	2015	Kraj	Import	2010	2015
EU	365,5	43,4	41,7	EU	327,3	32,7	30,0
EU ekstra	163,7	19,9	18,7	EU ekstra	142,5	14,6	13,1
USA	84,2	8,7	9,6	USA	96,9	7,6	8,9
Singapur	47,3	4,7	5,4	Chiny	75,6	6,5	6,9
Chiny	38,6	4,1	4,4	Indie	52,3	4,8	4,8
Japonia	35	5	5,1	Singapur	44,1	3,0	4,0
Korea	32,7	4,7	3,7	Zjednoczone Emiraty Arabskie	34	3,7	3,8
Norwegia	17,9	2,2	2,0	Korea	29,6	3,1	2,7
Rosja	16,8	1,8	1,9	Tajlandia	23,8	2,3	2,2
Indie	14,3	1,6	1,6	Kanada	20,0	2,2	1,8
Turcja	14,3	1,1	1,6	Arabia Saudyjska	19,6	1,3	1,8
Kanada	11,9	1,5	1,4	Hongkong	17,7	1,6	1,6
Szwajcaria	10,9	1,3	1,2	Australia	13,2	1,4	1,2
Tajwan	10,4	1,2	1,2	Meksyk	12,8	1,1	1,2
Zjednoczone Emiraty	10,3	0,3	1,2	Rosja	11,7	1,2	1,1

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016.

Najbardziej dynamicznie rozwijającym się sektorem usług są obecnie podróże zagraniczne. W latach 2010–2015 branżę turystyczną właściwie ominął kryzys: eksport usług turystycznych rósł u wszystkich największych eksporterów (z wykluczeniem Malezji –1%), ponadto rósł również import u wszystkich największych importerów (z wykluczeniem Australii –1% i Japonii –11%), co pokazuje odporność tego sektora na załamanie z 2008 r. W ujęciu statystycznym „wyeksportować podróż turystyczną” w takim

kraju, jak USA oznacza indeks zakupionych środków przez podróżnego w czasie pobytu w USA, co obejmuje m.in. cenę jego zakwaterowania, nabytej żywności i napojów, rozrywki, transportu lokalnego, prezentów i innych towarów.

Największym eksporterem usług turystycznych w tym ujęciu są kraje UE – 367,7 mld dol. w 2015 r. i USA – 178,3 mld dol. (por. tab. 21). Chociaż udział UE maleje w światowych obrotach turystycznych w latach 2010–2015, jeśli chodzi o południowe kraje członkowskie, to kryzys 2008 r. ominął ich eksport usług turystycznych. W latach 2010–2015 widać także rosnący udział Chin w turystyce międzynarodowej, chociaż poziom eksportu – 114,1 mld dol. (9,3%) (łącznie z Makau i Hongkongiem do 197,8 mld dol.) – ustępuje znacznie poziomowi importu usług turystycznych (292,2 mld dol.). Oprócz tych krajów liczącymi się eksporterami usług turystycznych są także: Tajlandia (3,6% ogółu eksportu światowego), Turcja (2,2%), Japonia (2,1%), Indie (1,7%), Malezja (1,5%), Meksyk (1,4%). Po stronie debetowej do krajów o największym imporcie usług turystycznych zaliczają się kraje o najwyższych dochodach lub najszybciej rosnącej klasie średniej: EU (27,2% importu światowego), Chiny (24,0%) o ponad dwukrotnie wyższych wydatkach turystów niż USA (9,9%), Rosja (2,9%), Kanada (2,4%), Korea (2,1%).

Tabela 21. Eksport i import usług turystycznych w latach 2010–2015 w mld dol. i % obrotów międzynarodowych

Kraj	Eksport	2010	2015	Kraj	Import	2010	2015
EU	367,7	36,0	29,8	EU	336,5	38,1	27,7
EU ekstra	124,4	11,2	10,1	EU ekstra	112,6	13,2	9,3
USA	178,3	14,3	14,5	Chiny	292,2	6,4	24,0
Chiny	114,1	8,9	9,3	USA	120,5	10,1	9,9
Tajlandia	44,5	2,1	3,6	Rosja	34,9	3,1	2,9
Makao	37,5	2,9	3,1	Kanada	29,4	3,5	2,4
Hongkong	35,9	2,3	2,9	Korea	25,0	2,2	2,1
Australia	29,7	3,0	2,4	Hongkong	22,9	2,0	1,9
Turcja	26,6	2,4	2,2	Singapur	22,1	2,2	1,8
Japonia	25,5	1,4	2,1	Australia	21,9	2,6	1,8
Indie	21,0	1,5	1,7	Arabia Saudyjska	20,7	2,5	1,7
Malezja	17,7	1,9	1,5	Brazylia	17,4	1,9	1,4
Meksyk	17,5	1,3	1,4	Szwajcaria	16,0	1,3	1,3
Singapur	16,7	1,5	1,4	Japonia	15,9	3,2	1,3
Szwajcaria	16,2	1,5	1,3	Norwegia	15,8	1,6	1,3

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016.

Podsumowanie

Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej znajdują się w ciągłym rozwoju pod wpływem ewolucji gospodarki światowej. Zapotrzebowanie na nowe koncepcje teoretyczne związane jest ze zmianami strukturalnymi w gospodarce światowej, które zwłaszcza po kryzysie 2008 r. przekładają się na realokację produkcji i międzynarodowy podział pracy. Chociaż występuje wiele współczesnych teorii próbujących wyjaśnić nowe zjawiska i tendencje przepływu towarów i usług, to ciągle aktualna pozostaje odpowiedź na pytanie: wymiana, jakich grup towarów może być tłumaczona, przez które teorie. Z uwagi na złożony charakter wymiany międzynarodowej opisujące je teorie muszą się składać z konieczności z kilku koncepcji teoretycznych, z których żadnej nie można przypisać najważniejszej roli. Efektem podziału pracy we współczesnej gospodarce światowej jest wymiana zarówno: 1) tzw. produktów Ricardo – słabo przetworzonych, alokowanych pomiędzy krajami na podstawie względnych kosztów produkcji (teoria kosztów komparatywnych); 2) produktów „Heckschera-Ohlina”, o których wytwarzaniu decyduje wyposażenie krajów w czynniki produkcji (pracę, kapitał, technologię), których lokalizacja wymaga „obfitych”, czynników produkcji (teorie neoczynnikowe); 3) „produktów technologicznie zaawansowanych” wytwarzanych na podstawie kapitału ludzkiego i nowoczesnej technologii, o wymianie której decydują wiedza i postęp techniczny (teorie neotechnologiczne). Tłumaczenie współczesnego podziału pracy komplikuje jednocześnie rozwój krzyżowej wymiany w ramach poszczególnych kategorii produktów.

Kryzys 2008 r. niesie ze sobą pewną jakościową zmianę w przestrzeni międzynarodowej dzięki wzrostowi zapotrzebowania na produkty technologicznie zaawansowane, na różnorodność, na usługi, przy malejącym znaczeniu wymiany surowców i paliw. Wzrost pozycji w handlu tzw. nowych krajów przemysłowych i spadek pozycji krajów rozwiniętych wskazuje na duże znaczenie czynnika konkurencyjności, kapitału ludzkiego, dyfuzji wiedzy w kształtowaniu wzajemnych dostaw. Te ewolucje w handlu światowym pokazują rosnącą rangę teorii luki technologicznej, życia produktu, jako najlepiej tłumaczących współczesne przemiany w międzynarodowym podziale pracy. Ponadto wychodzeniu z kryzysu towarzyszy wzrost dochodów, liczniejsza klasa średnia w nowych krajach przemysłowych, która zgłasza coraz większy popyt na różnorodność (teorie popytowe). Wewnątrzgałęziowy podział pracy obejmuje nie tylko eksport i import dóbr finalnych, ale także wymianę ich części, zespołów i podzespołów, co tłumaczą teorie handlu wewnątrzgałęziowego, skali produkcji, przedsiębiorstwa międzynarodowego, łańcucha dostaw. Z uwagi na rosnący udział krajów rozwijających się w wymianie produktów pracochłonnych trudno też uznać za nieaktualne teorie kosztowe i obfitości zasobów w tłumaczeniu ich strumienia handlu.

Przed kryzysem struktura obrotów międzynarodowych znajdowała się pod wpływem olbrzymiego zapotrzebowania na paliwa i produkty standaryzowane (ropa naftowa, żelazo i stal, płody rolne). Po 2008 r. rozwój międzynarodowego podziału pracy obejmował w większej mierze wymianę produktami zróżnicowanymi (tekstylia, odzież, materiały biurowe), których produkcja migrowała naokoło świata w poszukiwaniu optymalnej lokalizacji. Relokacja produkcji odbywała się często w ramach korporacji transnarodowych, które uruchamiają produkcję filialną w krajach o niższych kosztach; ten typ handlu rozwijał się zwłaszcza między krajami rozwiniętymi a krajami nowo uprzemysłowionymi. Po kryzysie rośnie wymiana produktami technologicznie zaawansowanymi, które cechują się dużymi nakładami pracy naukowo-badawczej (produkty farmaceutyczne, chemiczne, sprzęt telekomunikacyjny). Z uwagi na olbrzymie koszty wynalazków, które nie podlegają szybkiemu zwrotowi szczególnie w fazie tzw. produktu nowego, ich produkcja lokowana jest w kraju innowatora, zaś kiedy produkty technologicznie zaawansowane zmieniają się w dobra standaryzowane, ich produkcja jest relokowana do krajów nowo uprzemysłowionych (samochody i komputery). Ponieważ międzynarodowy podział pracy ma tutaj charakter wewnątrzgałęziowy, wykorzystuje się m.in. korzyści skali w warunkach niedoskonałej konkurencji, rozwój specjalizacji poziomej, wymianę różnych asortymentów produktów wymiany części, zespołów i podzespołów. Rośnie również ranga usług technologicznie zaawansowanych, transportowych, turystycznych we współczesnej wymianie międzynarodowej

Przemiany w międzynarodowym podziale pracy w okresie kryzysu gospodarczego nie dotyczyły tylko struktury obrotów, ale również geografii eksportu i importu. Chociaż w 2007 r. największym eksporterem w gospodarce światowej były kraje UE (wartość eksportu Chin była niższa niż Niemiec), to po kryzysie 2008 r. Chiny awansowały na największego eksportera w gospodarce światowej. Eksport Chin jest obecnie większy od eksportu zewnętrznego UE i USA, ponad połowę przewyższa eksport Niemiec, a trzykrotnie eksport Japonii. Utrzymanie tego trendu w najbliższych latach oznacza dominację Chin w światowym eksporcie towarowym. W handlu międzynarodowym rośnie ranga nowych krajów przemysłowych, takich jak Indie, Korea, Meksyk, Turcja i Wietnam, przy malejącej pozycji USA i Japonii. Również kraje Europy Środkowo-Wschodniej nieznacznie poprawiły swoją pozycję w światowym eksporcie po 2008 r., natomiast widoczny jest spadek jego wartości w Rosji, krajach naftowych, m.in. Arabii Saudyjskiej, co wiąże się z redukcją cen ropy naftowej na rynkach międzynarodowych. Jeżeli chodzi o ewolucję importu po 2008 r., to USA pozostały największym rynkiem zbytu w gospodarce światowej, wyprzedzając UE i Chiny. W okresie kryzysu wzrosło znaczenie rynków zbytu takich krajów, jak Korea, Meksyk, Indie, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Tajlandia, Wietnam, Indonezja.

Bibliografia

- Balassa B., *Intra-industry Specialization: a Cross-Country Analysis*, „European Economic Review”, Brussels, January 1986.
- Balassa B., *Structural Policies in the European Common Market*, [w:] *European Economic Integration*, Amsterdam 1975.
- Balassa B., *Trade liberalization among Industrial countries*, New York 1967.
- Baldwin R., *Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade*, „American Economic Review”, March 1971, Vol. 61, No 1, 126-146.
- Bueber M., Sudt T., *2012 Global R+D Funding Forecast*, „R&D Magazine”, 16.12.2012.
- Charan R., *Global Tilt. Leading your business through the great economic power shift*, London 2014.
- Dreher A., Gaston N., Martens P., *Measuring Globalization – Gauging its Consequence*, Springer, New York 2008.
- European Commission. A Lead Market Initiative for Europe. Communication from the Council the European Parliament, the European Economic and Social Committee of the Regions, COM (2007) 860.
- ETH Zurich, KOF, Press Release, Zurich, 20 April 2017.
- The Global Competitiveness Report 2008–2009, 2015–2016, World Economic Forum, Committed to Improving the State of the World, World Economic Forum, New York 2008, 2017.
- Globerman S., Dean J. W., *Recent Trends in Intraindustry Trade and their Implication for Future Trade Liberalization*, „Weltwirtschaftliche Archiv”, 1990 February,
- The Global Competitiveness Report 2008–2009, 2015–2016, World Economic Forum, Committed to Improving the State of the World, World Economic Forum, New York 2008, 2017.
- Grubel H.G., Lloyd P.J., *Intra-industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated products*, London 1975.
- Gray H.P., Pugel T., Walter I., *International Trade, Employment and Structural Adjustment: the United States*, Geneva 1986, s. 57.
- Haufbauer G.C., *The impact of national characteristic and technology on the commodity composition of trade in manufactured goods*, [w:] Vernon R., *The Technology Factor in International Trade*, New York 1970.
- Hindle T., *The Economist Guide to Management Ideas and Gurus*, London 2016.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, Warszawa 2007.
- Kilvitis K., *Delocalization of production: threats and opportunities for Estonia*, Tallin 2012.

- Kojima K., *The „Flying Geese” Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions and Regional Policy Implication*, „Journal Of Asian Economics” 2000, No. 1.1.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, PWN, Warszawa 2007, t. 1, *International Economics*, New York 1993, *Innovation Union Competitiveness Report* 2011, <http://ec.europa/research/innovation-union/index>, 2012, 8.08.2017.
- Landes D.S., *Bogactwo i nędza narodów*, Warszawa 2015.
- Linder S.B., *An essay on trade and transformation*, Almqvist & Wiksell, Stockholm, J. Wiley, New York 1961.
- Lefeldt M., *Analysenkonzepte fur den Aussenhandel*, Hamburg 1978.
- McKinnon R.I., *Optimum Currency Areas*, „American Economic Review” 1963/1964.
- Marshall A., *Principles of economics*, London 1920, przekład polski: *Zasady ekonomiki*, Warszawa 1925–1928.
- Meade J.E., *Problems of Economic Union*, London 1953. *The Natural Resource Content of U.S. Foreign Trade, 1870–1955*, MIT Press, 1963.
- Misala J., *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990.
- Mucchielli J.L., Celimene F., *Mondialisation et regionalization. Un Defi pour L’Europe*, Paris 1992.
- Ohlin B., Hesselborn P.O., Wijkman P.M., *The International Allocation of Economic Activity*, London 1977.
- Posner M.V., *International Trade and Technological Change*, Oxford Economic Paper 13, October 1961, s. 169.
- Pratten C.F., *Economies of Scale in Manufacturing Industry*, Cambridge University Press, 1975.
- Ramos L.M., Zarzoso I.M., *The Effect of Technological Innovation on International Trade. A nonlinear Approach*, <http://papers.ssmo.com.2012>.
- Rauch E., *Network versus markets in international trade NBER Working Papers 5617*, National Bureau of Economic Research 1996.
- Rymaczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1996.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006.
- Salvatore D., *International Economics*, wyd. 2, New York 1987.
- Samuelson P., *International Trade and the Equalization of Factor Prices*, „Economic Journal” 1948, 58, no. 230.
- Schermerhorn J.R., *Exploring Management*, John Wiley and Sons, New York 2009.
- Scherer F.M., *The Economics of Multiplan Operation*, Harvard University Press 1975.

- Scherer F.M., Beckenstein A., Kaufer E., Murphy D., Bougeon-Massen F., *The Economics of Multiplant Operation, An International Comparisons Study*, Harvard Economic Studies 145. Harvard University Press 1975.
- Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Toruń 2002.
- The top 10 biggest R&D spenders, Fortune.com/2014/11/17/top-10-research-development.
- Trade MAP, International Trade Statistics. Trade Statistics for International Business Development, 2007–2016.
- Turowski K., *Rozwój sektora wysokiej techniki, jako czynnik poprawy międzynarodowej pozycji polskiej gospodarki*, grudzień 2012, <http://www.mikroekonomia.net/>, data dostępu: 5.07.2017.
- UNCTAD, *Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology and sustainable development*, Geneva 2011.
- Venkatesh Rao (October 15, 2012). „Economies of Scale, Economies of Scope”. Ribbonfarm
- Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „The Quarterly of Journal Economic” 1966, nr 80 (2), s. 190–207, <https://doi.org/10.2307/1880689>.
- Wydymus S., Głodowska A., *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, Difin, Warszawa 2013.
- Yvars B., *Economie europeenne* Dalloz, Paris 1997.
- Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1966.

Rozdział 2.

Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych po kryzysie gospodarczym w 2008 r.

Streszczenie

Zapoczątkowany w 2008 r. światowy kryzys finansowy znacząco wpłynął na skalę i intensywność międzynarodowej współpracy gospodarczej oraz na międzynarodowe przepływy kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), m.in. przez zaostrzenie warunków kredytowych, czy niższe zyski przedsiębiorstw, które osłabiły ich zdolności inwestycyjne. Dlatego wiele firm, w tym dużych korporacji transnarodowych (KTN), anulowało lub wstrzymało swoje projekty. Lata 2008–2011 charakteryzowały się dużymi zawirowaniami na rynkach finansowych świata. Były one odczuwalne zarówno w skali globalnej, jak i w różnych częściach świata. Na powstanie globalnego kryzysu finansowego nałożyło się wiele różnorodnych czynników, dlatego jego problematyka i geneza są złożone. Współczesny kryzys finansowy wywołał recesję gospodarczą w większości państw świata. Obecne perspektywy BIZ są umiarkowanie pozytywne w większości regionów. Oczekuje się, że rozwijające się gospodarki osiągną wzrost na poziomie około 10% w roku 2017.

Abstract

The global financial crisis that started in 2008 influenced the scale and intensity of economic cooperation and international capital flows in the form of FDI, including by tightening credit conditions or lower profits of enterprises that have weakened their investment capacity. That is why many companies, including large transnational corporations (KTN), canceled or suspended their projects. The years 2008–2011 were characterized by large turbulence on the world's financial markets. They were seen both on a global scale and in different parts of the world. Many factors have contributed to the emergence of the global financial crisis, thus the problem and the genesis of the crisis is complex. The current financial crisis triggered an economic recession in most countries around the world. Current FDI perspectives are moderately positive in most regions. Developing economies are expected to grow at around 10 percent by the end of 2017.

Słowa kluczowe

bezpośrednie inwestycje zagraniczne, światowy kryzys gospodarczy, transfer kapitału, fuzje i przejęcia, globalizacja

Keywords

foreign direct investment, global economic crisis, capital transfer, mergers and acquisitions, globalization

¹ Katarzyna Witczyńska jest adiunktem w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego w Zakładzie Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych e-mail: katarzyna.witczynska@uwr.edu.pl.

Wprowadzenie

Głównym celem niniejszej pracy jest analiza przemian w przepływach kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w latach 2008–2017, ze szczególnym uwzględnieniem współczesnego światowego kryzysu gospodarczego. Podstawą przeprowadzonej analizy były statystyki i raporty dotyczące przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie przygotowane przez UNCTAD (*World Investment Report*)², *Ifo Institute for Economic Research* (*Ifo Institut für Wirtschaftsforschung*).

Światowy kryzys gospodarczy znacząco wpłynął na skalę i intensywność międzynarodowej współpracy gospodarczej. Jest to widoczne przede wszystkim w malejącym wolumenie wymiany towarowej oraz w zmniejszających się obrotach czynnikami produkcji, a w szczególności w obrotach kapitałowych.

2.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), jeden z ważniejszych typów przepływów kapitałowych, są nie tylko inwestycjami silnie zależnymi od koniunktury gospodarczej, ale również ją kształtującymi. Zawirowania na rynku globalnym oddziałują niekorzystnie na przepływy kapitału.

Według definicji opracowanej przez Wspólnotę Europejską inwestycje bezpośrednie to: „wszelkiego rodzaju inwestycje dokonywane przez osoby fizyczne, przedstawicielstwa handlowe, przemysłowe lub finansowe, które służą do stworzenia lub podtrzymania stałych i bezpośrednich stosunków między dostarczycielem funduszy a szefem przedsiębiorstwa lub przedsiębiorstwem, dla którego fundusze są przeznaczone w celu wykonania działalności ekonomicznej”³. Precyzyjniej ujmuje to OECD, podkreślając, że BIZ występują w przypadku, gdy pojedynczy inwestor zagraniczny ma pod swoją kontrolą dziesięć lub więcej procent akcji zwykłych lub głosów w firmie korporacyjnej, bądź też posiada efektywny wpływ na decyzje firmy⁴. W literaturze prezentowanej przez U. Brolla, J. Dunninga, F. Hennenbergera i S. Graafa wyszczególnia się najczęściej cztery motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych:

- ukierunkowane na zasoby (*resource seeking*);
- ukierunkowane na rynek (*market seeking*);

² Raport o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych na świecie przygotowany przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD, *United Nations Conference on Trade and Development*).

³ Bilateral Investment Treaty, Ministry of Commerce, Industry and Energy Republic of Korea, 2003, <http://www.mocie.go.kr/eng/investing/international/international.asp> [dostęp 8.08.2017].

⁴ A. Stępiak, S. Umiński, *Możliwość wykorzystania swobodnego transferu kapitału przez polskie firmy na obszarze Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s. 7.

- ukierunkowane na skuteczność (*efficiency seeking*);
- ukierunkowane na kapitał (*strategic seeking*).

Podejmowanie inwestycji bezpośrednich ukierunkowanych na zasoby przedstawia klasyczny motyw inwestycji międzynarodowych przedsiębiorstw. Przez uzyskanie dostępu do surowców i produktów bądź usług umożliwia się produkcję krajową.

Pozostałe trzy strategie motywacyjne są możliwe do przełożenia na obszar inwestycji horyzontalnych i wertykalnych. I tak, inwestycje horyzontalne charakteryzują się tym, że zarówno przedsiębiorstwa krajowe, jak i zagraniczne produkują podobne dobra⁵. Ten rodzaj inwestycji zagranicznych służy głównie zapewnieniu, połączeniu i rozszerzeniu rynku i jest określany jako *market seeking*, czyli ukierunkowany na rynek. Inwestycje wertykalne służą zaś przedsiębiorstwu do rozbicia łańcuchów produkcyjnych, aby je przenieść do krajów z niższymi kosztami produkcji, czyli są ukierunkowane na skuteczność (*efficiency seeking*). Inwestycje wertykalne również służą dostępowi do źródeł wiedzy w kraju bogatym w ten kapitał, czyli są ukierunkowane na kapitał (*strategic seeking*).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wertykalne ukierunkowane na skuteczność przedstawiają klasyczne przenoszenie produkcji. Priorytetem w tym przypadku jest realizacja ekonomii skali i związanych z nią efektów⁶. Poprzez wykorzystanie niskich kosztów dla zasobów pracy, ziemi oraz korzyści związanych z transportem, podatkami i różnicami kursowymi będzie można osiągnąć wzrost efektywności. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne ukierunkowane na kapitał (*strategic seeking*) mają przewidziane długoterminowe cele strategiczne, aby czerpać profity z dojścia do zagranicznej wiedzy i *know-how*. Dość często firmy wykorzystują współpracę z lokalnymi szkołami wyższymi i instytutami naukowymi, aby korzystać z lokalnej wiedzy. Przez tę działalność mogą powstawać tzw. *Innovative Clusters* (Centra Kompetencji). Kraje rozwijające się oczekują w związku z napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych korzystnych zmian w lokalnym rynku pracy. W oddziaływaniu tych inwestycji na rynek pracy kraju przyjmującego uwzględnia się pierwotne (bezpośrednie) i wtórne (pośrednie) efekty występujące w sferach: ilości, jakości i lokalizacji (tab. 1).

⁵ J. Deuster, *Internationale Standortverlagerungen deutscher Unternehmen. Systematisierung – Bestimmungsfaktoren – Auswirkungen*, Wiesbaden, Gabler Verlag, Deutscher Universitäts Verlag, Berlin, 1996, s. 8.

⁶ M. Kutschker, S. Schmid, *Internationales Management*, München Verlag, Oldenburg, 2005, s. 10.

Tabela 1. Pozytywne i negatywne efekty oddziaływania BIZ na rynek pracy kraju przyjmującego

Strefa oddziaływania	Efekty bezpośrednie pozytywne	Efekty bezpośrednie negatywne	Efekty pośrednie pozytywne	Efekty pośrednie negatywne
Ilość	BIZ zwiększają kapitał netto oraz tworzą miejsca pracy w przemysłach rozwojowych.	BIZ dokonywane drogą przejęcia istniejących firm mogą prowadzić do racjonalizacji zatrudnienia i utraty miejsc pracy.	BIZ tworzą miejsca pracy przez powiązania kooperacyjne z lokalnymi firmami, wywołując efekty mnożnikowe w gospodarce kraju goszczącego.	Inwestorzy wykorzystują import jako źródła zaopatrzenia lub zastępują miejscowe firmy (wypieranie z rynku), co prowadzi do utraty miejsc pracy.
Jakość	W firmach z udziałem kapitału zagranicznego są wyższe płace i wyższa wydajność.	Inwestorzy zagraniczni wprowadzają niepożądane praktyki w zakresie zatrudnienia.	Przenikanie do miejscowych firm i rozprzestrzenianie się wśród nich dobrych wzorców organizacji i zarządzania pracy.	Może wystąpić erozja poziomu płac, gdy firmy lokalne przystępują do konkurencji z inwestorami zagranicznymi.
Lokalizacja	BIZ tworzą nowe oraz prawdopodobnie lepsze miejsca pracy w regionach charakteryzujących się wysoką stopą bezrobocia.	BIZ przyczyniają się do dalszego zatłoczenia zurbanizowanych obszarów, pogarszają regionalne nierównowagi.	BIZ zachęcają kooperujące firmy dostawcze do przenoszenia się do obszarów, w których występuje podaż siły roboczej.	BIZ wypierają z miejscowości producentów, przyczyniając się do regionalnego bezrobocia, jeżeli dochodzi do substitucji miejscowej produkcji lub gdy źródłem zaopatrzenia staje się dla nich import.

Źródło: J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „Ekonomista”, Warszawa 2000, nr 5, s. 651.

Do pozytywnych efektów jakościowych występujących na rynku pracy kraju goszczącego należą lepsze warunki pracy, umożliwiające uzyskiwanie większej wydajności, świadczenia socjalne, dodatkowa wiedza i umiejętności, którą wykorzystują zarówno pracownicy danego przedsiębiorstwa (efekt bezpośredni), jak i cała gospodarka kraju inwestycji (efekt pośredni). Skala tych efektów zależy w głównej mierze od zdolności absorpcji miejscowych przedsiębiorstw. Ważnym elementem jest także poprawa kwalifikacji pracowników w firmach z udziałem kapitału zagranicznego, która jest następstwem m.in. różnego rodzaju programów szkoleniowych czy też rotacji kadry kierowniczej⁷.

⁷ E. Osiewicz, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej, ASEAN*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s. 120.

Z podanych przykładów wynika, że nie zawsze bezpośrednie inwestycje zagraniczne są zgodne z interesem krajów goszczących. Najczęściej inwestycje zagraniczne kierowane zostają głównie do tych gałęzi, w których eksporterzy kapitału oczekują uzyskania najwyższej jego efektywności, a nie do tych, które w najwyższym stopniu dynamizowałyby rozwój gospodarczy kraju lokaty. Zazwyczaj reguły, cele oraz strategie krajów przyjmujących i korporacji międzynarodowych są całkowicie rozbieżne. Rządy krajów przyjmujących poszukują sposobów w celu pobudzenia rozwoju w kontekście narodowym, natomiast korporacje transnarodowe starają się wzmacniać własną konkurencyjność w kontekście międzynarodowym. Konflikt polityki tworzenia silnych firm krajowych z interesem firm międzynarodowych jest najbardziej widoczny, gdy kraj goszczący poszukuje nowych technologii, a zagraniczna spółka zamierza wykorzystywać technologie przestarzałe. W interesie kraju przyjmującego jest alokacja BIZ, która prowadzi do intensyfikacji gospodarczej regionów słabo rozwiniętych o wysokiej stopie bezrobocia, a przez to do likwidacji dysproporcji rozwojowych.

2.2. Rodzaje inwestycji zagranicznych

W zależności od branży oraz skali biznesu, a także strategii inwestora w zakresie kontroli nad środkami produkcji wyróżnia się następujące rodzaje inwestycji bezpośrednich⁸:

- inwestycje typu *greenfield* – występują w przypadku relatywnie mniejszych przedsięwzięć i polegają na budowie przedsiębiorstwa od podstaw, włączając to przyłączenie do istniejącej infrastruktury;
- inwestycje typu *brownfield* – występują w przypadku wykorzystania, przynajmniej częściowego, dotychczasowych składników majątkowych, np. budynków, instalacji, urządzeń;
- inwestycje kapitałowe – przedmiotem inwestycji jest zwykle działające przedsiębiorstwo o relatywnie większej skali i polega głównie na wkładzie finansowym (międzynarodowe przejęcia i połączenia M&A, zakup akcji, zakup udziałów, zakup obligacji korporacyjnych lub udzieleniu pożyczki przedsiębiorstwu), choć może być połączone z transferem tzw. *know-how*.

Obecnie BIZ uważane są za główny katalizator rozwoju i czynnik gwarantujący wzrost gospodarczy państw przyjmujących. Stwarzają one możliwość włączenia gospodarek narodowych w sieć międzynarodowych powiązań ekonomicznych. Ponadto stanowią najefektywniejszą formę transferu technologii, wpływają korzystnie na rozwój

⁸ J. Świerkocki (red.), *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu aktualnego i przyszłego profilu gospodarczego województwa łódzkiego*, ŁTN, Łódź 2011, s. 34.

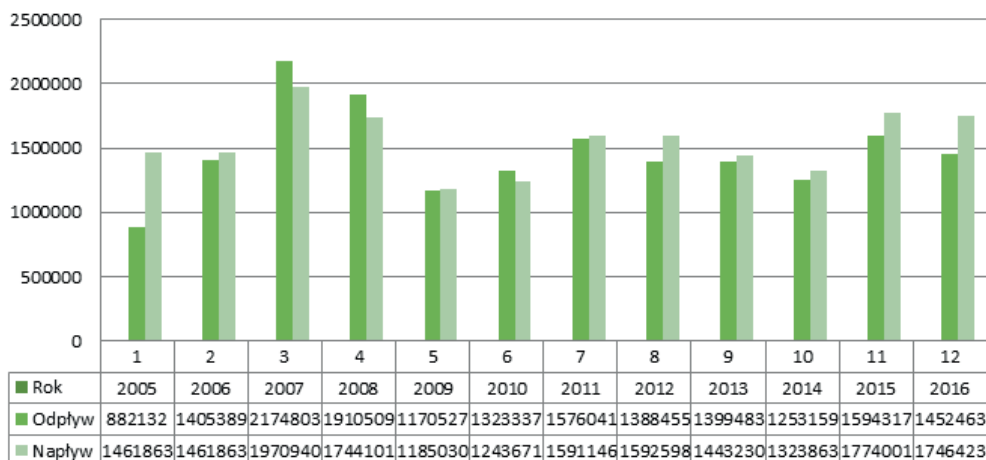
handlu międzynarodowego oraz dynamizują powiązania gospodarcze w skali światowej. Pozytywny wielokierunkowy wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę krajów przyjmujących powoduje zasadnicze nasilenie konkurencji pomiędzy państwami o napływ inwestorów zagranicznych.

2.3. Światowy kryzys gospodarczy z lat 2008–2009 a bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Wahania koniunkturalne wpływają zarówno na wielkość, charakter, jak i na kierunki przepływów strumieni BIZ. Można wskazać na dwie główne grupy przyczyn, na skutek których w czasie kryzysu dochodzi do spadku wielkości strumieni BIZ⁹. Po pierwsze – **przyczyny obiektywne**: motyw finansowy, brak źródeł finansowania inwestycji, zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych. Trudno dostępne kredyty – rygorystyczne wymagania banków, jakie należy spełnić, aby otrzymać kredyt, i wysoki koszt kapitału, sprawiają, że kredyt staje się dużym obciążeniem w warunkach niepewności co do przyszłych zysków. Niski poziom lub brak zysków z działalności gospodarczej spowodowany spadkiem sprzedaży na skutek zmniejszenia się popytu sprawia, że firmy nie dysponują środkami na realizowanie projektów i ekspansję zagraniczną. Ograniczenie płynności finansowej większości korporacji transnarodowych (KTN), a także trudności w dostępie do kredytów osłabiają zdolność do finansowania inwestycji. Także obniżenie tempa wzrostu gospodarczego, z którym związane są przepływy kapitałowe, negatywnie wpływają na przepływy BIZ. Po drugie – **przyczyny subiektywne**: motyw psychologiczny. Niepewność i niestabilność otoczenia sprawiają, że przedsiębiorstwa wykazują mniejszą skłonność do podejmowania inwestycji. Jest to podyktowane dużym ryzykiem inwestycji, niskimi oczekiwaniami co do stopy zwrotu i obawą nie tylko przed brakiem zysków, ale i przed utratą zgromadzonych zasobów finansowych. W warunkach załamania gospodarczego inwestorów cechuje awersja do ryzyka. Załamanie koniunktury sprawia, że niepewność co do przyszłych zysków zniechęca przedsiębiorstwa do podejmowania inwestycji, a także powoduje wycofanie się z projektów obarczonych znacznym ryzykiem.

Kryzys z lat 2008–2009 wyraźnie odbił się na międzynarodowych przepływach kapitału w postaci BIZ, m.in. przez zaostrzenie warunków kredytowych czy niższe zyski przedsiębiorstw, które osłabiły ich zdolności inwestycyjne. Dlatego też wiele firm, w tym duże korporacje transnarodowe, anulowało lub wstrzymało swoje projekty.

⁹ M. Ostrowska, *Ekonomia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2012, s. 47.

Wykres 1. Wielkość światowych przepływów kapitału w postaci BIZ w latach 2005–2016 w mln USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Investment Report 2017*, s. 222 [data dostępu 9.08.2017].

Napływ BIZ

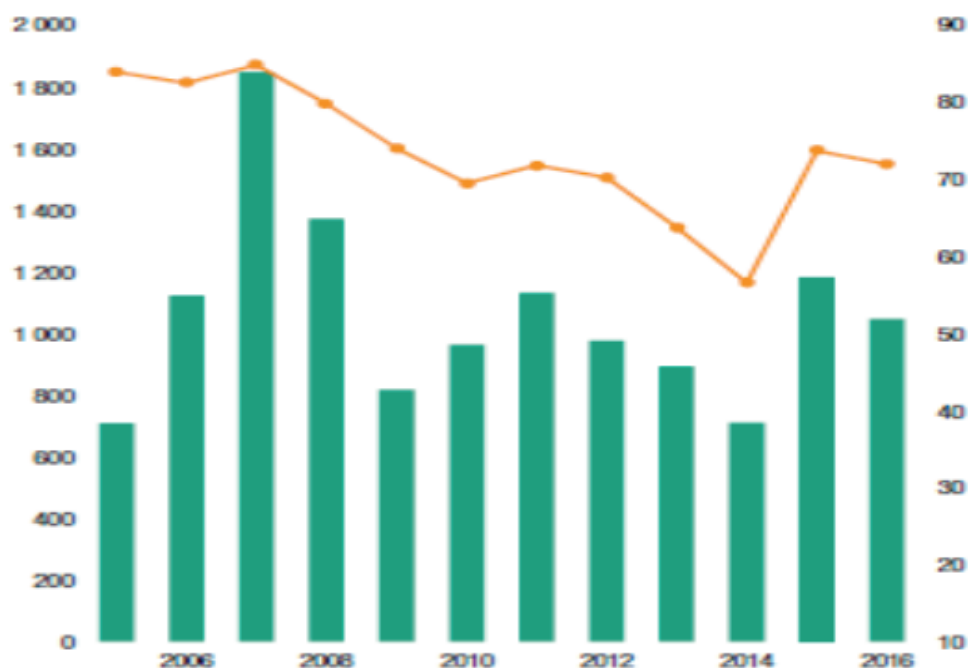
Wyraźne spadki związane z konsekwencjami kryzysu finansowego zaczęły się uwidaczniać w 2008 r. Według danych opracowanych przez UNCTAD globalna wartość napływów BIZ na świecie w 2008 r. spadła do ponad 1,74 bln USD. Globalne przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) nieznacznie wzrosły w 2010 r. o około 5% do poziomu 1,24 bln USD. W 2015 r. przepływy BIZ na świecie wzrosły o 38%, głównie za sprawą fuzji i przejęć, do poziomu 1,77 bln USD i jest to najwyższy poziom od początku światowego kryzysu gospodarczego i finansowego z 2008 r. Po sporym wzroście w 2015 r. światowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) spadły w 2016 r. o około 2% do poziomu 1,75 bln USD. Prognozy średnioterminowe przewidują ponowny wzrost przepływów BIZ już w 2017 r., zaś na 2018 r. zakłada się, że ich poziom przekroczy 1,8 bln USD¹⁰.

Odpływ BIZ

W okresie kryzysu odpływ kapitału w formie BIZ wykazywał podobne tendencje jak w zakresie napływu tych inwestycji. Zauważalne jest załamanie wzrostowej tendencji odpływów w 2008 r. oraz w 2009 r. Wzrost wartości światowego odpływu widoczny jest natomiast w 2010 oraz 2015 r. W 2016 r. zauważalny jest natomiast spadek.

¹⁰ Źródło: UNCTAD, *World Investment Report*, 2016.

Wykres 2. Odływ BIZ na świecie w latach 2006–2016 w mld USD i w %

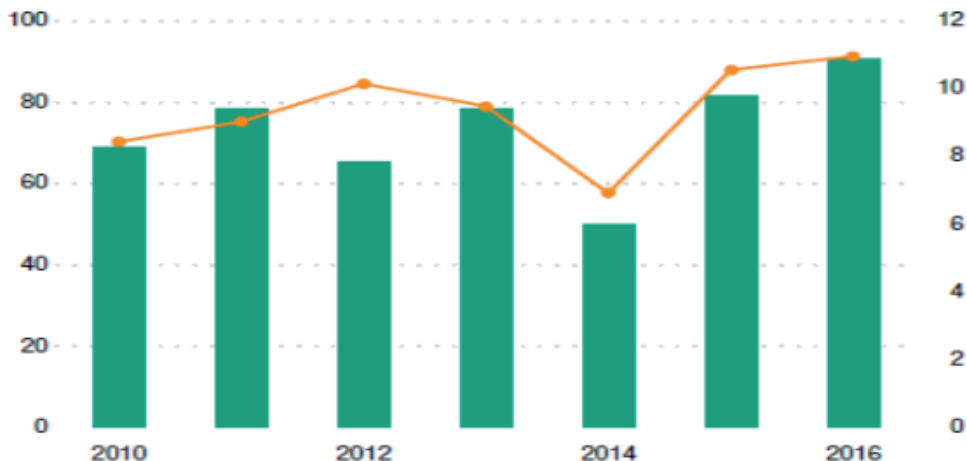


Źródło: UNCTAD, Genewa, 2017 [data dostępu 7.08.2017].

2.4. Fuzje i przejęcia (M&A)

Powody obniżenia światowych przepływów BIZ w okresie 2008–2009 oraz ich niskie tempo wzrostu to¹¹: zmniejszenie wartości inwestycji *greenfield* (inwestycje od podstaw), spadek wartości międzynarodowych fuzji i przejęć, czynniki finansowe w postaci zmniejszonych możliwości zarówno wewnętrznego finansowania, jak i korzystania z zewnętrznych źródeł kapitału.

¹¹ *Assesing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows*, UNCTAD, Geneva 2009, s. 7–9 oraz *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, UNCTAD, Geneva 2011, dostęp: <http://www.Unctad.org> [dostęp 8.08.2017].

Greenfield (inwestycje od podstaw)**Wykres 3. Wartość inwestycji typu *greenfield* w latach 2010–2016 w mld USD i w %**

Źródło: UNCTAD, Genewa, 2017 [data dostępu 4.08.2017].

W latach 2006–2009 nastąpił spadek liczby projektów typu *greenfield*¹². Tendencja spadkowa jest skutkiem globalnego kryzysu światowego. W 2011 r. zrealizowano więcej *greenfield* w stosunku do roku poprzedniego. Po krótkotrwałym spadku w 2012 r. liczba projektów typu *greenfield* wzrosła. Należy zauważyć, że w tym okresie odnotowano również zwiększony napływ kapitału zagranicznego w formie BIZ, można więc przypuszczać, że znaczna część tego kapitału została ulokowana w projekty typu *greenfield*, co jest zjawiskiem korzystnym. W przeciwieństwie do wartości całkowitych corocznych przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, największa wartość napływu inwestycji typu *greenfield* przypadała na rok 2016, a najpoważniejszy spadek nastąpił w 2014 r.

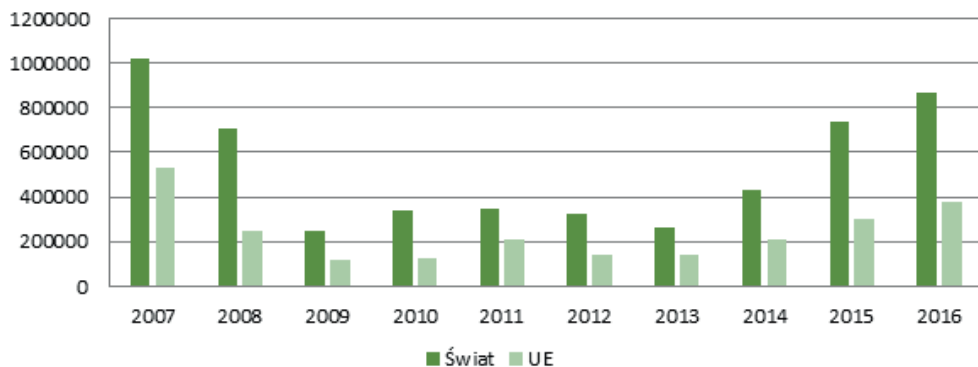
Fuzje i przejęcia

Kryzys w większym stopniu dotknął przepływy BIZ realizowane w formie transgranicznych fuzji i przejęć. W porównaniu z projektami *greenfield* ich wartość zaczęła obniżać się wcześniej, a dynamika i skala spadku były znaczenie większe. W rezultacie udział fuzji i przejęć w światowych przepływach BIZ gwałtownie się obniżył. Zauważalny spadek bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2009 r. wskazuje zarówno na słabe wyniki gospodarcze w wielu częściach świata oraz Unii Europejskiej, jak i ograniczoną zdolność finansową wielu inwestorów, co z kolei skutkowało spadkiem ogólnych przepływów kapitałowych również w postaci fuzji i przejęć. Globalne fuzje i przejęcia kształtowały się w 2009 r. na niskim poziomie 250 mld USD. Kraje rozwijające się

¹² <https://www.cesifo-group.de/ifoHome/publications/docbase/details.html?docId=19254564>.

i przechodzące transformacje gospodarcze, czyli te, które jeszcze w 2008 r. okazały się stosunkowo odporne na działanie światowego kryzysu, nie zostały też oszczędzone w roku 2009. W latach 2015–2016 zauważa się widoczny wzrost fuzji i przejęć na świecie i w UE (por. wykres 4).

Wykres 4. Struktura wybranych fuzji światowych i przejęć w latach 2007–2016 (w mln USD)



Źródło: UNCTAD, *World Investment Report*, 2017, 4.08.2017.

Tabela 2. Struktura fuzji i przejęć fuzji na świecie w latach 2007–2016 w mln USD

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Świat	1 022 725	706 543	249 732	347 094	553 442	328 224	26 2517	428 126	735 126	868 647
Kraje rozwinięte	891 896	581 394	203 530	251 705	436 926	266 773	230 122	293 062	640 762	794 317
UE	559 082	273 301	133 871	127 458	213 654	144 243	138 854	211 770	301 097	376 891
Francja	28 207	4590	724	3573	23 161	12 013	9479	26 794	44 002	24 203
Niemcy	44 091	31 911	12 790	10 515	13 440	7793	17 457	17 378	14 593	6357
Wielka Brytania	171 646	147 748	25 164	60 826	46 060	36 576	32 893	37 323	70 787	250 799
USA	164 978	227 445	40 085	84 344	146 144	64 752	43 424	14 130	303 981	360 797
Kraje rozwijające się	100 381	104 812	39 077	83 072	83 551	54 626	87 239	129 357	84 364	69 315
Ameryka Łacińska i Karaiby	20 648	15 452	–4358	29 013	18 927	22 586	35 587	26 368	10 952	17 762
Azja	71 423	60 909	38 291	37 723	55 967	33 360	47 829	97 269	49 919	41 861

Źródło: UNCTAD, *World Investment Report*, 2017.

Chociaż kryzys gospodarczy na ogół skutkuje ograniczeniem działalności inwestycyjnej we wszystkich jej formach, w tym również w postaci BIZ w niektórych

sytuacjach może stać się on czynnikiem stymulującym podjęcie i/lub rozwijanie projektów inwestycyjnych za granicą¹³:

- napływ BIZ w formie inwestycji *greenfield* do krajów dotkniętych kryzysem może wzrosnąć w krótkim i średnim okresie po nastaniu recesji ze względu na spadek kosztów działalności firm, wynikający z deprecjacji walut krajów goszczących kapitał;
- mogą zaistnieć dogodne warunki do realizacji inwestycji typu *brownfield* związane z pogarszającą się w okresie kryzysu sytuacją finansową przedsiębiorstw;
- stagnacja gospodarcza może zachęcić rządy niektórych państw do liberalizacji przepisów prawa dotyczącego inwestycji zagranicznych w celu przyciągnięcia nowych inwestorów.

2.5. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podziale na rejony

Wyraźnej zmianie w latach 2005–2016 (wykres 5) uległy przepływy do krajów rozwijających się, gdzie spadek wyniósł 14% do 646 mld USD. Napływ BIZ do gospodarek krajów transformujących prawie się podwoił, do 68 mld USD, po dwóch latach stromych spadków – odzwierciedlając znaczne transakcje prywatyzacyjne i zwiększone inwestycje w badaniach górniczych. Odnotować należy, że po okresie spadków urosły za to BIZ do krajów rozwiniętych – o 5%, do 1 bln USD.

Wykres 5. Przepływy BIZ w krajach rozwiniętych (*developed*), rozwijających się (*developing*) i w transformacji (*transition*) w latach 2005–2016



Źródło: World Investment Report 2017 [data dostępu 4.08.2017].

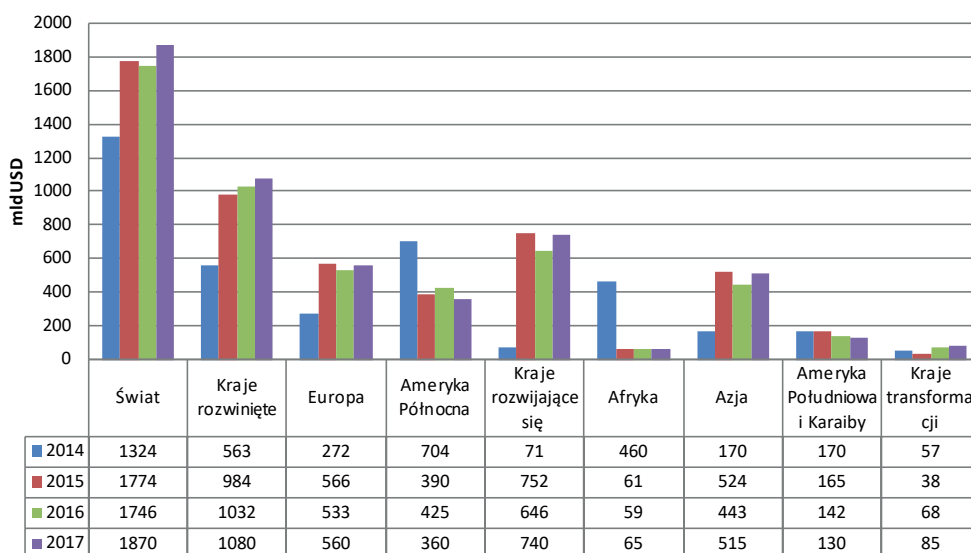
¹³ S. Wydymus, *Handel międzynarodowy w warunkach kryzysu gospodarczego*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 150.

Z analizy danych UNCTAD wynika, że największy spadek BIZ odnotowały kraje rozwijające się. W tej grupie spadek napływu BIZ¹⁴ dotyczył¹⁵:

- Azji (–15%, pierwszy spadek od pięciu lat);
- Afryki (–3%, trwa spadkowy trend, przyczyną były głównie niskie ceny surowców);
- Ameryki Południowej i Karaibów (–14%, spadek przyspieszył, trwa recesja gospodarcza, ceny surowców są niskie).

Spadek BIZ w Europie z nawiązką zrekompensował niewielki wzrost w Ameryce Północnej i znaczącawyżka w innych rozwiniętych gospodarkach (dane poniżej).

Wykres 6. Napływ BIZ w podziale na rejony w mld USD



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD, World Investment Report 2017.

2.6. Najwięksi odbiorcy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie

Wśród największych odbiorców BIZ na świecie agencje inwestycyjne wskazują obecnie na Chiny, następnie na USA i Wielką Brytanię jako kraje, z których może napłynąć najwięcej BIZ. Natomiast największego napływu inwestycji międzynarodowe korporacje spodziewają się w USA, a potem Chinach i Indiach¹⁶.

¹⁴ Jest to powrót do poziomu z 2010 r.

¹⁵ <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/mniej-inwestycji-na-swiecie-i-w-polsce/> [dostęp 3.08.2017].

¹⁶ *Ibidem*.

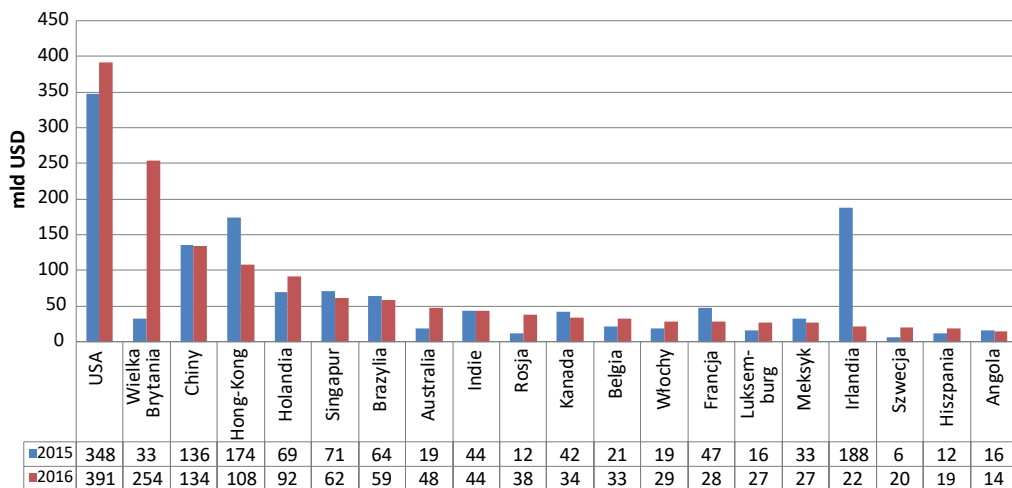
Tabela 3. Najwięksi odbiorcy BIZ w latach 2015–2016 w mld USD

Kraj (miejsce w 2015 r.)	BIZ w 2015 r.	BIZ w 2016 r.
USA (1.)	348	391
Wielka Brytania (14.)	33	254
Chiny (4.)	136	134
Hongkong (3.)	174	108
Holandia (7.)	69	92
Singapur (5.)	71	62
Brazylia (8.)	64	59
Australia (16.)	19	48
Indie (10.)	44	44
Rosja (25.)	12	38
Kanada (11.)	42	34
Belgia (15.)	21	33
Włochy (17.)	19	29
Francja (9.)	47	28
Luksemburg (21.)	16	27
Irlandia (2.)	188	22
Szwecja (38.)	6	20
Hiszpania (24.)	12	19
Angola (20.)	16	14

Źródło: opracowanie własne na bazie danych z UNCTAD.

Napływ BIZ na świecie

Wykres 7. Napływy BIZ w latach 2015–2016 w mld USD

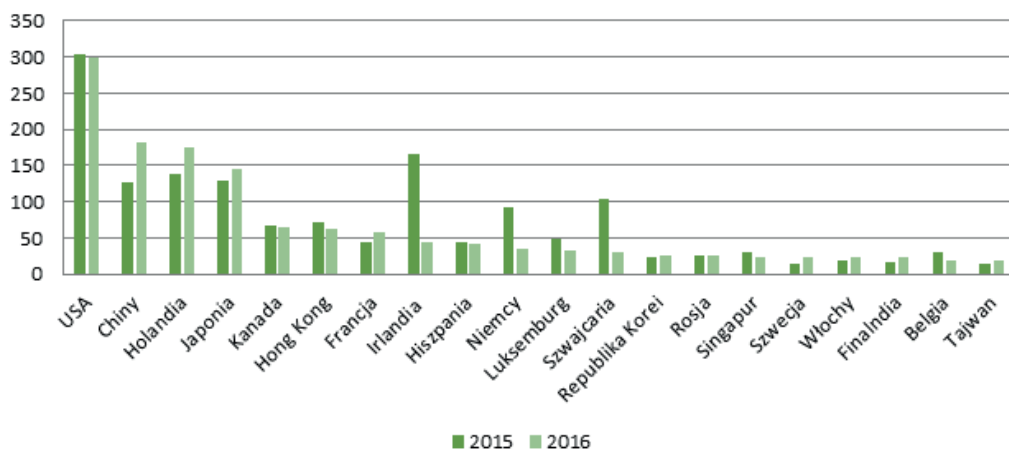


Źródło: UNCTAD, World Investment Report [data dostępu 6.08.2017].

Analizując powyższe dane, można stwierdzić, że pierwsze miejsce w pozyskiwaniu BIZ zajmuje USA z wynikiem 391,1 mld USD. Wysoką pozycję zajęła też Wielka Brytania z wynikiem 253,8 mld USD (wzrost o 669,1% w porównaniu z rokiem 2015). Trzecie miejsce zajęły Chiny – 133,7 (tutaj nie ma tak spektakularnego wzrostu), Hongkong (108). Mimo obaw o Brexit inwestycje Wielkiej Brytanii w 2016 r. urosły. Powodem tego były fuzje i przejęcia. O 33,8% zwiększyły się inwestycje do Holandii, gdzie w 2016 r. sięgnęły 92 mld USD. W pierwszej piątce największych odbiorców BIZ wśród krajów rozwiniętych znalazła się też Australia, która zanotowała 48,2 mld USD i skok o 147,4%. W tym gronie jest też Kanada, w której zmniejszył się napływ inwestycji (o 18,8% do 33,7 mld USD).

Odpływy BIZ na świecie

Stany Zjednoczone pozostały największym na świecie inwestującym krajem poza zewnętrzne granice (do 299 mld USD). Następne miejsca zajęły kolejno Chiny oraz Holandia, Japonia, Kanada oraz Hongkong.

Wykres 8. Odpływy z inwestycji zagranicznych w latach 2015–2016 r. w mld USD

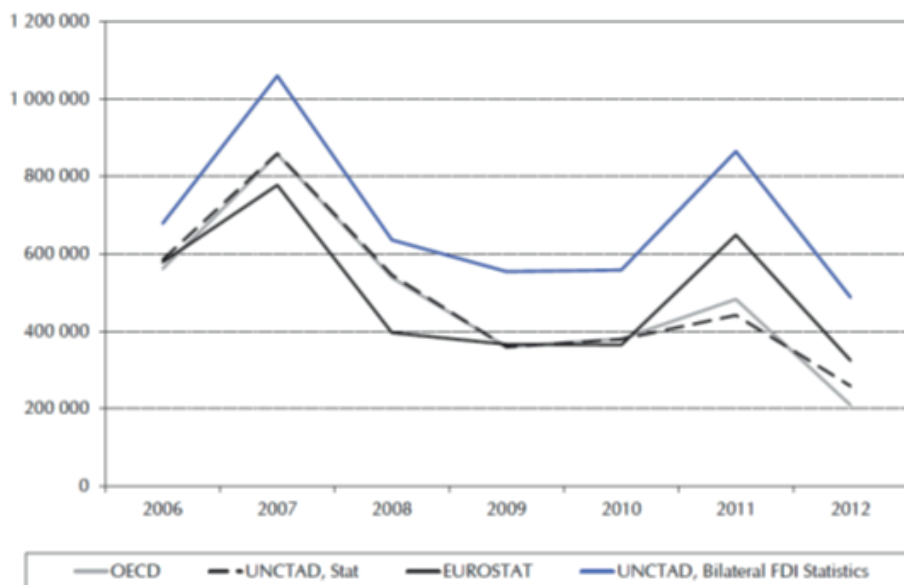
Źródło: *World Investment Report 2017* [data dostępu 6.08.2017].

Od kilku lat widoczna jest dominacja państw rozwijających się na światowym rynku BIZ. W 2014 r. odpowiadały one za 55% napływu BIZ na świecie i 35% eksportu inwestycji. Jednocześnie istnieją silne różnice regionalne – za sukcesem państw rozwijających się stoi w głównej mierze Azja, odpowiedzialna za $\frac{2}{3}$ napływu inwestycji w tej grupie. Głównym motorem napędowym jest największy odbiorca BIZ na świecie – Chiny oraz Hongkong.

2.7. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Unii Europejskiej

Podobnie, jak w światowych napływach BIZ, również Unia Europejska zareagowała na zjawiska kryzysowe. Po okresie dynamicznego wzrostu w latach 2005–2007 w UE będącej głównym odbiorcą BIZ na świecie nastąpiło gwałtowne załamanie tej formy kapitału zagranicznego (zob. wykres 9). Strumień napływającego kapitału zmniejszył się z ponad 850 mld USD w 2007 r. do niespełna 488 mld USD w 2008 r., a w kolejnych dwóch latach jego wartość nadal spada osiągając poziom kolejno 346 mld USD i 305 mld USD.

Wykres 9. Napływy BIZ do UE-27 według różnych źródeł (UNCTAD, OECD, EUROSTAT) w latach 2006–2012 w mln USD



Źródło: UNCTAD, World Investment Report [dostęp 4.03.2011].

Kryzys dotknął poszczególne kraje europejskie w sposób nierównomierny. Wśród gospodarek europejskich, które najbardziej odczuły skutki kryzysu wymienia się: Irlandię, Islandię, Łotwę, Litwę, Estonię, Grecję i Hiszpanię. Polska jako jedyne państwo w Europie w okresie 2008–2009 odnotowała wzrost gospodarczy i była krajem w najmniejszym stopniu dotkniętym przez kryzys gospodarczy. Czynniki, które uchroniły gospodarkę polską przed konsekwencjami zapaści gospodarczej, to: duży rynek krajowy, relatywnie mała wrażliwość na popyt zagraniczny, bezpieczny rynek finansowy, szersza dostępność środków unijnych, a także duża elastyczność polskich przedsiębiorstw¹⁷.

W 2016 r. w Europie ogłoszono rekordową liczbę bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które wiążą się z powstaniem nowych miejsc pracy i nakładami na środki trwałe. Trzema najpopularniejszymi kierunkami inwestycyjnymi były: Wielka Brytania, Niemcy i Francja, w których zlokalizowano ponad połowę (51%) nowych projektów. Po raz pierwszy od 2008 r. w pierwszej piątce najpopularniejszych europejskich kierunków dla inwestorów zagranicznych znalazła się Polska¹⁸. Na uwagę zasługuje fakt, że napływ BIZ malał przede wszystkim w krajach rozwiniętych Europy (tzw. stare kraje członkowskie UE) – jeżeli weźmiemy pod uwagę lata 2008–2009. Inne rozłożenie czasowe

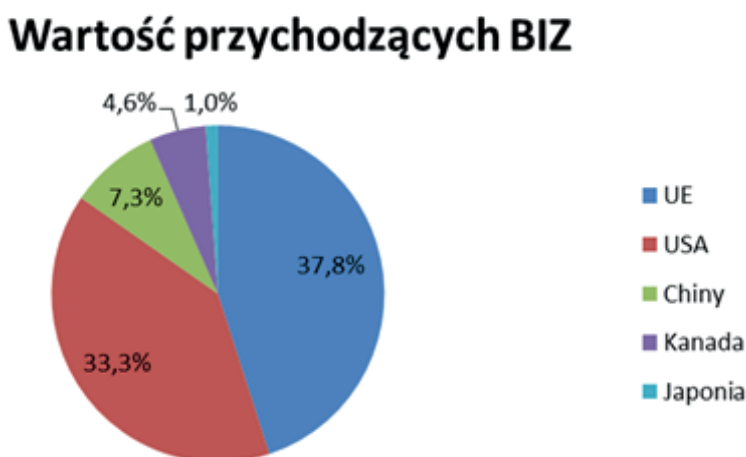
¹⁷ S. Wydymus, *op. cit.*, s. 77.

¹⁸ <http://www.ey.com/pl/pl/newsroom/news-releases/news-ey-20170523-rekordowa-liczba-inwestycji-zagranicznych-w-polsce-i-europie> [dostęp 5.08.2017].

i geograficzne wystąpiło w odpływach BIZ: spadkowa tendencja lat 2008–2009 dominowała w większości regionów i jednocześnie we wszystkich spośród nich odnotowano wzrost odpływów w 2010 r. Unia Europejska pozostaje wprawdzie nadal głównym dostawcą, a także odbiorcą BIZ na świecie, widoczne jest jednak, że pozycja UE pogorszyła się na korzyść regionu Azji. Konsekwencją kryzysu jest to, że ostatnie lata przyniosły pogorszenie wskaźników przepływów kapitału w formie BIZ w starych krajach członkowskich UE. Jednak to UE pozostaje głównym dostawcą, a także odbiorcą BIZ na świecie (wykres 10, 11).

Unia Europejska jest największym na świecie inwestorem i jednym z głównych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) innych podmiotów (wykres 10, 11)¹⁹.

Wykres 10. Wartość przychodzących BIZ w 2015 r. w %

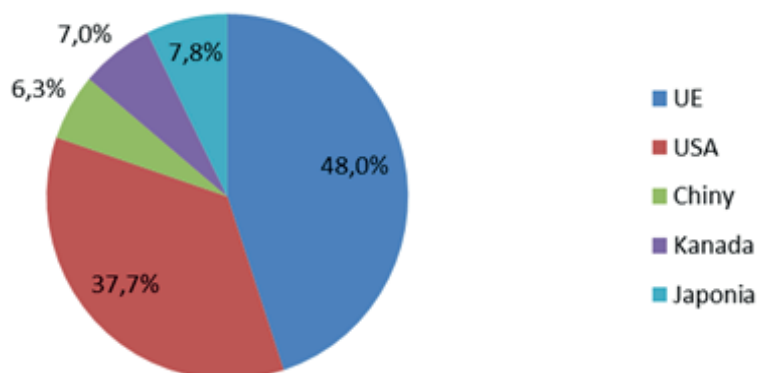


Źródło: Obliczenia DG EXPO Parlamentu Europejskiego oparte na danych Komisji Europejskiej, http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/pl/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.2.1.html, [dostęp 15.08.2018].

¹⁹ http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/pl/displayFtu.html?ftuId=FTU_6.2.1.html.

Wykres 11. Wartość wychodzących BIZ w 2015 r. w %

Wartość wychodzących BIZ



Źródło: Obliczenia DG EXPO Parlamentu Europejskiego oparte na danych Komisji Europejskiej.

2.8. Kluczowe czynniki wpływające na przyszłe przepływy BIZ

Po wzroście inwestycji zagranicznych w 2015 r. globalne przepływy kapitału zagranicznego spadły w 2016 r. o 2% do 1,75 bln USD. W 2017 r. przewiduje się niewielkie ożywienie w globalnych przepływach BIZ. W rezultacie globalne przepływy kapitału zagranicznego mają wzrosnąć o około 5% w 2017 r. do prawie 1,8 bln USD w 2018 r. Szacuje się, że w 2018 r. BIZ nadal plasować się będą poniżej szczytu z 2007 r. Jedną z przyczyn jest niepewność polityczna w różnych regionach globu. Wyższe oczekiwania wzrostu gospodarczego w głównych regionach, wznowienie wzrostu handlu i poprawa zysków przedsiębiorstw mogłyby przynieść niewielki wzrost bezpośrednich inwestycji bezpośrednich. Połączony wzrost gospodarczy w głównych regionach i poprawione zyski przedsiębiorstw zwiększyły zaufanie przedsiębiorstw, a tym samym potencjał firm międzynarodowych do inwestowania. Oczekuje się, że nastąpi cykliczny wzrost w produkcji i handlu w szybszym tempie w krajach rozwiniętych. Prawdopodobnie podwyżka cen surowców powinna przyczynić się do poprawy sytuacji w krajach rozwijających się. Jednakże zwiększone ryzyko geopolityczne i niepewność polityczna dla inwestorów mogą mieć wpływ na skalę i odbudowę BIZ w 2017 r.

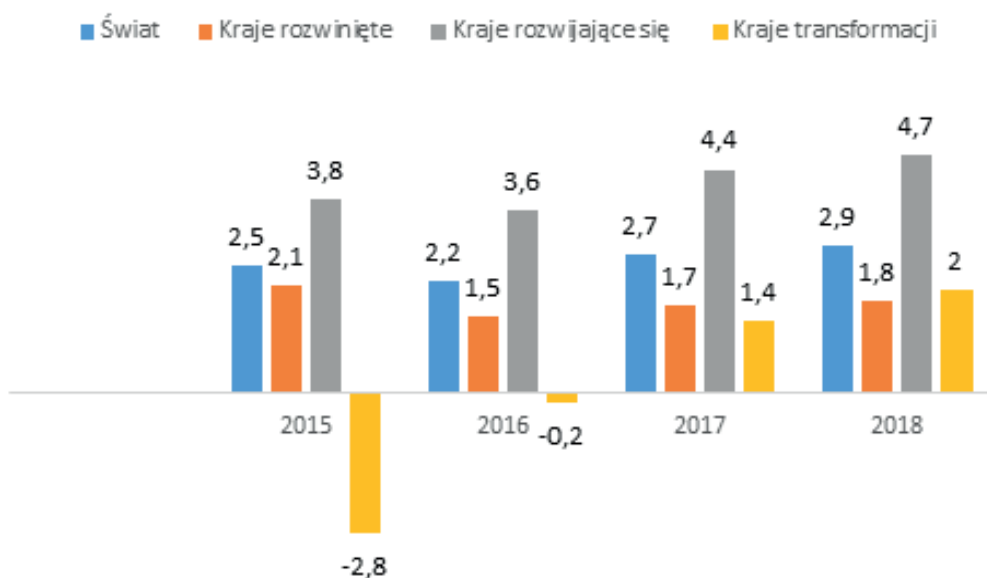
Tabela 4. Przepływy BIZ w różnych regionach świata w latach 2014–2017 w mld USD i w %

Regiony w mld. USD	2014	2015	2016	Prognoza 2017
Świat	1324	1774	1746	1670–1870
Kraje rozwinięte	563	984	1032	940–1050
Europa	272	566	533	560
Ameryka Północna	231	390	425	360
Kraje rozwijające się	704	752	646	660–740
Afryka	71	61	59	65
Azja	460	524	443	515
Ameryka Łacińska i Karaiby	170	165	124	130
Kraje w transformacji	57	38	68	75–85
Regiony w %	2014	2015	2016	Prognoza 2017 w %
Świat	–8	34	–2	od –4 do 7
Kraje rozwinięte	–18	75	5	od –9 do 2
Europa	–20	108	–6	~5
Ameryka Północna	–15	69	9	~15
Kraje rozwijające się	4	7	–14	od 2 do 15
Afryka	–4	–14	–3	~10
Azja	9	14	–15	~15
Ameryka Łacińska i Karaiby	–3	–3	–14	~10
Kraje w transformacji	–33	–34	81	od 10 do 25

Źródło: UNCTAD, World Investment Report, 8.08.2017.

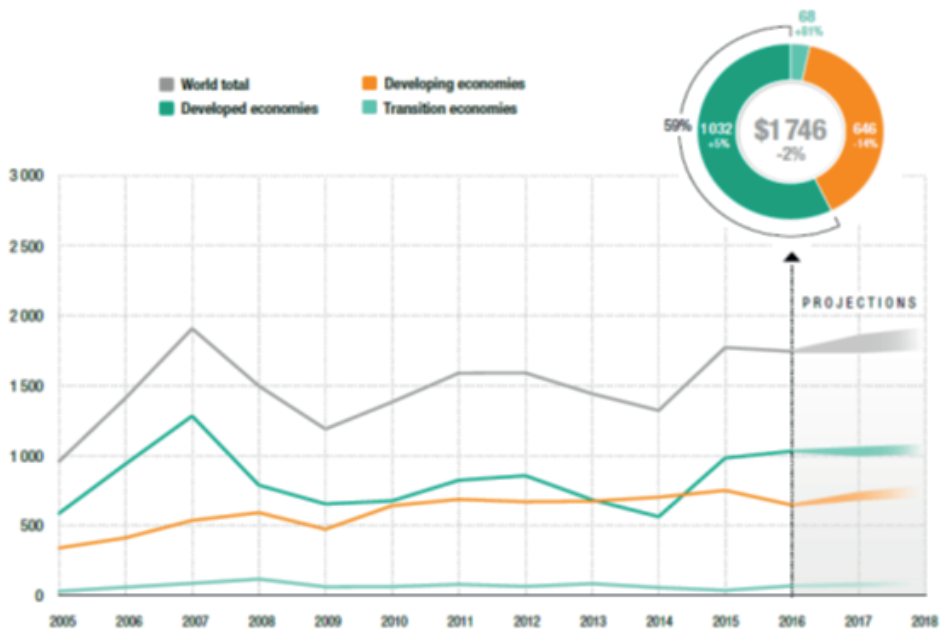
W przyszłym roku przewiduje się, że globalny wzrost gospodarczy przyspieszy do 2,7% w porównaniu z najniższym poziomem po kryzysie wynoszącym 2,2% w 2016 r. (wykres 12). Wzrosty w rozwoju krajów mogą poprawić się dzięki oczekiwaniom złagodzenia polityki fiskalnej i wzrostowi zaufania przedsiębiorstw do Stanów Zjednoczonych, a także cykl koniunkturalny w Europie i Japonii. Oczekuje się również, że w gospodarkach wschodzących i rozwijających się nastąpi znaczne odbicie 2017 r. prowadzonej przez wzrost w Chinach oraz ostrej ekspansji gospodarczej zasobów naturalnych – kraje tzw. wywozu – ponieważ spodziewany jest wzrost cen towarów, zwłaszcza ropy naftowej. Oczekuje się, że inwestycje w środki trwałe brutto wzrosną silnie w krajach rozwijających się, ale także w krajach rozwiniętych. Co więcej, bardziej energiczna aktywność gospodarcza pomoże zwiększyć handel na świecie.

Wykres 12. Tempo rozwoju PKB na świecie w latach 2015–2018 w % (prognoza)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WIF, 2017.

Wykres 13. Przepływy BIZ – perspektywa globalna w latach 2005–2016, prognoza na lata 2017–2018 w mld USD i w %



Legenda: *world total* – świat, *developed economy* – kraje rozwinięte, *developing economies* – kraje rozwijające się, *transition economies* – kraje w transformacji

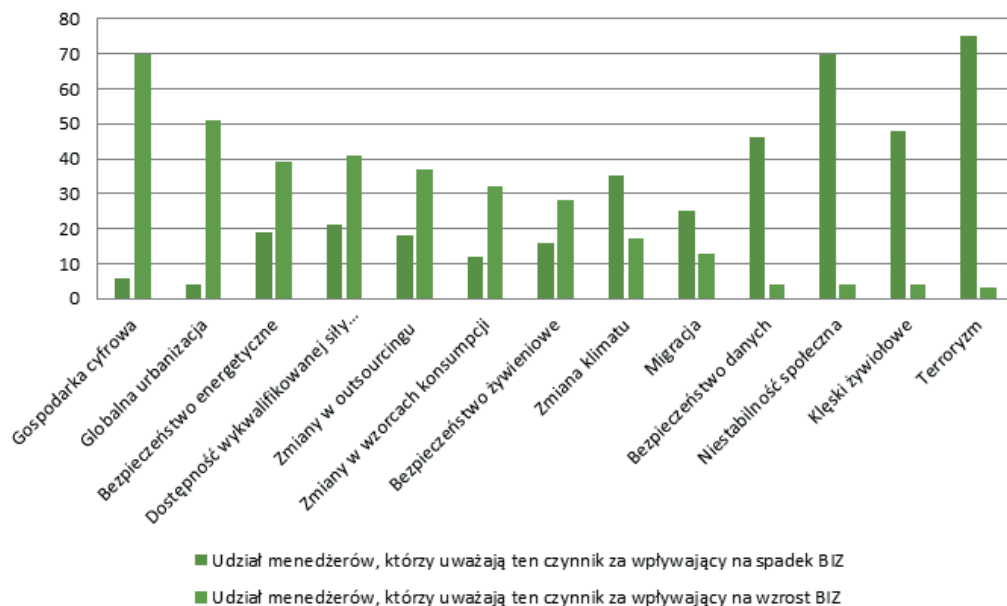
Źródło: UCTAD, World Investment Report [data dostępu 8.08.2017].

Na podstawie danych z wykresu 13 przewiduje się umiarkowane ożywienie w globalnych przepływach BIZ w 2017 r. z tendencją przyspieszenia gospodarczego we wszystkich głównych regionach. Poprawa sytuacji makroekonomicznej będzie miała bezpośredni pozytywny wpływ na rynek zdolności przedsiębiorstw międzynarodowych do inwestowania. Badania biznesowe UNCTAD w 2017 r. rzeczywiście wskazują na odnowiony optymizm na temat perspektyw BIZ. W przeciwieństwie do 2016 r. większość wyższej kadry kierowniczej przedsiębiorstw międzynarodowych jest przekonana, że nastąpi poprawa koniunktury gospodarczej, a inwestycje w najbliższych latach ulegną wzmocnieniu i oczekiwany jest wzrost napływu BIZ w 2017 r.

Badanie biznesowe UNCTAD

Wśród czynników biznesowych (mających wpływ na przepływy BIZ) najwięcej osób wymienia gospodarkę cyfrową (digitalizacja) jako potencjalne przyczyny do inwestycji, podczas gdy cyberataki i bezpieczeństwo danych wymieniane są jako coraz poważniejsze zagrożenia. W ankiecie UNCTAD padły też pytania o najbardziej perspektywiczne kraje i branże. Zadano je agencjom zajmującym się pozyskiwaniem inwestycji. Odpowiedzi były podobne do ubiegłorocznych. Agencje w krajach rozwiniętych koncentrują się na IT (55%) i usługach biznesowych (23%), a w gospodarkach rozwijających się – na rolnictwie (od 40 do 63% wskazań w zależności od regionu).

Wykres 14. Czynniki wpływające na podejmowanie BIZ – dane w %



Źródło: Opracowanie własne na bazie danych UCTAD, World Investment Report, 8.08.2017.

Perspektywy na globalną aktywność BIZ stają się bardziej optymistyczne. Tego-roczne wyniki badań wskazują na odnowiony optymizm odnośnie do perspektyw BIZ. W przeciwieństwie do roku 2016 większość wyższej kadry kierowniczej, szczególnie w krajach rozwiniętych, jest coraz bardziej przekonana, że globalny wzrost gospodarczy doprowadzi do zwiększenia inwestycji w nadchodzących latach.

Podsumowanie

Zapoczątkowany w 2008 r. światowy kryzys finansowy miał wpływ na międzynarodowe przepływy kapitału w postaci BIZ, m.in. przez zaostrzenie warunków kredytowych, czy niższe zyski przedsiębiorstw, które osłabiły ich zdolności inwestycyjne. Dlatego wiele firm, w tym dużych korporacji transnarodowych anulowało lub wstrzymało swoje projekty.

Lata 2008–2011 charakteryzowały się dużymi zawirowaniami na rynkach finansowych świata. Były one odczuwalne zarówno w skali globalnej, jak i w różnych częściach świata. Na powstanie globalnego kryzysu finansowego nałożyło się wiele różnorodnych czynników, dlatego problematyka i geneza kryzysu są złożone. Współczesny kryzys finansowy zapoczątkowany w 2008 r. wywołał recesję gospodarczą w większości państw świata.

Załamanie obrotów kapitałowych w latach 2008–2009 i bezpośrednich inwestycji zagranicznych było jedną z przyczyn kryzysu finansowego. Zmniejszenie przepływów BIZ cechowało przy tym duże zróżnicowanie czasowe, geograficzne i branżowe; również poszczególne formy wejścia inwestorów na rynki zagraniczne charakteryzowały się odmienną wrażliwością na zjawiska kryzysowe w gospodarce światowej. Spadkowa tendencja napływów BIZ objęła lata 2008–2009, a rok 2010 przyniósł jej odwrócenie. Globalne przepływy BIZ nieznacznie wzrosły w 2010 r. Jednak napływ BIZ w 2010 r. nadal był niższy niż przed kryzysem. Po 2010 r. wzrosły wartości napływu kapitału zagranicznego. Kryzys w następnych latach również był widoczny, ale w umiarkowanej formie.

Tempo spadku przepływów BIZ – zwłaszcza po stronie napływu kapitału – było zdecydowanie najwyższe w grupie państw rozwiniętych, w tym głównie europejskich. W okresie kryzysu utrzymała się więc tendencja do wzrostu udziału państw rozwijających się, zwłaszcza azjatyckich, w światowych przepływach inwestycji bezpośrednich.

Według ogłoszonego w 2017 r. Raportu UNCTAD widoczny jest już wzrost BIZ w ogłoszonych w 2016 r. inwestycjach typu *greenfield* (inwestycje od podstaw) oraz międzynarodowych fuzjach i przejęciach ogłoszonych od początku tego roku. Jednak niepewność wzmagają takie wydarzenia, jak Brexit, wyjście USA z Partnerstwa Transatlantyckiego i plany renegotiacji kluczowych umów handlowych, a także wybory w Europie.

Generalnie perspektywy BIZ są umiarkowanie pozytywne w większości regionów. Oczekuje się, że rozwijające się gospodarki osiągną wzrost na poziomie około 10%. Przewiduje się, że do 2017 r. przepływy do rozwiniętych gospodarek będą stabilne.

W pracy objęto analizą zmiany w przepływach kapitałowych w formie BIZ, wielkość oraz strukturę BIZ w przekroju geograficznym, a także główne formy transferu kapitału – napływów i odpływów BIZ na świecie oraz w UE w latach 2008–2017. Kraje rozwinięte gospodarczo nadal mają największy udział w światowych obrotach handlowych, jednak ich znaczenie na rzecz państw rozwijających się oraz krajów w transformacji gospodarczej słabnie. Podsumowując, można stwierdzić, że światowy kryzys gospodarczy miał negatywny wpływ na wielkość nakładów inwestycyjnych. Dotyczy to zarówno ujęcia globalnego, jak i krajów UE.

Bibliografia

- Adamczyk M., *Współczesny kryzys finansowy – przyczyny i konsekwencje dla gospodarki światowej*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego”, Gdańsk 2012.
- Assesing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows*, UNCTAD, Geneva 2009, s. 7–9.
- Bilateral Investment Treaty*, Ministry of Commerce, Industry and Energy Republic of Korea, 2003, <http://www.mocie.go.kr/eng/investing/international/international.asp>.
- Braml M., Karl J., Scarduelli A., *Ausländische Direktinvestitionen auf einen Blick*, Der UNCTAD World Investment Report 2017.
- Broll U., Roldán-Ponce A., *Cluster Approach and Policymaking: Clustering in Dresden*, „Poznań University of Economics Review” 2009, 9.
- Deuster J., *Internationale Standortverlagerungen deutscher Unternehmen. Systematisierung – Bestimmungsfaktoren – Auswirkungen*, Wiesbaden, Gabler Verlag, Deutscher Universitäts Verlag, Berlin 1996.
- http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/pl/displayFtu.html?ftuId=FTU_6.2.1.html.
- <https://www.forbes.pl/wiadomosci/polska-w-gronie-20-najwiekszych-odbiorcow-biz-na-swiecie/w2wxcgz>.
- Jungnickel R., *Deutsche Direktinvestitionen im europäischen Integrationsprozess*, „Wirtschaftsdienst”, 83. Jg., Nr. 10, 2003.
- Kundera J., *The crisis in the euro area*, Instytut Wydawniczy EuroPrawo, Warszawa 2007, https://www.treasurydirect.gov/govt/reports/ir/ir_expense.htm.
- Kutschker M., Schmid S., *Internationales Management*, München Verlag, Oldenburg 2005.

- Osiewicz E., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej*, ASEAN, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.
- Ostrowska M., *Ekonomia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2012.
- Stępnia A., Umiński S., *Możliwość wykorzystania swobodnego transferu kapitału przez polskie firmy na obszarze Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.
- Świerkocki J. (red.), *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu aktualnego i przyszłego profilu gospodarczego województwa łódzkiego*, ŁTN, Łódź 2011.
- World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, UNCTAD, Geneva 2011, <http://www.Unctad.org>.
- UNCTAD Statistics Overview. <http://www.unctad.org> *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*. UNCTAD, Geneva 2011.
- Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „*Ekonomista*”, Warszawa 2000, nr 5.
- World Investment Report*, UNCTAD, Geneva, wydania z lat 2007–2017, www.unctad.org.
- Wydymus S., *Handel międzynarodowy w warunkach kryzysu gospodarczego*, CeDeWu, Warszawa 2012.

Rozdział 3.

Migracje międzynarodowe ludności po kryzysie 2008 r.

Streszczenie

Celem rozdziału jest ustalenie skutków kryzysu 2008 r. dla kierunków i charakteru międzynarodowej migracji ludności. Aby zrealizować tak nakreślony cel, opracowanie zostało podzielone na dwie zasadnicze części. Pierwsza poświęcona jest wybranym, głównym teoriom migracji, druga zaś skoncentrowana jest na statystyce międzynarodowych przepływów migracyjnych, ich ewolucji przed i po 2008 r. Krytyczny przegląd literatury teoretycznej wraz z analizą danych pozwala na lepsze wyjaśnienie wpływu kryzysu na dynamikę i kierunki migracji.

Głównym wnioskiem z badań jest to, że kryzys 2008 r. nie tyle zmienił, co raczej umocnił od dawna kształtujące się tendencje w migracji międzynarodowej. Jakiegokolwiek „nietypowości” zauważone zaś po 2008 r. były jedynie nieznaczne i często miały charakter krótkookresowy.

Abstract

The purpose of this chapter is to determine the effects of the 2008 crisis on the directions and nature of international human migration. In order to achieve this aim, the study has been divided into two main parts. The first one is devoted to selected major theories in migration while the second one is focused on the statistics of international migration flows, their evolution before and after 2008. The critical review of theoretical literature along with data analysis allows a better explanation of the impact of the crisis on the dynamics and directions of migration.

The main conclusion of the research is that the crisis of 2008 strengthened the long-established trends in international migration rather than changed them. Any “abnormalities” observed after 2008 have only been insignificant and often of a short-term nature.

Słowa kluczowe

międzynarodowa migracja ludności, teorie migracji, migracja wynalazców, migracja wysoko wykształcona

Keywords

international human migration, migration theories, inventor migration, highly skilled migration.

Wprowadzenie

Migracja międzynarodowa, czyli przemieszczanie się ludności z jednego do drugiego państwa na pobyt czasowy lub stały, jest szczególnym przypadkiem mobilności

¹ Małgorzata Wachowska jest adiunktem w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego w Zakładzie Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych, e-mail: małgorzata.wachowska@uwr.edu.pl.

międzynarodowej, która może oznaczać nie tylko zmianę kraju rezydencji, ale również zmianę zawodu czy miejsca zatrudnienia. Przemieszczanie się ludności na pewną odległość, w tym także związane z przekraczaniem granic państwowych, choć towarzyszy ludzkości od niepamiętnych czasów, to nabiera na sile wraz z wystąpieniem jakiegoś „wstrząsu”, np. wojny². W XXI w. byliśmy świadkami aż trzech ważnych procesów – właśnie takich „wstrząsów” – kształtujących międzynarodowe przepływy ludności, a być może w niedalekiej przyszłości odnotujemy kolejny. Po pierwsze, w 2004 r. doszło do znacznego rozszerzenia Unii Europejskiej (UE), w wyniku czego obywatele nowych członków Wspólnoty zaczęli masowo emigrować³, głównie do państw UE-15, ale także do pozostałych części świata. Po drugie, w 2008 r. większość gospodarek na świecie doświadczyła kryzysu i do dziś odczuwa jego skutki, co – jak należy domniemywać – spowodowało pewne zmiany w geograficznych kierunkach migracyjnych ludności, a także ponowne migracje (reemigracje) mobilnych jednostek do gospodarek w mniejszym stopniu dotkniętych kryzysem. Po trzecie, w wyniku wojen domowych w Syrii, Libii, Sudanie i Sudanie Południowym, Erytrei, Afganistanie oraz powstania Państwa Islamskiego (ISIS) od 2015 r. nasiliły się ruchy ludności z Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej w kierunku Europy Zachodniej⁴. I w końcu, rozpoczęcie w 2017 r. procesu wyjścia Wielkiej Brytanii z UE, prawdopodobnie również nie pozostanie bez wpływu na procesy migracyjne. Być może, dojdzie do migracji powrotnych albo reemigracji, w zależności od ostatecznych ustaleń dotyczących tzw. Brexitu, a także zmniejszonych napływów migrantów do Wielkiej Brytanii.

Pod względem wielkości absolutnych, współczesna migracja międzynarodowa jest zbliżona do tej z XIX w.⁵ W przeciwieństwie jednak do przeszłości, coraz większą część migrujących osób stanowią kobiety oraz jednostki wysoko wykwalifikowane, a także osoby poszukujące azylu i nielegalnej migracji, sami migranci są zaś przeciętnie młodszy niż poprzednie pokolenia mobilnych osób. Ponadto, o ile tradycyjnie migracja była

² F. Lissoni, *Migration and innovation diffusion: An eclectic survey*, „Cahiers du GREThA” 2016, nr 2016-11.

³ I. Grabowska-Lusińska, M. Okólski, *Migracja z Polski po 1 maja 2004 r.: jej intensywność i kierunki geograficzne oraz alokacja migrantów na rynkach pracy krajów Unii Europejskiej*, „CRM Working Papers” 2008, nr 33/91; M. Okólski, *Polska jako aktor na europejskiej scenie migracyjnej*, [w:] M. Duszczyk, M. Lesińska (red.), *Współczesne migracje: dylematy Europy i Polski*, Ośrodek Badań nad Migracjami, Warszawa 2009; M. Lesińska, M. Okólski, B. Slany, K. Solga, *Dekada członkostwa Polski w UE: społeczne skutki emigracji Polaków po 2004 roku*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2014; A. Austers, *Latvia: Permanent departure*, [w:] A. Schellinger (red.), *Brain drain – brain gain: European labour markets in times of crisis*, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 2015; P. Kaczmarczyk, *Poland: Large migration outflows and skill-mismatch*, [w:] A. Schellinger (red.), *Brain drain – brain gain: European labour markets in times of crisis*, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 2015.

⁴ J.A. Wendt, *Europejski kryzys migracyjny a gospodarka*, „Biuletyn Internetowy Nowa Era” 2016, tom 15, s. 1.

⁵ T.J. Hatton, J.G. Williamson, *Global migration and the world economy: Two centuries of policy and performance*, MA: MIT Press, Cambridge 2005.

kojarzona z przepływem ludności z państw słabo rozwiniętych lub rozwijających się do państw wysoko rozwiniętych, o tyle współczesna migracja związana jest także z przepływem ludności między państwami wysoko rozwiniętymi. Na przestrzeni czasu zmieniła się również struktura imigrantów w tradycyjnych społeczeństwach przyjmujących, tj. w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie i Australii, z imigrantów pochodzenia europejskiego na tych pochodzących z Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej⁶. Zupełnie inne są też uwarunkowania współczesnej migracji. Przede wszystkim znacznie zmniejszyły się koszty przemieszczania się ludzi, przez co migracja związana jest z mniejszym ryzykiem. Nie musi już oznaczać wyjazdu „na zawsze”, nawet w obliczu niepowodzenia na obczyźnie i chęci powrotu, czy też dotyczyć jedynie zdeterminowanych jednostek, które decyzję o opuszczeniu kraju podejmują niejako z przymusu i beznadziei sytuacji, w której się znalazły⁷. Współczesna migracja, częściej niż kiedykolwiek wcześniej, może być dziełem przypadku, podyktowana chęcią „spróbowania czegoś nowego”, czy pewną formą stylu życia.

Odzwierciedleniem, czy też raczej próbą odzwierciedlania, wszystkich tych zmian zachodzących w charakterze migracji są koncepcje teoretyczne, które ewoluują, w miarę jak zmieniają się tendencje w przepływach migracyjnych. W swym założeniu mają one na celu przede wszystkim wyjaśnienie przyczyn rozpoczęcia i trwania migracji, rzadziej traktują o sposobach adaptowania się migrantów do społeczeństw przyjmujących i przyczynach ich ewentualnych powrotów. Rozwinęły się także koncepcje, które wskazują na efekty migracji zarówno z perspektywy samego migranta i jego rodziny, jak i kraju wysyłającego i docelowego. Niestety, nie są one idealnym odbiciem rzeczywistości, w niewystarczającym stopniu wyjaśniając przebieg, uwarunkowania czy typy migracji (choć typologia sama w sobie nie może być traktowana jako teoria⁸). Brakuje również całościowej teorii migracji, która w sposób kompleksowy obejmowałaby wszelkie aspekty dotyczące problematyki migracji. Wynika to przede wszystkim ze złożoności natury człowieka, który, wbrew powszechnie przyjmowanemu założeniu, nie zawsze zachowuje się jak *homo oeconomicus* (często świadomie), a na jego decyzje często mają wpływ nie tylko czynniki ekonomiczne, lecz także warunki, kultura, tradycja, atmosfera czy nawet klimat, w których się wychował. Dodatkowo sama migracja jest zjawiskiem skomplikowanym i wielowymiarowym, rozpatrywanym z różnych perspektyw badawczych: antropologii, demografii, ekonomii, geografii, historii, psychologii, socjologii, nauk politycznych.

⁶ D.S. Massey, J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino, J.E. Taylor, *Theories of international migration: A review and appraisal*, „Population and Development Review” 1993, tom 19, nr 3.

⁷ A. Bańka, *Mobilność międzynarodowa jako kryzys i zagrożenie tożsamości jednostki*, [w:] K. Popiołek, A. Bańka (red.), *Kryzysy, katastrofy, kataklizmy: w perspektywie psychologicznej*, SPiA, Poznań 2010.

⁸ A. Górny, P. Kaczmarczyk, *Uwarunkowania i mechanizmy migracji zarobkowych w świetle wybranych koncepcji teoretycznych*, „ISS Working Papers. Seria: Prace Migracyjne” 2003, nr 49.

Niemniej jednak, poznanie teoretycznych założeń koncepcji wypracowanych w ramach badań migracyjnych, zwłaszcza w konfrontacji ze statystyką przepływów ludności, może okazać się cenne dla lepszego zrozumienia natury migracji, a także wyjaśnienia zmian zachodzących w jej wielkościach, kierunkach i strukturze w wyniku „wstrząsu”, jakim niewątpliwie był kryzys 2008 r. Ponadto krytyczny przegląd literatury teoretycznej wraz z analizą danych pozwoli ocenić użyteczność poszczególnych teorii w wyjaśnianiu wpływu kryzysu na dynamikę i kierunki migracji.

Celem opracowania jest ustalenie skutków kryzysu 2008 r. dla kierunków i charakteru międzynarodowej migracji ludności. Punkt wyjścia niniejszej analizy stanowią rozważania na temat problemów związanych z pomiarem migracji. Następnie opracowanie zostało podzielone na dwie zasadnicze części. Pierwsza poświęcona jest wybranym, głównym teoriom migracji, ze szczególnym naciskiem na koncepcje ekonomiczne i socjologiczne, ponieważ często rozdzielanie tych dwóch perspektyw badawczych jest „sztucznym” zabiegiem. Druga zaś skoncentrowana jest na statystyce międzynarodowych przepływów migracyjnych, ich ewolucji przed i po 2008 r. Aby w lepszy sposób przedstawić obraz migracji po 2008 r., analiza danych dotyczących ruchów migracyjnych zostanie przeprowadzona osobno dla poszczególnych grup mobilnych osób, podzielonych głównie według kryterium poziomu edukacji/umiejętności, wieku oraz płci. Taki podział służy uwypukleniu różnic we wzorcach migracyjnych poszczególnych grup wyodrębnionych jednostek, które mogą w odmienny sposób reagować na kryzys. Szczególnie zasadne wydaje się poddanie osobnej analizie jednostek o najwyższym kapitale ludzkim, jednostek wyjątkowo kreatywnych, mających szczególny wkład w zmiany zachodzące na świecie, jako że tego typu jednostki, jak zauważył R. Florida⁹, mogą nie ulegać powszechnym wzorcom życia i nie muszą podążać ścieżkami wytyczonymi przez innych, w tym także mogą mieć odmienne ścieżki migracyjne. Niewątpliwie do takich osób można zaliczyć twórców wynalazków, którzy w niniejszym opracowaniu będą próbą reprezentatywną dla klasy kreatywnej.

Dane dotyczące migracji osób zaliczanych do jednego z trzech głównych poziomów edukacji czy do określonej grupy wiekowej, a także odnoszące się do migracji kobiet i mężczyzn zostaną zaczerpnięte głównie z zasobów wiedzy Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*The Organisation for Economic Co-operation and Development*, OECD) i Organizacji Narodów Zjednoczonych (*United Nations*, UN). Natomiast dane dotyczące zachowań migracyjnych wynalazców – szczególnie, wyjątkowo kreatywnej, grupy osób z osiągniętym trzecim poziomem edukacji – zostaną zaczerpnięte

⁹ R. Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010.

z opracowania Migueleza i Finka¹⁰ oraz – dla polskich wynalazców – z opracowania Wachowskiej¹¹, którzy identyfikują pochodzenie etniczne wynalazców na podstawie zgłoszeń patentowych dokonywanych w ramach procedury międzynarodowej, tzn. w ramach Układu o Współpracy Patentowej (*The Patent Cooperation Treaty*, PCT), administracyjnie obsługiwanych przez Światową Organizację Własności Intelektualnej (*World Intellectual Property Organization*, WIPO).

3.1. Trudności z pomiarem migracji

To, co w dużej mierze hamuje rozwój badań nad migracjami międzynarodowymi i utrudnia formułowanie wniosków, to brak kompletnych, w pełni odzwierciedlających rzeczywistość danych dotyczących wielkości i struktury migracji.

Przed wszystkim dane migracyjne są zbierane w różny sposób w poszczególnych krajach i przez konkretne instytucje. Najczęściej pochodzą ze spisów powszechnych, co niejednokrotnie skutkuje ich małą wiarygodnością (np. imigrant, który nabył już obywatelstwo kraju rezydencji, może zatajać to, że pochodzi z innego kraju). Oprócz niskiej wiarygodności, dane oparte na spisach powszechnych mają jeszcze inne ograniczenia. Po pierwsze, są nieporównywalne między poszczególnymi krajami, jako że część państw definiuje migrantów na bazie obywatelstwa, podczas gdy inne wykorzystują kryterium kraju urodzenia. Po drugie, są niekompletne, gdyż zazwyczaj zbierane są raz na parę lat i obejmują jedynie pojedynczy rok lub co najwyżej dwa lata. Po trzecie, skupiają się jedynie na ograniczonej liczbie państw przyjmujących migrantów. Są również mało szczegółowe, zwłaszcza jeśli chodzi o wykształcenie migrantów i wiązanie tego wykształcenia z innymi charakterystykami migracji. Wynika to głównie z faktu, że osiągnięcia edukacyjne rozbijane są jedynie na trzy poziomy, z czego zwłaszcza trzeci jest zbiorem osób znacząco różniących się od siebie, jeśli chodzi o umiejętności. Obejmuje bowiem osoby z tytułem magistra, stopniem doktora, doktora habilitowanego, profesorów, a także laureatów Nagrody Nobla.

W świetle powyższego, nie należy się przywiązywać do samych wielkości absolutnych odnoszących się np. do liczby migrantów, ile raczej należy śledzić pewne tendencje w kształtowaniu się tych wielkości. Ważne jest również aby w miarę możliwości sięgać po dane z jednego źródła, tak aby mogły być one w większym stopniu porównywalne.

¹⁰ E. Miguelez, C. Fink, *Measuring the international mobility of inventors: A new database*, „WIPO Working Paper” 2013, nr 8.

¹¹ M. Wachowska, *Kierunki poakcesyjnej emigracji polskich wynalazców*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2017, nr 49/2.

3.2. Międzynarodowa migracja ludności w świetle koncepcji teoretycznych

Pomimo bogatej literatury teoretycznej w obszarze migracji, powstałej głównie w ostatnich czasach, poszczególne teorie nie tworzą spójnej całości, a raczej stanowią odrębne, luźno powiązane ze sobą koncepcje. Dodatkowo, duża część teoretycznych ujęć, zwłaszcza tych wcześniejszych, traktuje o migracji w obrębie jednego państwa (np. z obszarów wiejskich do miejskich). Dopiero z czasem zaczęto większą wagę przywiązywać do migracji międzynarodowej (choć trzeba podkreślić, że wiele ustaleń dotyczących ruchów wewnętrznych można z powodzeniem przenieść na grunt przepływów między krajami).

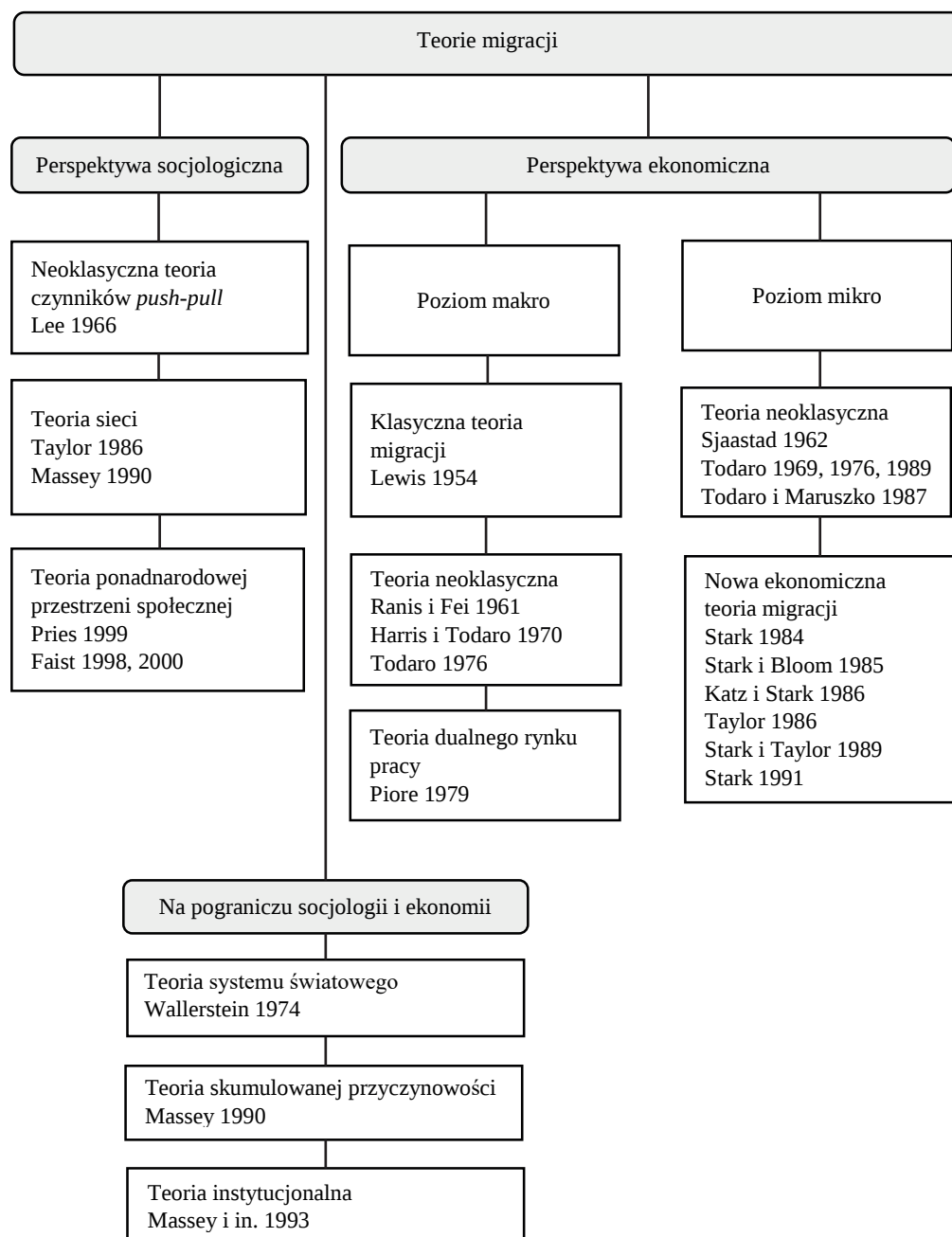
Trudno jest także dokonać klasyfikacji teorii według jakiś kryteriów, gdyż wiele spośród nich koncentruje się jednocześnie na różnych aspektach związanych z migracją. Dość powszechnie stosowany jest wprawdzie podział teorii na poszczególne perspektywy badawcze (rys. 1), jednak tego typu zabieg nie zawsze jest uzasadniony. *De facto*, stanowiska teoretyczne odnośnie do migracji prezentowane przez badaczy reprezentujących różne dyscypliny przenikają się wzajemnie, stanowiąc swoistą wypadkową rozważań ekonomicznych, socjologicznych, psychologicznych i innych. Stąd prezentowany w tym punkcie przegląd koncepcji będzie, co do zasady, dokonany w kolejności chronologicznej.

Za prekursora teorii migracji uważa się geografa Ravensteina, który już w XIX w. w tekście *The Laws of Migration* z 1885 oraz 1889 r. sformułował prawa rządzące migracjami wewnętrznymi w Zjednoczonym Królestwie, adaptowane w późniejszym czasie na grunt migracji międzynarodowej¹². Według niego: (1) migracja jest odwrotną funkcją odległości, (2) przebiega etapami w kierunku ośrodków o coraz wyższym poziomie rozwoju, (3) wywołuje równoważny przepływ odwrotny, (4) w większym stopniu dotyczy mieszkańców wsi, (5) w odniesieniu do migracji na krótkie odległości, dominującą grupę migrantów stanowią kobiety, a ponad to istotnym czynnikiem sprzyjającym migracji jest technologia, zaś kluczowym powodem, dla którego człowiek decyduje się na migrację, jest jego chęć poprawienia sobie bytu pod względem materialnym¹³.

¹² K. Jaskułowski, M. Pawlak, *Główne teorie migracji międzynarodowych: przegląd, krytyka, perspektywy*, „Sprawy Narodowościowe. Seria Nowa” 2016, nr 48.

¹³ A. Górny, P. Kaczmarczyk, *op. cit.*

Rysunek 1. Teorie migracji w socjologicznej i ekonomicznej perspektywie badawczej



Źródło: Opracowanie własne.

Prawa, za pomocą których Ravenstein opisał mobilność ludzi, *de facto* były aktualne jeszcze przez kolejnych kilkadziesiąt lat, aż do pojawienia się teorii Lee¹⁴.

¹⁴ E.S. Lee, *A theory of migration*, „Demography” 1966, tom 3, nr 1.

W międzyczasie pojawiały się wprawdzie różne koncepcje teoretyczne, jednak miały one raczej charakter „zbierania danych, a nie refleksji teoretycznej na temat mobilności”¹⁵. Jedną z ważniejszych prac opublikowanych w tym czasie, uważaną przez Arango wręcz za „prawdopodobnie najbardziej imponującą pracę, jaką napisano na temat migracji”¹⁶, a przez Priesa za „najbardziej udane studia socjologiczne na świecie”¹⁷, były rozważania teoretyczne Thomasa i Znanieckiego przedstawione w latach 1918–1920 w pięciu tomach *The Polish Peasant in Europe and America*. Ogólnie – na podstawie korespondencji rodzinnych, gazet, rejestrów sądowych i innych materiałów – w pracy opisywane i analizowane jest życie polskich rodzin pozostałych w Polsce oraz ich członków, którzy wyemigrowali do Stanów Zjednoczonych. Autorzy skupiają się głównie na socjologicznych skutkach, jakie niesie ze sobą migracja. Poruszają również wątki integracji polskich imigrantów ze Stanów Zjednoczonych ze społecznością amerykańską, wątpiąc jednocześnie, aby taki „polonijno-amerykański” mariaż mógł się udać. Dla Thomasa i Znanieckiego migracja międzynarodowa nie jest prostym pożegnaniem się ze społeczeństwem i kulturą kraju pochodzenia ani też prostym połączeniem z nowym społeczeństwem i z jego kulturą¹⁸. Jest raczej wyzwaniem społecznym prowadzącym do procesów społecznej dezorganizacji zarówno w kraju pochodzenia, jak i przeznaczenia. Thomas i Znaniecki podkreślają także, iż migracja nie musi oznaczać drogi w jednym kierunku, lecz może dochodzić do reemigracji oraz do powrotów do ojczystego kraju¹⁹. Choć napisane 100 lat temu, dzieło Thomasa i Znanieckiego nie traci na aktualności. Tak jak wtedy, tak i dzisiaj problemy asymilacji ludności napływowej ze społecznością lokalną pozostają w centrum dyskusji na temat skutków przyjmowania imigrantów.

Przed koncepcją Lee pojawiła się jeszcze jedna, zasługująca na uwagę teoria wyjaśniająca zjawisko migracji, sformułowana przez Lewisa w 1954 r.²⁰ Czerpiąc z dorobku Adama Smitha zakłada, że w warunkach gospodarki dualnej, rozwój nowoczesnego, z wyższymi dochodami sektora przyciąga migrantów z tradycyjnego sektora, w którym dochody są niskie²¹. Teoria Lewisa była jednakże przede wszystkim modelem rozwoju, w którym migracja jest jego zmienną objaśniającą.

¹⁵ A. Górny, P. Kaczmarczyk, *op. cit.*, s. 15.

¹⁶ J. Arango, *Explaining migration: a critical view*, „International Social Science Journal” 2000, tom 52, nr 165, s. 284.

¹⁷ L. Pries, Florian W. Znaniecki und William I. Thomas „*The Polish peasant in Europe and America*“. *Eine grundlegung der soziologie und der migrationsforschung*, [w:] J. Reuter, P. Mecheril (red.), *Schlüsselwerke der migrationsforschung*, Interkulturelle Studien, Springer Fachmedien, Wiesbaden 2015, s. 12.

¹⁸ *Ibidem*, s. 27.

¹⁹ *Ibidem*, s. 27–28.

²⁰ J. Arango, *op. cit.*

²¹ M. Kupiszewski, *Modelowanie dynamiki przemian ludności w warunkach wzrostu znaczenia migracji międzynarodowych*, „Prace Geograficzne PAN” 2002, nr 181, s. 118.

3.2.1. Neoklasyczne myślenie o migracji

Za pierwszą znaczącą teorię migracji uważana jest koncepcja „wypychania i przyciągania” (*push and pull*) wypracowana w ramach perspektywy socjologicznej przez Lee²². Lee skupił się na czynnikach ekonomicznych, związanych z obszarem pochodzenia i przeznaczenia oraz czynnikach osobistych i stojących po stronie państwa, które z jednej strony, skłaniają ludzi do opuszczenia dotychczasowego kraju zamieszkania (wypychają), z drugiej zaś stanowią zachętę do osiedlenia się w konkretnym kraju (przyciągają). Część z tych czynników, zdaniem Lee, wpływa niemal na wszystkich ludzi w jednakowy sposób, podczas gdy pozostałe oddziałują odmiennie na różne osoby. Ludzi można jednak pogrupować w pewne klasy, które będą reagować w podobny sposób na te same zbiory czynników. Niemniej jednak różnice między ludźmi powodują, że wszelkie formułowane tezy dotyczące migracji, zawsze będą swoistymi uogólnieniami, o czym – zdaniem Lee – należy pamiętać.

Główna myśl, jaka się wyłania spośród wszystkich nakreślonych przez Lee hipotez dotyczących wielkości migracji, kreacji jej strumieni i strumieni powrotnych to ta, że migracja napędzana jest przez wszelkiego rodzaju różnice zarówno między obszarami pochodzenia a przeznaczenia, jak i te występujące w ramach samego kraju macierzystego. Większość z tych różnic ma charakter ekonomiczny, ale jeśli nawet noszą znamiona różnic innego typu, to nieuchronnie prowadzą do dysproporcji ekonomicznych. Do tych różnic Lee zalicza przede wszystkim nierówności w dobrobycie (głównie płacach) między krajem wysyłającym a przyjmującym. Wyższe dochody w kraju przeznaczenia stanowią czynnik przyciągający, stąd większość migracji odbywa się od państw rozwijających się do rozwiniętych. Wielkość takich migracji zwiększa się również w czasie ekspansji gospodarczej, podczas której tworzone są nowe przedsiębiorstwa i gałęzie przemysłu, które wysysają siłę roboczą z rynku pracy, natomiast stare gałęzie przemysłu są zmuszone do rekrutowania pracowników z innych państw. Natomiast okres depresji, podczas której niektóre nowo powstałe przedsiębiorstwa przestają działać lub się rozwijać, skłania raczej do pozostania w kraju. Jeśli zaś chodzi o dysproporcje w dochodach między gospodarkami, to potęgowane są one przez postęp technologiczny, stąd wielkość i szybkość migracji w świetle teorii Lee, podobnie jak u Ravensteina, zależy od technologii.

Jedna z hipotez Lee mówi także o tym, że duża różnorodność ludzi (pod względem rasy, pochodzenia etnicznego, edukacji, dochodów) w obrębie kraju pochodzenia, prowadząc do sytuacji, w której status jednych grup ludności staje się wyższy niż pozostałych, stanowi czynnik wypychający dla tych ostatnich. Oznacza to, że im większe jest

²² E.S. Lee, *op. cit.*

zróżnicowanie ludności, które dodatkowo zwiększa się wraz z upływem czasu, tym bardziej wzrastają wielkość i tempo migracji.

Co istotne, zwłaszcza z perspektywy rozważań podjętych w tym rozdziale, zdaniem Lee, migracja osób wysoko wykształconych i niewykształconych zazwyczaj podyktowana jest innymi czynnikami. O ile migracja tych pierwszych jest głównie wynikiem pozytywnych czynników występujących w miejscu przeznaczenia (czynniki przyciągające), o tyle migracja osób niewykształconych lub „rozbitych życiowo” jest następstwem negatywnych czynników występujących w miejscu pochodzenia (czynniki wypychające). Jeśli tę obserwację Lee połączymy z jego kolejną hipotezą, w świetle której migracja powrotna jest mniej prawdopodobna w odniesieniu do tych mobilnych osób, w przypadku których główne czynniki inicjujące migrację miały charakter wypychający, doprowadzi nas to do ważnego stwierdzenia z punktu widzenia naszych rozważań. Mianowicie, iż w wyniku kryzysu 2008 r. do państw ojczystych w pierwszej kolejności (o ile w ogóle) powinny powracać najbardziej wykształcone jednostki.

Zdaniem Lee, nie tylko jednostki różniące się między sobą pod względem osiągniętego poziomu edukacji mogą mieć odmienne schematy migracyjne. Również osoby znajdujące się na innym etapie życia będą wykazywać inną skłonność do migracji. Szczególnie podatne na migracje będą osoby, które z etapu edukacji wchodzi w etap pracy, osoby rozwiedzione lub owdowiałe, lub te, które właśnie się pobierają.

Jednym z czynników odpowiedzialnych za wielkość migracji wskazanych przez Lee są również przeszkody pośrednie. Niektóre ograniczenia natury prawnej mogą skutecznie hamować przepływ ludności, zaś ich usunięcie (np. zburzenie muru berlińskiego) wzmaga ruch migracyjny. Występowanie tego typu przeszkód wyjaśnia między innymi selektywny charakter migracji. Jak stwierdza Lee, „migranci nie są przypadkową próbą ludności pochodzenia”²³, gdyż mają m.in. różne możliwości pokonywania przeszkód formalnych. Nie jest to z resztą jedyny powód, dla którego migracja jest selektywna. Wynika ona także z faktu, iż ludzie reagują w odmienny sposób na czynniki przyciągające i wypychające w kraju przeznaczenia i pochodzenia.

Lee zauważył również, że migranci podążają zazwyczaj szlakami przetartymi już przez swych poprzedników, wykorzystując te same korytarze migracji. Ta obserwacja tłumaczy niejako tworzenie się skupisk ludzi o tym samym pochodzeniu etnicznym w wybranych państwach docelowych.

W ujęciu makroekonomicznej teorii neoklasycznej zjawisko migracji jest objaśniane przez różnice w wielkościach popytu i podaży na pracę występujące między obszarami, co prowadzi do różnic w wysokościach płac między tymi obszarami. W miejscach, w których występuje relatywny niedobór pracowników, płace będą wysokie,

²³ *Ibidem*, s. 56.

natomiast na rynkach, na których występuje relatywny nadmiar siły roboczej, płace będą kształtować się na niskim poziomie²⁴. W takim ujęciu, migracja będzie przebiegać, co do zasady, z obszarów o niskich do wysokich wynagrodzeń, prowadząc jednocześnie do wyrównywania się płac²⁵, co ostatecznie będzie prowadzić do zaniku migracji²⁶. W myśl tej teorii, oczekuje się, że kapitał będzie przepływać w kierunku przeciwnym, czyli z rejonów, w których jest niedobór siły roboczej do rejonów o niższym poziomie rozwoju z deficytem kapitału, ale z wyższą stopą zwrotu z kapitału²⁷. Za kapitałem będzie podążać migracja osób wysoko wykwalifikowanych, które w krajach o niższym stopniu rozwoju, borykających się z niedoborem specjalistów, mogą liczyć na wyższe wynagrodzenia²⁸. Perspektywa neoklasyczna zakłada zatem, że migracja jest sposobem na optymalną alokację czynników produkcji z korzyścią zarówno dla kraju wysyłającego, jak i przyjmującego²⁹.

W świetle neoklasycznej mikroekonomicznej teorii Todaro migracja traktowana jest w kategorii inwestycji³⁰. Mobilna jednostka, podejmując decyzję o migracji samodzielnie, w sposób racjonalny stara się, aby jej zysk z tej inwestycji był jak największy. Będzie zatem brać pod uwagę różne możliwe lokalizacje wraz z ich rynkami pracy i ostatecznie wybierze tę, która zmaksymalizuje „oczekiwany” zysk z migracji³¹. W swoim rachunku zysków i strat będzie przy tym uwzględniać nie tylko kształtowanie się wysokości stawek płac w branej pod uwagę nowej lokalizacji, ale także poziom bezrobocia tej lokalizacji, materialne i niematerialne koszty związane z ruchem, czy też konieczność podniesienia kwalifikacji. W przeciwieństwie do poprzednich ujęć teoretycznych, w których mobilna jednostka brała pod uwagę jedynie różnice w dochodach między obszarem pochodzenia a przeznaczenia, podążając w kierunku miejsc oferujących wyższe dochody, w koncepcji Todaro migrant musi w swoim procesie decyzyjnym uwzględnić chociażby fakt, że po wejściu na nowy rynek pracy, stanie się bezrobotny. W teorii Todaro szczególnego znaczenia nabiera zatem sformułowanie „oczekiwany” czy też „przewidywany” zysk, który niejako uwzględnia prawdopodobieństwo i ryzyko

²⁴ D.S. Massey, *The social and economic origins of immigration*, „The Annals of the American Academy of Political and Social Science” 1990, tom 510, s. 64.

²⁵ W. Janicki, *Przegląd teorii migracji ludności*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia” 2007, tom LXII, nr 14, s. 3–4; J. Hagen-Zanker, *Why do people migrate? A review of the theoretical literature*, „MPRA Paper” 2008, nr 28197, s. 6.

²⁶ J. Arango, *op. cit.*

²⁷ H. De Haas, *Migration and development: a theoretical perspective*, „International Migration Review” 2010, tom 44, nr 1.

²⁸ W. Janicki, *op. cit.*

²⁹ H. De Haas, *op. cit.*

³⁰ M.P. Todaro, *A model of labour migration and urban unemployment in less developed countries*, „American Economic Review” 1969, tom 59, nr 1.

³¹ *Idem*, *Internal migration in developing countries: a survey*, [w:] R.A. Easterlin (red.), *Population and economic change in developing countries*, University of Chicago Press, Chicago 1980.

bezrobocia przez znaczny czas w odniesieniu do różnicy w dochodach między miejscem pochodzenia i przeznaczenia³².

Do rozważań Todaro z 1969 r.³³ nawiązuje koncepcja Harrisa i Todaro³⁴, którzy do analizy migracji z obszarów wiejskich do miejskich włączyli również politykę państwa. W ich modelu migrant nadal uwzględnia ryzyko stania się bezrobotnym w nowej lokalizacji, jednak w wyniku działań państwa (polegających np. na ustalaniu płac minimalnych czy subsydiowaniu płac), może mimo to zdecydować się na migrację i będzie to wybór racjonalny.

W ramach nurtu neoklasycznego powstało także wiele innych teorii zarówno na poziomie mikro³⁵, jak i makro³⁶. Niezależnie jednak od poziomu agregacji, wszystkie *de facto* upatrywały źródeł migracji w różnicach w stawkach płac między miejscami pochodzenia i przeznaczenia, a samą migrację jako prowadzącą do wyrównywania się płac między tymi miejscami, za co z resztą autorzy neoklasycznych teorii (podobnie jak neoklasycznych teorii handlu zagranicznego) spotkali się z szeroką krytyką. Trudno bowiem pogodzić teorie, w myśl których na skutek wyrównywania się płac między miejscem pochodzenia i przeznaczenia dochodzi do zaniku migracji, z faktem, że ludzie wciąż się przemieszczają i że ten ruch nabiera na sile.

Fala krytyki wobec neoklasycznego sposobu wyjaśniania migracji pojawiła się głównie na skutek zmian zachodzących na świecie prowadzących do głębokich przeobrażeń w charakterze i cechach migracji międzynarodowych, przez co rzeczywistość w coraz mniejszym stopniu wpisywała się w ramy teoretyczne nakreślone przez neoklasyków. Przede wszystkim stawiano pytanie, dlaczego tak mało osób decyduje się na migrację, biorąc pod uwagę wielkość różnic w dochodach, płacach i poziomach dobrobytu istniejących między krajami³⁷. Gdyby nierówności ekonomiczne były najważniejsze, jak to sugeruje teoria neoklasyczna, to liczba migrantów międzynarodowych powinna być zdecydowanie większa. Teoria neoklasyczna w pełni nie wyjaśnia także, dlaczego jedne kraje w większym, a drugie w mniejszym doświadczają zjawiska odpływu ludności, choć są strukturalnie podobne, a także dlaczego podobne kraje otrzymujące różnią

³² *Ibidem*, s. 367.

³³ M.P. Todaro, *A model of labour migration*...

³⁴ J.R. Harris, M.P. Todaro, *Migration, unemployment and development: A two-sector analysis*, „American Economic Review” 1970, tom 60, nr 1.

³⁵ L.A. Sjaastad, *The costs and returns of human migration*, „Journal of Political Economy” 1962, tom 70, nr 5, s. 80–93; M.P. Todaro, *Internal migration in developing countries*, International Labour Office, Geneva 1976; M.P. Todaro, *Economic development in third world*, Longman, 1985; M.P. Todaro, L. Maruszko, *Illegal migration and US immigration reform: a conceptual framework*, „Population and Development Review” 1987, tom 13, nr 1, s. 101–114.

³⁶ J.C.H. Fei, G. Ranis, *A Theory of Economic Development*. „The American Economic Review” 1961, nr 51, 533–565; M.P. Todaro, *Internal migration in developing countries*...

³⁷ J. Arango, *op. cit.*, s. 286.

się pod względem stopy imigracji³⁸. Twórcy neoklasycznych koncepcji byli także krytykowani za to, że za mało uwagi poświęcają zależności między migracją a polityką, która zaczyna odgrywać coraz większą, o ile nie decydującą, rolę w kształtowaniu międzynarodowej mobilności przestrzennej³⁹. Za pewien mankament u neoklasyków uważa się również włączanie do analizy czynników niemierzalnych, takich jak uwarunkowania kulturowe, które nie pozwalają na weryfikację stawianych hipotez.

Pewną odpowiedzią na niektóre niedoskonałości teorii neoklasycznej i jej rozwinięciem była nowa ekonomiczna teoria migracji, w myśl której nie podważa się wprowadzenia faktu, że różnice w wynagrodzeniach są ważną motywacją do przemieszczania się, jednak nie są one ani koniecznym, ani wystarczającym warunkiem migracji⁴⁰.

3.2.2. Nowa ekonomiczna teoria migracji

Nową ekonomiczną teorię migracji tworzą różne koncepcje, mniej lub bardziej ze sobą zintegrowane. Wiodącą rolę w jej rozwoju odegrał Oded Stark, niemiecki ekonomista, obecnie także profesor w Uniwersytecie Warszawskim.

To, co łączy nową ekonomiczną teorię migracji z neoklasyczną teorią migracji, to założenie, że człowiek dokonuje racjonalnych wyborów ekonomicznych i dąży do maksymalizacji użyteczności. W przeciwieństwie jednak do koncepcji neoklasycznych, podmiotem decyzyjnym nie jest pojedyncza jednostka, lecz rodzina lub gospodarstwo domowe. Decyzje o opuszczeniu dotychczasowego miejsca pobytu nie są więc podejmowane na poziomie indywidualnym, lecz są niejako strategią rodzinną⁴¹.

Inaczej niż w teorii neoklasycznej jest także rozumiane dążenie do maksymalizacji użyteczności. W nowej ekonomicznej teorii migracji gospodarstwa domowe nie tyle dążą do maksymalizacji dochodów, ile do ich dywersyfikacji w celu zminimalizowania ryzyka, np. bezrobocia czy utraty dochodów⁴², wynikającego z niedoskonałości rynku kredytowego czy ubezpieczeniowego w krajach wysyłających. Ryzyko ubezpieczeniowe dotyczy zwłaszcza jednostek z państw słabo rozwiniętych, w których instytucje ubezpieczeniowe „są albo nieobecne, albo działają w sposób niedoskonały lub też nie są dostępne dla wszystkich”⁴³. Gospodarstwa domowe, zwłaszcza z takich państw, bronią się przed tym ryzykiem przez inwestycję w migrację jednego z członków rodziny.

³⁸ *Ibidem*.

³⁹ *Ibidem*, s. 286–287; M. Kupiszewski, *op. cit.*, s. 119.

⁴⁰ D.S. Massey, *Social structure, household strategies, and the cumulative causation of migration*, „Population Index” 1990, tom 56, s. 65.

⁴¹ H. De Haas, *op. cit.*, s. 210; J. Arango, *op. cit.*; E. Katz, O. Stark, *Labor migration and risk aversion in less developed countries*, „Journal of Labor Economics” 1986, tom 4, nr 1, s. 136; O. Stark, D.E. Bloom, *The new economics of labor migration*, „American Economic Review” 1985, tom 75, nr 2, s. 175.

⁴² O. Stark, D.E. Bloom, *op. cit.*, s. 174–175.

⁴³ A. Górny, P. Kaczmarczyk, *op. cit.*, s. 59.

W przeciwieństwie do teorii neoklasycznej jedna z koncepcji wypracowanych w ramach nowej ekonomicznej teorii migracji zwraca uwagę na fakt, że to nie tyle wielkość dochodu, co jego podział jest kluczowy w wyjaśnianiu migracji. Stark zaobserwował, że wskaźnik migracji między obszarem wiejskim a miastem nie jest wcale wyższy dla najuboższych obszarów wiejskich, lecz dla tych, w których podział dochodu jest w większym stopniu nierówny⁴⁴. Obserwacja ta doprowadziła go do włączenia do swoich rozważań koncepcji deprywacji, u podstaw której leży założenie, że porównania wewnątrzgrupowe wpływają na postrzeganie rzeczywistości, zachęty do działania, ocenę sytuacji i zachowania jednostek⁴⁵. Stąd decyzja o migracji jest podyktowana nie tyle chęcią zwiększenia dochodu w ujęciu bezwzględnym, ile chęcią poprawienia swojej pozycji pod względem dochodów na tle innych, z tej samej grupy odniesienia, np. wsi. To spostrzeżenie zostało wsparte dowodami empirycznymi pochodzącymi z wiejskich gospodarstw rolnych z Meksyku, dla których względne ubóstwo odgrywało istotną rolę w wyjaśnianiu migracji do Stanów Zjednoczonych (o ile nie było poniżej poziomu uniemożliwiającego – ze względu na koszty – podjęcie migracji)⁴⁶. Niezależnie jednak od początkowego względnego ubóstwa, gospodarstwa domowe będą wysyłać swych członków do tych miejsc przeznaczenia, w których zwrot z kapitału ludzkiego będzie największy⁴⁷.

W nowej ekonomicznej teorii migracji zwraca się uwagę także na pewne pozytywne skutki, jakie może nieść ze sobą migracja. Oprócz minimalizacji ryzyka, może się ona przyczynić do wzrostu dochodów gospodarstw domowych przez przekazy pieniężne dokonywane przez emigrantów.

3.2.3. Teoria systemu światowego

Teoria systemu światowego Wallersteina z 1974 r., bardziej niż teorią migracji poszukującą jej przyczyn, jest koncepcją, w której migracja utrwała i wzmacnia różnice w dobrobycie występujące między krajami oraz dominację państw wysoko rozwiniętych w gospodarce światowej. Powodem, dla którego dochodzi do ruchów ludności z biednych do bogatych gospodarek, jest bowiem ciągłe dążenie tych drugich do bogacenia się⁴⁸, *de facto* nadmierna chciwość.

Teoria Wallersteina czerpie głównie z dorobku naukowego teorii zależności, rozwiniętej i spopularyzowanej w latach 60. XX w. przez grupę latynoamerykańskich

⁴⁴ O. Stark, *Rural-to urban migration in LDCs: a relative deprivation approach*, „Economic Development and Cultural Change” 1984, tom 32, nr 3.

⁴⁵ O. Stark, J.E. Taylor, *Relative deprivation and international migration*, „Demography” 1989, tom 26, nr 1.

⁴⁶ *Ibidem*.

⁴⁷ O. Stark, E.J. Taylor, *Migration incentives migration types: the role of relative deprivation*, „The Economic Journal” 1991, tom 101, nr 408.

⁴⁸ W. Janicki, *op. cit.*, s. 7.

ekonomistów i socjologów⁴⁹. W myśl tej teorii światowy system gospodarczy tworzą państwa przemysłowe (centrum) oraz rolnicze (peryferie), połączone nierównomiernymi i asymetrycznymi stosunkami, przez co rozwój tych pierwszych opiera się na wykorzystaniu tych drugich. Propagatorzy teorii zależności odrzucają też tezę, jakoby kraje nierozwinięte przechodziły przez te same etapy rozwoju co kraje rozwinięte, i w związku z tym, aby mogły dogonić państwa rozwinięte podążając ich schematami rozwoju.

Oprócz teorii zależności, źródłem inspiracji Wallersteina była idea wyznawana przez historyków skupionych wokół francuskiego czasopisma *Annales*, głosząca, aby nie zawężać perspektyw badawczych jedynie do jednej dyscypliny, lecz aby do rozważań naukowych włączać również odkrycia innych dyscyplin⁵⁰. Różnorodność podejść pozwala bowiem lepiej odzwierciedlić rzeczywistość.

W świetle teorii systemu światowego świat składa się z centrum, semiperyferii (półperyferii) i peryferii, połączonych ze sobą handlem międzynarodowym, a także z obszaru zewnętrznego, który nie jest włączony do systemu światowego. W krajach należących do centrum skoncentrowane są zasoby światowego kapitału, charakteryzując się one wysokim poziomem dobrobytu mierzonym dochodem narodowym *per capita*, a także mogą poszczycić się wysoką wydajnością czynników produkcji. Kraje należące do peryferii są z jednej strony uzależnione od państw centrum, z drugiej są przez nie eksploatowane, stanowiąc źródło surowców, niskoprzetworzonych produktów i taniej siły roboczej. Kraje należące do semiperyferii są wprawdzie eksploatowane przez kraje centrum, ale jednocześnie same eksploatują kraje peryferii.

O ile jednak w przeszłości kraje centrum dokonywały eksploatacji państw peryferyjnych w reżimie kolonialnym, to obecnie – przy udziale korporacji wielonarodowych i ich bezpośrednich inwestycji zagranicznych – robią to w reżimie neokolonialnym⁵¹. Państwa centrum, niejako zawłaszczając surowce i dobra nisko przetworzone państw peryferyjnych oraz przenosząc tam produkcję w celu eksploatacji taniej siły roboczej, wprowadzają zakłócenia na rynku rolniczych państw peryferyjnych. W efekcie, gospodarstwa rolne z państw peryferyjnych są zmuszone do zmodernizowania swojej produkcji i do konsolidacji gruntów, aby móc skutecznie konkurować na globalnych rynkach towarowych. W takim świecie nie ma miejsca dla małych, tradycyjnych gospodarstw rolnych, które przegrywając walkę konkurencyjną z wielkopowierzchniowymi, zmodernizowanymi gospodarstwami, uwalniają jednocześnie siłę roboczą. Nadwyżki pracowników są zmuszone do przeprowadzenia się do miast. Ze względu jednak na to, iż

⁴⁹ G. Ziewiec, *Wallersteina i Fukuyamy prognozy systemu kapitalistycznego*, „Gospodarka Narodowa” 2009, nr 1–2, s. 29.

⁵⁰ *Ibidem*, s. 35–36.

⁵¹ D.S. Massey, J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino, J.E. Taylor, *op. cit.*, s. 444–448; J. Arango, *op. cit.*

przemysł w krajach peryferyjnych znajduje się w fazie embrionalnej, ostatecznie robotnicy rolni migrują do państw centrum.

W teorii systemu światowego zwracana jest również uwaga na to, że migracja z krajów peryferyjnych do państw centrum przebiega tymi samymi kanałami, które zostały otwarte dzięki eksploatacji handlowej, i że zazwyczaj są to kanały z czasów kolonialnych. Oznacza to, że jednostki częściej migrują między krajami, które w przeszłości powiązane były więzami kolonialnymi.

Można zatem stwierdzić, że w świetle teorii Wallersteina migracja ludności pochodzącej z najuboższych państw świata jest procesem wymuszonym przez kraje wysoko rozwinięte i ich korporacje wielonarodowe, które – kierując się pragnieniem osiągania coraz to wyższych poziomów zysku – „wyzyskują” państwa peryferyjne. Jest też wynikiem „braku poszanowania” dla tradycyjnego sposobu funkcjonowania słabo rozwiniętych, rolniczych państw, w przypadku których inwestycje w maszyny, ulepszone nasiona itp. oznaczają znaczne oszczędności siły roboczej, dla której również nie ma miejsca w raczkującym przemyśle w miastach. Migracja międzynarodowa jest w tych uwarunkowaniach niewiele znaczącym procesem, służącym jedynie utrwalaniu dominacji państw wysoko rozwiniętych.

Stanowisko Wallersteina zaprezentowane w teorii systemu światowego nie odbiegało znacząco od innych, głoszonych w latach 60. i 70. XX w. Można powiedzieć, że powyższa teoria odzwierciedlała niejako ówczesne powszechnie pesymistyczne poglądy na temat migracji i jej skutków dla państw rozwijających się.

3.2.4. Teoria dualnego rynku pracy

Teoria dualnego rynku pracy Piore’a, której główne tezy zostały zaprezentowane w książce z 1979 r. *Birds of passage: Migrant labor and industrial societies*, bardziej niż na wyjaśnianiu zjawiska migracji, skupia się na jednej przyczynie jej występowania – popycie zgłaszany przez gospodarki wysoko rozwinięte na pracę zagraniczną – a dokładniej, próbuje tłumaczyć, z czego ten popyt wynika. Jako teoria wyjaśniająca przyczyny migracji jest zatem daleka od doskonałości, jako że całkowicie wyklucza czynniki „wypychające” odpowiedzialne za ruch ludności, uznając jednocześnie popyt na pracowników z zagranicy za jedyną zmienną objaśniającą międzynarodową migrację⁵². Podobnie jak wiele innych, teoria Piore’a nie pozwala również na rozstrzygnięcie kwestii, dlaczego różne gospodarki o podobnej strukturze ekonomicznej doświadczają innych wskaźników migracji⁵³.

⁵² J. Arango, *op. cit.*

⁵³ *Ibidem.*

Według Piore'a jest kilka powodów występowania popytu na pracowników z zagranicy zgłaszanego przez gospodarki wysoko rozwinięte. Przede wszystkim rynek pracy tych państw jest podzielony na dwa sektory: pierwotny i wtórny. Sektor pierwotny charakteryzuje się wysokimi zarobkami, atrakcyjnymi warunkami pracy i bezpieczeństwem zatrudnienia, stąd też miejsca pracy w tym sektorze są w większości zajęte przez lokalną ludność. Sektor wtórny zaś, jako że oferuje niskie wynagrodzenia, niestabilność zatrudnienia, mało prestiżowe, poniżające, często niebezpieczne zajęcia wymagające z reguły niewielkich kwalifikacji, z oczywistych względów jest omijany przez tubylców. Luki na rynku pracy są natomiast wypełniane przez imigrantów pochodzących ze słabiej rozwiniętych państw.

Jednym z zasadniczych pytań jest jednak, „dlaczego problemu niechęci miejscowych pracowników do zajmowania mało atrakcyjnych miejsc pracy nie można rozwiązać za pomocą standardowych mechanizmów rynku, tj. poprzez podniesienie płac związanych z takimi miejscami pracy”⁵⁴. Według Piore'a jest to niemożliwe, gdyż wówczas podniesieniu stawek płac w najniższej szeregach zawodach musiałby towarzyszyć wzrost wynagrodzeń także na wyższych szczeblach szeregowania, tak aby hierarchia zawodowa została niezachwiana⁵⁵.

Kolejnym nurtującym pytaniem jest, dlaczego pracownicy ze słabiej rozwiniętych państw godzą się na podjęcie pracy w zawodach, które nie cieszą się zainteresowaniem u miejscowej ludności. Odpowiedź, której udziela Piore, wydaje się dość oczywista. Po pierwsze, dochody uzyskane w kraju wysoko rozwiniętym są zwykle wyższe niż w krajach słabiej rozwiniętych, z których pochodzą imigranci. Po drugie, dla imigrantów wszelkim punktem odniesienia są warunki kraju pochodzenia. Z tego punktu widzenia, migracja jest swego rodzaju „awansem społecznym” kojarzonym z prestiżem, co rekompensuje migrantom niski status ich pracy wykonywanej na obczyźnie.

Piore zastanawia się również, dlaczego popyt na nisko kwalifikowane zajęcia w krajach wysoko rozwiniętych nie może być zaspokojony przez kobiety i młodzież pochodzącą z tych państw, tradycyjnie zajmujących drugorzędną pozycję na rynku pracy. Ze współczesnej perspektywy odpowiedź i na to pytanie wydaje się dość oczywista. Wraz ze zmianami zachodzącymi na świecie zmieniała się również pozycja kobiet, które stały się autonomiczne i w większym stopniu ukierunkowane na karierę. Natomiast zmiany demograficzne (mniej urodzeń w krajach wysoko rozwiniętych) oraz wydłużające się okresy edukacji spowodowały mniejsze możliwości w zakresie wykorzystania młodzieży.

⁵⁴ *Ibidem*.

⁵⁵ *Ibidem*.

3.2.5. Teoria sieci w migracjach międzynarodowych

Wprawdzie samo pojęcie sieci w odniesieniu do migrantów pojawiło się już w rozważaniach Thomasa i Znanieckiego, jednak dopiero pod koniec lat 80. XX w. zaczęło odgrywać kluczową rolę w wyjaśnianiu migracji. Najogólniej, przez sieć społeczną rozumie się zbiór powiązań społecznych między ludźmi, natomiast zbiory więzi międzyludzkich łączących migrantów lub byłych migrantów z rodziną, przyjaciółmi lub rodzinami pozostającymi w kraju pochodzenia, a także łączących samych migrantów o tym samym pochodzeniu etnicznym w różnych krajach przeznaczenia tworzą migracyjne sieci społeczne.

W świetle powyższej teorii, na którą składają się rozważania i koncepcje wielu badaczy, więzi społeczne między migrantami a ich krajem pochodzenia zwiększają prawdopodobieństwo podjęcia decyzji o migracji osób do tej pory niemobilnych z kraju ojczystego tychże migrantów. Wynika to z faktu, że sieci migrantów zmniejszają koszty (bezpośrednie koszty finansowe związane z wyjazdem, koszty wyszukiwania poniesione w celu znalezienia pracy, psychiczne koszty pozostawienia znanego środowiska i przejścia do nieznanego otoczenia) i ryzyko związane z migracją oraz zwiększają przewidywane zwroty netto z migracji⁵⁶. Migranci, którzy dopiero przecierają szlaki i są pierwszymi, którzy osiedlają się w określonym państwie docelowym, nie mogą czerpać korzyści z więzi społecznych i muszą cały proces związany ze zmianą otoczenia organizować we własnym zakresie. W przeciwieństwie do nich kolejni migranci mają już ułatwione zadanie. Nie tylko dysponują wieloma użytecznymi informacjami o rzeczywistych warunkach życia w nowym miejscu, ale również mogą liczyć na pomoc krewnych czy przyjaciół, którzy wcześniej wyemigrowali, w początkowej adaptacji, znalezieniu pracy, mieszkania czy załatwieniu innych formalności.

Nie bez znaczenia dla tych kolejnych migrantów jest także fakt, że w ich nowej lokalizacji będą osoby im znane lub o tym samym pochodzeniu etnicznym, przez co migracja (przynajmniej w początkowym okresie) nie musi oznaczać osamotnienia czy wyizolowania. To również nie jest bez znaczenia dla indywidualnych decyzji migracyjnych. Ta sama sieć, która pozwala poczuć się pewniej na obczyźnie, zapewnia również możliwości utrzymywania kontaktu z rodzimą kulturą i bliskimi, którzy pozostali w kraju macierzystym, co niewątpliwie jest ważne z punktu widzenia łagodzenia skutków rozłąki⁵⁷. Niestety, w dłuższej perspektywie, im silniejsze są więzi migrantów z ich krajem pochodzenia i innymi migrantami o tym samym pochodzeniu etnicznym, tym mniejsza jest skłonność migrantów do asymilacji ze społecznością lokalną i tym większe

⁵⁶ D.S. Massey, *The social and economic...*, s. 69; D.S. Massey, J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino, J.E. Taylor, *op. cit.*

⁵⁷ A. Górny, P. Kaczmarczyk, *op. cit.*, s. 64.

jest prawdopodobieństwo, że migranci będą tworzyć odrębne grupy mniejszościowe. W oczywisty sposób taka sytuacja może rodzić konflikty między migrantami a społeczeństwem kraju ich przyjmującego. Im silniejsze i bardziej rozbudowane są sieci społeczne, tym również mniejsza motywacja migrantów do nabywania umiejętności językowych, które w dłuższej perspektywie są niezbędne do rozwoju zawodowego. Dotyczy to migrantów z niskimi kwalifikacjami, którzy w obcym kraju wykonują zajęcia fizyczne, niewymagające kontaktu z ludźmi (zwłaszcza klientami).

W miarę, jak zwiększa się liczba imigrantów o określonym pochodzeniu etnicznym w określonym państwie docelowym, a wraz z nią rozrasta się sieć łącząca migrantów i jednostki z ich rodzimych państw, dochodzi do kolejnych przypadków migracji, a następnie ponownie do rozszerzenia sieci itd. Można zatem powiedzieć, iż jest to proces mnożnikowy⁵⁸. Dodatkowo rozrastanie się sieci, a wraz z nią powiększanie się rozmiarów migracji, sprawia, że migracja staje się mniej selektywna i bardziej reprezentatywna dla kraju wysyłającego⁵⁹. Jednak rozrastanie się sieci nie jest procesem, który może trwać wiecznie. W pewnym momencie następuje punkt nasycenia, w którym wszyscy zainteresowani mogą bez trudności migrować. Od tego momentu dynamika migracji zaczyna spowalniać⁶⁰.

Więzi społeczne łączące migrantów z ich krajem pochodzenia mogą być również ważne z perspektywy gospodarki wysyłającej. Migranci mogą bowiem stanowić cenne źródło informacji zwrotnej i mieć swój wkład w kreację wiedzy w swym rodzimym kraju⁶¹. Dotyczy to zwłaszcza wysokiej klasy specjalistów, inżynierów czy naukowców. Jeśli pochodzą oni z państw rozwijających się czy słabo rozwiniętych, to mogą w ten sposób rekompensować im utratę cennego kapitału ludzkiego, a wraz z nim wiedzy i umiejętności.

Chociaż sam fakt występowania więzi międzyludzkich, w tym także między migrantami a ich ojczystym krajem, oraz ich znaczenie dla funkcjonowania człowieka jest niezaprzeczalny, to jednak siła i charakter tych więzi mogą być różne w zależności od pochodzenia etnicznego. Stąd też ich rola w promowaniu, utrwalaniu i skutkach migracji może być odmienna w zależności od poszczególnych grup narodowościowych i ich państw pochodzenia.

⁵⁸ J. Arango, *op. cit.*

⁵⁹ D.S. Massey, J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino, J.E. Taylor, *op. cit.*

⁶⁰ J. Arango, *op. cit.*

⁶¹ A. Agrawal, I. Cockburn, J. McHale, *Gone but not forgotten: Labor flows, knowledge spillovers, and enduring social capital*, „NBER Working Paper Series” 2003, nr 9950; A.L. Saxenian, *From brain drain to brain circulation: Transnational communities and regional upgrading in India and China*, „Studies in Comparative International Development” 2005, tom 40, nr 2; W.R. Kerr, *Ethnic scientific communities and international technology diffusion*, „The Review of Economics and Statistics” 2008, tom 90, nr 3.

3.2.6. Teoria instytucjonalna

U podstaw koncepcji instytucjonalnej, zaproponowanej przez Massey'a i in.⁶², leży przekonanie, że liczba migrantów zainteresowanych „wejściem” do bogatych państw jest zdecydowanie większa niż liczba imigrantów, którą chcą przyjąć te państwa. Ta sytuacja nierównowagi i bariery tworzone przez bogate państwa – zdaniem Massey'a i in. – prowadzą do pojawienia się różnych instytucji, zarówno prywatnych, jak i tzw. wolontariatów, które pomagają migrantom pokonać te przeszkody. W ten sposób dochodzi do powstania czarnego rynku migracji. Ze względu na to, że taka sytuacja stwarza warunki do wyzysku imigrantów, powstają również organizacje humanitarne zajmujące się egzekwowaniem praw człowieka.

Organizacje, które są nastawione na zysk, prowadzą nielegalny przemysł przez granice, pośredniczą w zawieraniu umów o pracę między pracodawcami a migrantami, pomagają w uzyskaniu nielegalnych dokumentów i wiz, organizują małżeństwa między migrantami a legalnymi rezydentami lub obywatelami kraju przeznaczenia czy też pomagają w uzyskaniu kredytu. Organizacje humanitarne natomiast świadczą migrantom usługi doradcze i prawne oraz pomagają w uzyskaniu wsparcia socjalnego i w znalezieniu schronienia. Z czasem wszystkie te instytucje są wśród migrantów powszechnie znane, przez co stają się bardziej stabilne i jednocześnie stanowią niejako zachętę dla kolejnych migrantów do pokonywania barier w dostaniu się do bogatego kraju.

W świetle powyższej koncepcji to instytucje – najczęściej motywowane chęcią otrzymania zysku – wspierają i promują międzynarodowy ruch ludności, przez co kontrola przepływów migracyjnych staje się coraz trudniejsza, a polityka ograniczania imigracji mniej skuteczna.

3.2.7. Koncepcja skumulowanej przyczynowości

Samą zależność wzajemnie napędzających się zdarzeń po raz pierwszy wykorzystał Myrdal do wyjaśnienia przyczyn rozwoju, a raczej „niedorozwoju” państw. Wskazany przez niego mechanizm nawzajem nakręcających się dwóch zjawisk: migracji z państw słabo rozwiniętych i ubóstwa tych państw, stał się podstawą do sformułowania przez niego w 1957 r. teorii skumulowanej przyczynowości⁶³. Teoria Myrdala opierała się na przekonaniu, podobnie jak teoria Wallersteina, że migracja siły roboczej z państw słabo rozwiniętych jest „ucieczką od nędzy” wymuszoną przez ekspansję kapitalistycznych państw tzw. centrum, w wyniku której problem ubóstwa w krajach peryferyjnych się pogłębia⁶⁴. Emigruje bowiem najsilniejsza, z największą energią witalną i najbardziej

⁶² D.S. Massey, J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino, J.E. Taylor, *op. cit.*

⁶³ H. De Haas, *op. cit.*

⁶⁴ *Ibidem.*

wykształcona część populacji, co prowadzi do zmniejszania się, i tak już skąpych, zasobów wykwalifikowanej siły roboczej w tych krajach. Wychodząc z takich założeń, Myrdal stwierdził, że migracja pociąga za sobą ubóstwo, które stanowi zachętę do dalszej migracji, w wyniku której kraj wysyłający jeszcze bardziej ubożeje itd. Jest to tzw. nakręcająca się spirala migracja – ubóstwo.

Teoria Myrdala była jednak koncepcją opracowaną głównie w ramach teorii rozwoju. Samą ideę nawzajem nakręcających się zjawisk wykorzystał w późniejszym okresie Massey do wyjaśnienia przyczyn utrwalania się migracji⁶⁵.

Teoria skumulowanej przyczynowości Massey⁶⁶, w świetle której każdy akt migracji – przez zmianę kontekstu społecznego, w którym podejmowane są decyzje migracyjne – pociąga za sobą kolejne ruchy migracyjne⁶⁷, jest *de facto* połączeniem dorobku wcześniejszych wybranych teorii migracji w jedną spójną całość. Ze wszystkich społeczno-ekonomicznych przyczyn migracji wskazanych we wcześniejszych koncepcjach teoretycznych Massey wybrał te, które wpływają na migrację w sposób wywołujący sprzężenie zwrotne, aby wykazać, że w określonych warunkach, głównym mechanizmem napędzającym przepływy migracyjne są – same przepływy migracyjne.

W teorii skumulowanej przyczynowości Massey wskazuje na kilka przyczyn pojawienia się wtórnej migracji⁶⁸. Pierwszą z nich jest pogłębienie się różnic w dochodach między migrantami a niemigrantami, będących konsekwencją migracji członków rodzin chcących poprawić swoją pozycję pod względem dochodów na tle innych gospodarstw domowych. Relatywny poziom życia rodzin, które wysyłają swoich krewnych za granicę w celach zarobkowych, wprawdzie poprawia się, ale jednocześnie wzrasta poziom względnego ubóstwa niemigrujących rodzin, co skłania te ostatnie do migracji. Kolejne migracje pociągają za sobą dalsze dysproporcje w dochodach i subiektywne poczucie ubóstwa niemobilnych jednostek, co stwarza jeszcze większą presję, aby wyjeżdżać za granicę itd.

Drugą przyczyną jest spadek podaży ziemi rolnej, wynikający z zakupów gruntów dokonywanych przez reemigrantów. Dzięki wyższym zarobkom za granicą, migranci mają możliwość zakupu ziemi, przy czym traktują ją jako lokatę kapitału, a nie jako inwestycję produkcyjną. To sprawia, że małorolni chłopci są zmuszeni do migracji w poszukiwaniu źródeł dochodów. Im więcej jest jednak migrantów, tym więcej jest osób mogących pozwolić sobie na zakup gruntów i tym większa jest presja na kolejne wyjazdy migracyjne⁶⁹.

⁶⁵ D.S. Massey, J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino, J.E. Taylor, *op. cit.*; A. Górny, P. Kaczmarczyk, *op. cit.*

⁶⁶ D.S. Massey, *Social structure...*

⁶⁷ D.S. Massey, J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino, J.E. Taylor, *op. cit.*, s. 451.

⁶⁸ W. Janicki, *op. cit.*, s. 10–11.

⁶⁹ D.S. Massey, J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino, J.E. Taylor, *op. cit.*, s. 452.

Trzecią przyczyną migracji wtórnych jest modernizacja rolnictwa, możliwa dzięki przekazom pieniężnym migrantów. Wykorzystywanie bardziej kapitałochłonnych metod przez gospodarstwa domowe, których członkowie są za granicą, uwalnia zbędną siłę roboczą i staje się impulsem do kolejnych migracji, które pociągają dalsze transfery pieniężne, dalszą modernizację rolnictwa i, w konsekwencji, kolejną migrację⁷⁰.

Czwartą przyczyną jest zmiana preferencji i wyznawanych wartości przez migrantów, którzy niejako przejmują wzorce zachowań społeczeństw wysoko rozwiniętych państw przyjmujących. Nowy styl życia i doświadczenia migracyjne rozprzestrzeniają się następnie wśród społeczności państw wysyłających, które przez migrację chcą osiągnąć taką jakość życia, jak ich wcześniej emigrujący rodacy. Wraz z tym, jak kolejne osoby decydują się na migrację, traktując ją często jako swoistą przygodę, migracja jest wiązana z coraz większym prestiżem, a osoby niemobilne są uważane za leniwe i pozbawione ambicji. To następnie prowadzi do kolejnych fal migracji osób, które niejako chcą poprawić swój wizerunek w oczach innych⁷¹.

Piątą przyczyną jest zmiana rozmieszczenia kapitału ludzkiego, który przenosi się z państw słabo rozwiniętych do wysoko rozwiniętych. Utrata cennego kapitału ludzkiego przez kraje słabo rozwinięte zmniejsza ich perspektywy rozwojowe i jednocześnie staje się motywacją do migracji kolejnych członków społeczeństwa. Im większe stają się rozmiary migracji osób wysoko wykwalifikowanych, tym większa jest skłonność kolejnych specjalistów do opuszczenia własnego kraju, w coraz większym stopniu pozbawionego perspektyw rozwojowych⁷².

Kolejną przyczyną wtórnej migracji jest fakt, że niektóre miejsca pracy są negatywnie postrzegane przez społeczność kraju przyjmującego ze względu na zajmowanie ich przez imigrantów. Początkowo wprawdzie to brak zainteresowania ze strony lokalnych mieszkańców pewnymi zawodami zmuszał pracodawców do poszukiwania siły roboczej za granicą, jednak w momencie pojawienia się imigrantów, ich zajęcia stają się nie tyle mało interesujące, co wręcz „poniżające”. Ta stygmatyzacja zawodów wykonywanych przez imigrantów sprawia, iż pracodawcy ponownie są zmuszeni do wykorzystywania zagranicznej siły roboczej, w wyniku czego ponownie zwiększają się ruchy migracyjne⁷³.

I w końcu, ostatnią wskazaną przez Massey przyczyną migracji wtórnej jest znany z teorii sieci – rozwój sieci. W im większym stopniu rozrastają się więzi społeczne łączące migrantów i rodaków pozostałych w rodzimym kraju, tym mniejsze są koszty i ryzyko związane z migracją i tym większa staje się skłonność niemobilnych osób do

⁷⁰ *Ibidem*.

⁷¹ D.S. Massey, J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino, J.E. Taylor, *op. cit.*, s. 452–453.

⁷² *Ibidem*, s. 453.

⁷³ *Ibidem*.

migracji. Kolejna fala migrantów prowadzi do kolejnego powiększenia się sieci powiązań międzyludzkich i kolejnych migracji itd.⁷⁴

3.2.8. Koncepcja ponadnarodowej przestrzeni społecznej

Ponadnarodową przestrzeń społeczną tworzą – według Faista – „kombinacje więzi społecznych i symbolicznych, pozycje w sieciach i organizacjach, a także sieci organizacji, które można znaleźć w co najmniej dwóch miejscach geograficznie i międzynarodowo odrębnych”⁷⁵. Ponadnarodową przestrzeń społeczną można zatem określić jako sumę powiązań między migrantami a instytucjami w kraju przyjmującym, powiązań między migrantami a instytucjami w kraju wysyłającym, a także powiązań między samymi migrantami oraz migrantami i ich niemobilnymi rodakami⁷⁶.

Kluczową rolę w tworzeniu ponadnarodowej przestrzeni społecznej odgrywają więzi społeczne, dzięki którym powstaje kapitał społeczny (zasoby dostępne dzięki powiązaniom społecznym), składający się, wraz z kapitałem ekonomicznym, na ponadnarodową przestrzeń społeczną. Więzi społeczne łączące geograficznie i politycznie odrębne terytoria przyczyniają się bowiem do powstawania powiązań gospodarczych między tymi obszarami, które niejako podążają za powiązaniami społecznymi.

W myśl omawianej koncepcji migracje międzynarodowe, szczególnie nowoczesne formy migracji, tj. krótkie i powtarzalne wyjazdy, odbywają się w ramach tych ponadnarodowych przestrzeni społecznych⁷⁷. Imigranci, wykorzystując swoje powiązania społeczne z krajem wysyłającym i swój kapitał społeczny, tworzą na przykład spółki handlowe w kraju przyjmującym, w których źródłem zaopatrzenia są podmioty zlokalizowane w kraju wysyłającym (np. sklepy odzieżowe, w których sprzedawane są produkty wytwarzane na zamówienie przy wykorzystaniu tkanin i siły roboczej z kraju pochodzenia – przykład Turków osiedlonych w Niemczech). Mogą również przyczyniać się do zwiększonych obrotów handlowych między krajem przeznaczenia i pochodzenia lub też do lokowania oddziałów przedsiębiorstw pochodzących z państw przyjmujących w krajach wysyłających. Oczywiście, im więcej jest takich powiązań o charakterze ekonomicznym łączących kraje pochodzenia i przeznaczenia, powstałych na gruncie więzi społecznych łączących imigrantów z ich rodakami pozostałymi w rodzimym kraju, tym większe są również ruchy migracyjne.

Ta coraz większa transnarodowość migrantów sprawia, że niejako zacierają się granice między obszarem pochodzenia i przeznaczenia oraz coraz trudniejsze stają się

⁷⁴ A. Górny, P. Kaczmarczyk, *op. cit.*, s. 69.

⁷⁵ T. Faist, *International migration and transnational social spaces: Their evolution, significance and future prospects*, „Institut für Interkulturelle und Internationale Studien Arbeitspapier” 1998, nr 9/98, s. 8.

⁷⁶ *Ibidem*, s. 9.

⁷⁷ A. Górny, P. Kaczmarczyk, *op. cit.*, s. 67.

jednoznaczne zakwalifikowanie migrantów do migracji tymczasowych i powrotnych⁷⁸. Wprawdzie już migranci XIX w. utrzymywali więzi ponadnarodowe, jednak przełom technologiczny w komunikacji sprawił, że ta transnarodowość nabiera na sile⁷⁹.

3.2.9. Użyteczność teorii migracji w wyjaśnianiu kierunków i charakteru przepływów migracyjnych po kryzysie 2008 r.

Zaprezentowany przegląd koncepcji teoretycznych nie wyczerpuje wprawdzie wszystkich z nich powstałych w ramach badań migracyjnych, jednak stanowi pewną bazę pozwalającą na zaproponowanie kilku przewidywań odnośnie do obrazu migracji po kryzysie 2008 r.

Jak sugeruje teoria, kryzys gospodarczy skłania raczej do pozostania w domu niż emigracji (teoria Lee), stąd należałoby oczekiwać, że ruchy migracyjne po 2008 r. będą mniejsze niż wcześniej. Ta hipoteza może się jednak okazać nieprawdziwa lub też jedynie częściowo zgodna z rzeczywistością, jako że coraz większą rolę w kształtowaniu ruchów migracyjnych odgrywają więzi społeczne (teoria sieci, koncepcja ponadnarodowej przestrzeni społecznej). Rozrastanie się sieci wzajemnych powiązań między migrantami a ich krajami pochodzenia wywołuje nie tylko mnożnikowo pojawiające się kolejne akty migracji (koncepcja skumulowanej przyczynowości), ale również sprawia, że migracja staje się stopniowo niezależna od czynników, które pierwotnie ją inicjowały (teoria sieci, koncepcja skumulowanej przyczynowości) i bardziej odporna na jakiegokolwiek czynniki zewnątrz (np. kryzys czy politykę imigracyjną państwa przyjmującego). Biorąc to wszystko pod uwagę, wydaje się mało prawdopodobne, aby kryzys 2008 r. spowodował nagłe, natychmiastowe tąpnięcie w liczbie już mobilnych międzynarodowo osób lub znacząco zniechęcił jeszcze tych niemobilnych do opuszczenia kraju. Spadku w liczbie migrantów należy się ewentualnie spodziewać w późniejszej perspektywie, w sytuacji gdy migrantom wyczerpią się już wszelkie możliwości pozostawania na obczyźnie. W początkowym okresie będą oni bowiem, kosztem nawet wielu wyrzeczeń, starali się zachować tzw. *status quo* w swoim życiu, tym bardziej że powrót do kraju w czasie kryzysu może być równie ryzykowny co pozostanie za granicą.

Jest jeszcze jeden powód, dla którego wydaje się mało prawdopodobne znaczące zmniejszenie się liczby migrantów na świecie po kryzysie 2008 r. Każdy kryzys gospodarczy, w tym także ten z 2008 r., zwiększa bowiem rozwarstwienie społeczeństw poszczególnych państw pod względem dochodu. Narastające różnice w poziomie dobrobytu zwiększają zaś skłonność relatywnie ubogich jednostek (rodzin) do migracji (teoria

⁷⁸ H. De Haas, *op. cit.*, s. 247.

⁷⁹ L. Pries, *Transnationalism: Trendy catch-all or specific research programme? A proposal for transnational organisation studies as a micro-macro-link*, „COMCAD Working Paper” 2007, nr 34, s. 4–5.

Lee, nowa ekonomiczna teoria migracji). Ostatecznie zatem, sama liczba międzynarodowych migrantów nie tylko nie musi ulec zmniejszeniu, lecz może wręcz zwiększyć się liczba osób decydujących się na opuszczenie własnego kraju.

Zamiast zmian w samej liczbie mobilnych przestrzennie osób, należy raczej oczekiwać zmian w kierunkach i charakterze migracji międzynarodowej. Przede wszystkim może dojść do emigracji i reemigracji do państw w najmniejszym stopniu dotkniętych skutkami kryzysu, w których płace będą relatywnie wysokie, a bezrobocie względnie niskie. Jednym z głównych motywów przemieszczania się do innego kraju jest bowiem chęć poprawienia swojej sytuacji materialnej (teoria Ravensteina, teoria Lewisa, teoria neoklasyczna, nowa ekonomiczna teoria migracji, teoria dualnego rynku pracy) przy jednoczesnym niewielkim ryzyku bezrobocia (teoria Todaro).

Zmiana w geograficznych kierunkach migracji może być także wynikiem ukształtowanego w wyniku kryzysu nowego rozkładu sił ekonomicznych, w którym część państw peryferyjnych awansuje do tzw. semiperyferii, inne kraje przesuną się zaś w przeciwnym kierunku, a niektóre stracą status państwa centrum. Ponieważ jednostki mają tendencję do przemieszczania się od peryferii do centrum (teoria systemu światowego), nowy podział państw wywoła zmianę w geograficznych kierunkach migracji.

Wszystko wskazuje jednak na to, że największe zmiany będą widoczne w charakterze migracji. W szczególności zmieni się struktura migrujących osób pod względem wieku i poziomu wykształcenia. Z racji tego, że kryzys zmniejsza zachęty stojące po stronie państw przyjmujących do napływu ludności, spada skłonność osób o najwyższym kapitale ludzkim do migracji. Jak sugeruje bowiem teoria, migracja tych osób jest głównie motywowana pozytywnymi czynnikami ze strony państwa docelowego (teoria Lee). Co więcej, osoby najbardziej wykształcone wykazują większą chęć powrotu do ojczystego kraju niż osoby bez wykształcenia czy mniej wykształcone, co również przełoży się na spadek liczby osób z wysokimi kwalifikacjami w ogólnej liczbie międzynarodowo mobilnych osób (teoria Lee). Ponadto, kryzys – zwiększając poziom ubóstwa na świecie – przyczyni się do wzrostu liczby osób najmniej wykształconych wśród migrantów. Z jednej strony, wynika to z faktu, że ich decyzja o migracji jest głównie podyktowana negatywnymi czynnikami po stronie kraju pochodzenia (teoria Lee), a zwiększające się ubóstwo (dotykające głównie osoby najmniej wykształcone) jest niewątpliwie takim czynnikiem wypychającym. Z drugiej strony, obniżający się poziom dobrobytu w danym państwie (w skrajnej postaci ubóstwo), sprzyja wszelkim konfliktom, w tym także między lokalną a napływową ludnością, prowadząc do zwiększającej się pogardy i niechęci wobec imigrantów i wykonywanych przez nich nisko kwalifikowanych zajęć. Ta stygmatyzacja miejsc pracy imigrantów zmusza niejako pracodawców do zatrudniania

kolejnych imigrantów, jako że jest coraz trudniej zainteresować miejscową ludność miejscem pracy, w którym jest wielu obcokrajowców (teoria dualnego rynku pracy).

Należy także oczekiwać, że kryzys – przez wzrost stóp bezrobocia w poszczególnych krajach – spowoduje zwiększenie się liczby młodych osób wśród migrantów. Młode osoby mają bowiem zdecydowanie większe szanse na znalezienie zatrudnienia niż osoby dojrzałe, zarówno w kraju, jak i za granicą. W warunkach zwiększonego bezrobocia należy więc oczekiwać, że to raczej młodzi będą wykazywać większą skłonność do emigracji.

3.3. Rzeczywisty obraz migracji międzynarodowych po kryzysie 2008 r.

Patrząc na dane dotyczące kształtowania się migracji międzynarodowej można dostrzec, że z roku na rok ludzie stają się coraz bardziej mobilni przestrzennie i nawet kryzys 2008 r. nie zniechęcił mieszkańców naszego globu do zmiany kraju zamieszkania. Od początku XXI w. systematycznie zwiększa się zarówno liczba imigrantów przebywających w poszczególnych państwach, jak i osób opuszczających poszczególne gospodarki i trudno doszukać się jakichś zmian w tym zakresie zainicjowanych w widoczny sposób przez kryzys 2008 r.

Tendencje wzrostowe w ruchach migracyjnych charakterystyczne są przy tym dla wszystkich regionów świata i jako całości dotyczą zarówno gospodarek rozwiniętych, jak i rozwijających się (tab. 1–3, rys. 2), przy czym państwa o niższym dochodzie doświadczyły większych przyrostów liczby imigrantów w pierwszym okresie po 2008 r. (tab. 1) oraz odnotowały większy wzrost liczby emigrantów do państw OECD niż kraje o średnim i wysokim dochodzie⁸⁰. Warto przy tym podkreślić, że opisane tendencje dotyczą zarówno kobiet, jak i mężczyzn, chociaż w skali globalnej oraz w ramach grupy państw rozwijających się przyrosty imigrantów mężczyzn były większe niż kobiet, zaś w odniesieniu do grupy państw rozwiniętych to kobiety odgrywają coraz większą rolę (tab. 2).

⁸⁰ C. Arslan, J.C. Dumont, Z. Kone, Y. Moullan, C. Ozden, Ch. Parsons, T. Xenogiani, *A new profile of migrants in the aftermath of the recent economic crisis*, „OECD Social, Employment and Migration Working Papers” 2014, nr 160, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5jxt2t3nnjr5-en> [dostęp 1–27.09.2017].

Tabela 1. Liczba imigrantów urodzonych za granicą w latach 2000–2015

Obszar rezydencji	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2015
Świat	172 703 309	191 269 100				221 714 243	243 700 236
Regiony rozwinięte	103 375 363	117 181 109				132 560 325	140 481 955
Regiony rozwijające się	69 327 946	74 087 991				89 153 918	103 218 281
Afryka	14 800 306	15 191 146				16 840 014	20 649 557
Afryka Wschodnia	4 844 795	4 745 792				4 657 063	6 129 113
Afryka Środkowa	1 756 687	1 928 828				2 139 979	2 307 688
Afryka Północna	1 885 650	1 782 054				1 921 613	2 159 048
Afryka Południowa	1 222 314	1 439 426				2 203 306	3 435 194
Afryka Zachodnia	5 090 860	5 295 046				5 918 053	6 618 514
Azja	49 340 815	53 371 224				65 914 319	75 081 125
Azja Centralna	5 183 872	5 238 699				5 262 414	5 393 504
Azja Południowo-Wschodnia	4 926 833	6 522 343				8 661 853	9 867 722
Azja Południowa	15 278 020	13 722 011				14 326 591	14 103 682
Azja Zachodnia	18 559 009	21 658 647				30 601 647	38 119 524
Azja Wschodnia	5 393 081	6 229 524				7 061 814	7 596 693
Japonia	1 686 567	2 012 916				2 134 151	2 043 877
Europa	56 271 885	65 086 824				72 374 755	76 145 954
Europa Wschodnia	20 428 480	19 747 392				19 116 929	19 684 357
Bułgaria	43 360	61 074				76 287	102 113
Czechy	220 789	322 540				397 785	405 093
Węgry *	294 573	331 493	381 781	394 234	407 322	443 295	504 302

Obszar rezydencji	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2015
Polska	825 251	722 509				642 417	619 403
Rumunia	126 949	145 162				155 982	226 943
Rosja	11 900 297	11 667 588				11 194 710	11 643 276
Słowacja	116 376	130 491				146 319	177 190
Ukraina	5 527 087	5 050 302				4 818 767	4 834 898
Europa Północna	7 900 973	9 588 814				11 858 391	13 331 442
Dania *	308 674	350 436	378 665	401 771	414 422	428 904	540 503
Finlandia *	136 203	176 612	202 528	218 626	233 183	248 135	337 162
Irlandia *	350 552	520 800	682 000	739 200	766 800	772 500	746 260
Norwegia *	305 035	380 367	445 360	488 753	526 800	569 096	772 477
Szwecja *	1 003 798	1 125 790	1 227 770	1 281 581	1 337 965	1 384 929	1 676 264
Wlk. Brytania *	4 730 165	5 926 156	6 192 000	6 633 000	6 899 000	7 604 583	8 543 120
Europa Południowa	7 517 054	11 974 334				16 154 120	15 747 685
Grecja	1 111 665	1 190 707				1 269 749	1 242 514
Włochy	2 121 688	3 954 790				5 787 893	5 788 875
Portugalia	651 472	771 184				762 825	837 257
Słowenia	171 018	197 276				253 786	235 966
Hiszpania	1 657 285	4 107 226	* 6 044 528	* 6 466 278	* 6 604 181	6 280 065	5 852 953
Europa Zachodnia	20 425 378	22 776 284				25 245 315	27 382 470
Austria *	843 000	1 195 156	1 235 678	1 260 277	1 275 487	1 294 706	1 594 723
Belgia *	1 080 790	1 268 915	1 380 323	1 443 937	1 503 806	1 628 793	1 877 210
Francja	6 278 718	* 6 910 060	* 7 129 254	* 7 202 116	* 7 287 794	* 7 372 688	* 7 952 013
Niemcy	8 992 631	*10 399 000	*10 529 000	*10 623 000	*10 582 000	*10 591 000	*11 453 000
Holandia *	1 615 377	1 734 722	1 751 033	1 793 744	1 832 510	1 868 655	2 056 523
Szwajcaria *	1 570 756	1 772 800	1 882 600	1 974 200	2 037 500	2 075 200	2 416 394
UE-15 *	30 951 206	39 228 088	37 706 079	44 862 103	45 557 041	47 705 120 45 768 201	50 438 384

Obszar rezydencji	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2015
Ameryka Łacińska i Karaiby	6 578 428	7 233 098				8 238 795	9 233 989
Karaiby	1 255 647	1 328 740				1 345 732	1 367 407
Ameryka Środkowa	1 107 577	1 385 713				1 749 940	2 040 151
Ameryka Południowa	4 215 204	4 518 645				5 143 123	5 826 431
Argentyna	1 540 219	1 673 088				1 805 957	2 086 302
Brazylia	684 596	638 582				592 568	713 568
Chile	177 332	273 384				369 436	469 436
Peru	66 293	77 541				84 066	90 881
Ameryka Północna	40 351 848	45 363 387				51 220 996	54 488 725
Kanada	5 511 914	6 078 985	*6 331 700	*6 471 900	*6 617 600	7 011 226	7 835 502
USA	34 814 053	39 258 293				44 183 643	46 627 102
*	30 273 271	35 769 603	38 048 456	38 016 102	38 452 822	39 916 875	43 289 646
Oceania	5 360 027	6 023 421				7 125 364	8 100 886
Australia	4 386 250	4 878 030				5 882 980	6 763 663
*	4 412 170	4 877 090	5 233 250	5 477 900	5 729 880	5 881 360	6 710 910

Legenda: dane oznaczone jako * są zaczerpnięte z zasobów OECD, wszystkie pozostałe z zasobów UN.

Źródło: United Nations, Departament of Economic and Social Affairs, *Trends in international migrant stock: The 2015 revision*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017]; OECD.Stat, <http://stats.oecd.org/#> [dostęp 1–27.09.2017] oraz *International Migration Outlook 2016*, OECD 2016.

Naturalnie można wskazać przykłady, które nie wpisują się w obraz całości, jednak mają one charakter incydentalny. Należą do nich kraje Afryki Wschodniej i Europy Wschodniej, które w początkowym okresie po 2008 r. (w 2010 r.) odnotowały zmniejszoną liczbę imigrantów, jednak zarówno w pierwszym, jak i drugim przypadku, spadek w liczbie imigrantów był kontynuacją wcześniejszych tendencji spadkowych i w tym sensie kryzys 2008 r. nie wprowadził tutaj żadnych zakłóceń.

Tabela 2. Procentowa zmiana liczby urodzonych za granicą imigrantów w latach 2000–2015

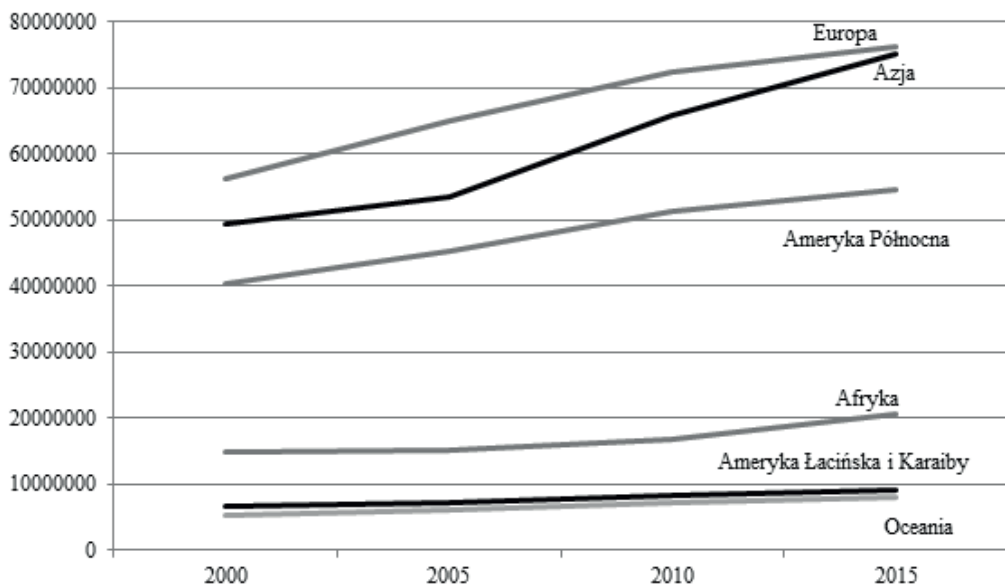
Obszar rezydencji	Kobiety i mężczyźni łącznie			Kobiety			Mężczyźni		
	2000–2005	2005–2010	2010–2015	2000–2005	2005–2010	2010–2015	2000–2005	2005–2010	2010–2015
Świat	+10,75	+15,92	+9,92	+10,12	+14,66	+9,79	+11,36	+17,11	+10,03
Regiony rozwinięte	+13,35	+13,12	+5,97	+13,48	+14,2	+6,4	+13,22	+11,99	+5,52
Regiony rozwijające się	+6,86	+20,33	+15,77	+4,56	+15,5	+15,79	+8,84	+24,31	+15,76
Afryka	+2,64	+10,85	+22,62	+0,23	+12,08	+22,12	+4,77	+9,81	+23,06
Afryka Wschodnia	–2,5	–1,87	+31,61	–6,26	+3,36	+31,82	+1,97	–6,45	+31,4
Afryka Środkowa	+9,8	+10,95	+7,84	+10,83	+10,93	+9,54	+8,82	+10,97	+6,2
Afryka Północna	–5,49	+7,83	+12,36	–14,1	+7,97	+13,46	+1,37	+7,73	+11,61
Afryka Południowa	+17,76	+53,07	+55,91	+20,35	+53,79	+50,53	+15,97	+52,55	+59,81
Afryka Zachodnia	+4,01	+11,76	+11,84	+3,65	+11,38	+11,73	+4,32	+12,11	+11,93
Azja	+8,17	+23,5	+13,91	+5,75	+16,49	+13,79	+10,19	+29,13	+13,99
Azja Centralna	+1,06	+0,45	+2,49	–1,31	–2,0	+0,08	+3,99	+3,33	+4,35
Azja Południowo-Wschodnia	+32,38	+32,8	+13,92	+31,22	+31,03	+14,03	+33,51	+34,48	+13,81
Azja Południowa	–10,19	+4,4	–1,56	–9,9	+3,05	+0,49	–10,42	+5,51	–3,2
Azja Zachodnia	+16,7	+41,29	+24,57	+10,64	+28,44	+27,28	+20,81	+49,26	+23,12
Azja Wschodnia	+15,51	+13,36	+7,57	+16,07	+13,5	+7,38	+14,88	+13,20	+7,79
Europa	+15,66	+11,20	+5,21	+14,22	+13,67	+5,77	+13,53	+12,14	+4,6
Europa Wschodnia	–3,34	–3,2	+2,97	–3,2	–2,91	+2,93	–3,49	–3,52	+3,01
Europa Północna	+21,36	+23,67	+12,42	+19,92	+22,54	+12,86	+22,99	+24,91	+11,95
Europa Południowa	+59,29	+34,91	–2,53	+57,25	+35,24	+0,79	+61,51	+34,55	–6,02
Europa Zachodnia	+11,51	+10,84	+8,46	+13,72	+13,24	+7,77	+9,29	+8,34	+9,22
UE-15	+26,74	+21,61	+5,73						
Ameryka Łacińska i Karaiby	+9,95	+13,9	+12,08	+10,43	+14,01	+12,12	+9,47	+13,79	+12,03
Karaiby	+5,82	+1,28	+1,61	+6,14	+1,38	+1,41	+5,52	+1,18	+1,8
Ameryka Środkowa	+25,11	+26,28	+16,58	+25,49	+26,23	+16,42	+24,74	+26,34	+16,75
Ameryka Południowa	+7,2	+13,82	+13,28	+7,75	+13,88	+13,75	+6,63	+13,76	+13,19
Ameryka Północna	+12,42	+12,91	+6,38	+12,03	+14,63	+6,67	+12,81	+11,18	+6,07
Kanada	+10,29	+15,33	+11,76	+10,88	+15,55	+11,82	+9,65	+15,1	+11,68

Obszar rezydencji	Kobiety i mężczyźni łącznie			Kobiety			Mężczyźni		
	2000–2005	2005–2010	2010–2015	2000–2005	2005–2010	2010–2015	2000–2005	2005–2010	2010–2015
USA	+12,76	+12,55	+5,53	+12,23	+14,49	+5,84	+13,31	+10,6	+5,21
Oceania	+12,38	+18,29	+13,69	+13,06	+18,21	+14,34	+11,69	+18,38	+13,03
Australia	+11,21	+20,6	+14,97	+11,95	+20,42	+15,71	+10,47	+20,78	+14,22

Źródło: Opracowanie i obliczenia na podstawie tabeli 1 oraz United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Trends in International Migrant Stock: The 2015 revision*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017].

W odniesieniu zaś do odpływu ludności, jedynie dane dla Japonii i Australii nie wykazują jednoznacznej tendencji wzrostowej (tab. 3). W przypadku Japonii, nie należy jednak tego w żaden sposób wiązać wyłącznie z kryzysem gospodarczym. Pomimo coraz większej otwartości tego kraju na otoczenie zewnętrzne, Japonia wciąż – na tle innych rozwiniętych państw – jest dość zamkniętym regionem, stwarzającym bariery dla swobodnego przepływu nie tylko osób, ale także dóbr i usług oraz kapitału (zwłaszcza bezpośrednich inwestycji zagranicznych).

Rysunek 2. Liczba urodzonych za granicą imigrantów według regionu rezydencji w latach 2000, 2005, 2010, 2015



Źródło: Opracowanie na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Trends in International Migrant Stock: Migrants by Destination and Origin*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017].

Tabela 3. Odpływ międzynarodowych migrantów w latach 2000–2015

Obszar pochodzenia	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2015
Afryka	21 572 998	24 689 618				27 992 754	32 600 127
Azja	64 668 744	72 293 297				88 008 362	99 760 326
Japonia *	210 933	291 970	214 886	234 160	261 953	242 634	223 542
Europa	49 791 000	52 140 662				56 466 487	59 609 369
UE-15 *	847 332	880 037	1 080 700	1 334 132	1 464 835	1 441 222	1 651 733
Ameryka Łacińska i Karaiby	24 328 050	28 823 685				33 630 163	35 790 162
Ameryka Północna	3 142 132	3 501 072				3 983 617	4 344 866
Oceania	1 245 673	1 388 692				1 591 009	1 811 842
Australia *	9 107	27 751	29 705	30 874	27 646	29 320	

Legenda: dane ujęte w wierszach oznaczonych jako * są zaczerpnięte z zasobów OECD, wszystkie pozostałe z zasobów UN.

Źródło: United Nations, Departament of Economic and Social Affairs, <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimatesgraphs.shtml?2g2> [dostęp 1–27.09.2017].

3.3.1. Zmiany w geograficznych kierunkach migracji

Wprawdzie kryzys 2008 r. nie spowodował ani odwrócenia, ani nasilenia tendencji zachodzących w samych wielkościach ruchów migracyjnych, nie przyczynił się również do zmiany głównych korytarzy migracyjnych (rys. 3), ale jak się jednak wydaje, zmienił pewne schematy migracyjne. O ile wcześniej ludzie w większym stopniu byli skłonni przemieszczać się na długie dystanse, o tyle po 2008 r. częściej wybierają kierunki bliższe geograficznie i kulturowo (w obrębie własnego kontynentu), a także wykazują mniejsze zainteresowanie Ameryką Północną jako miejscem docelowej rezydencji (tab. 4, rys. 4–9).

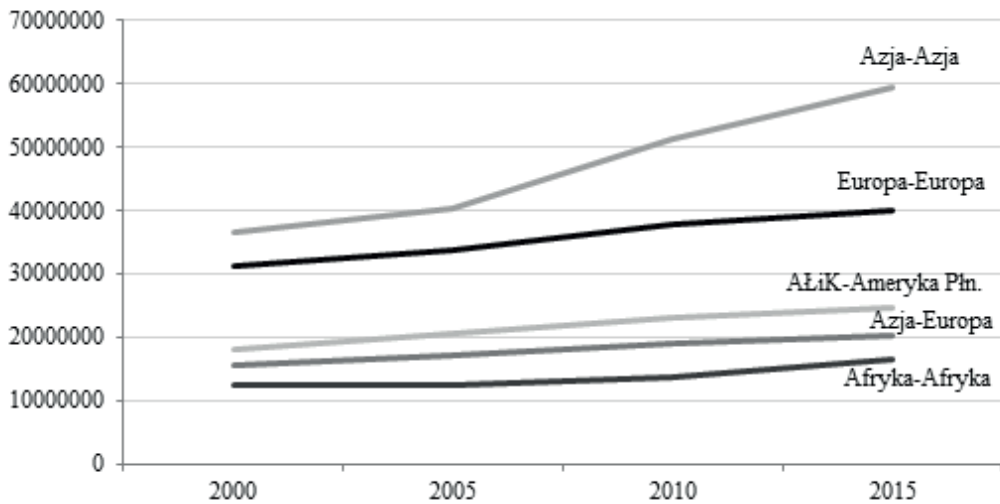
Tabela 4. Kierunki ruchów migracyjnych w latach 2000, 2005, 2010, 2015

	2000	2005	2010	2015
Europa => Europa	31 235 583	33 815 377	37 918 968	39 940 484
Europa => Ameryka Północna	7 183 237	7 033 098	7 070 243	7 493 723
Europa => Azja	6 779 810	6 750 445	6 765 615	6 935 807
Europa => Oceania	2 636 393	2 661 119	2 762 687	2 968 372

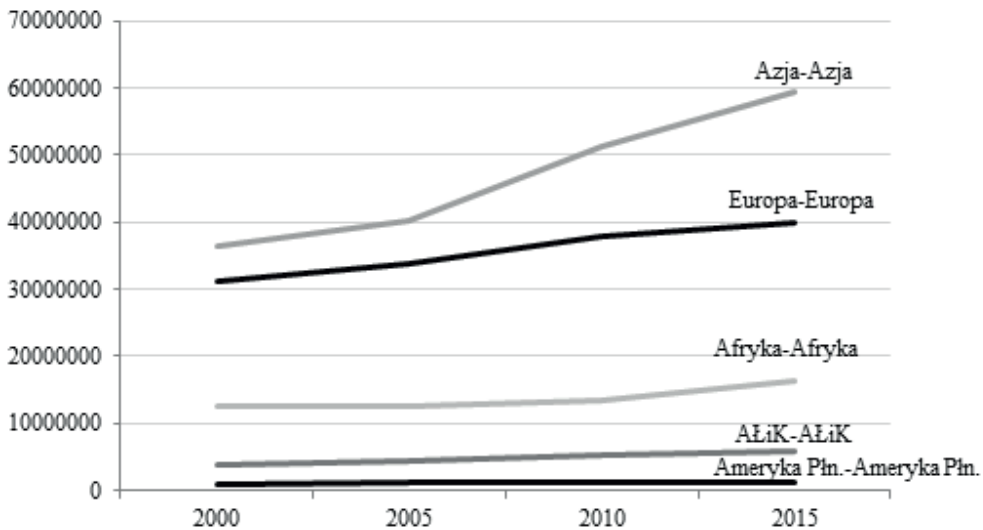
	2000	2005	2010	2015
Europa => Ameryka Łacińska i Karaiby	1 419 029	1 278 923	1 153 414	1 306 492
Azja => Azja	36 531 493	40 212 376	51 208 040	59 425 905
Azja => Europa	15 475 851	17 197 473	19 142 363	20 213 314
Azja => Ameryka Północna	10 258 379	11 920 870	13 850 217	15 533 104
Azja => Oceania		1 862 664	2 571 356	3 025 036
Azja => Ameryka Łacińska i Karaiby	269 446	275 558	288 927	340 116
Ameryka Północna => Ameryka Północna	1 093 813	1 108 781	1 150 423	1 203 237
Ameryka Północna => Europa	729 720	832 331	941 217	1 022 673
Ameryka Północna => Ameryka Łacińska i Karaiby	800 549	970 760	1 191 464	1 341 645
Ameryka Północna => Oceania	139 513	160 576	185 788	223 811
Ameryka Północna => Azja	338 254	382 635	458 147	485 893
Afryka => Afryka	12 473 975	12 564 492	13 593 611	16 427 315
Afryka => Europa	5 589 542	7 456 972	8 605 797	9 199 024
Afryka => Azja	2 163 034	2 397 548	3 389 501	4 134 932
Afryka => Ameryka Północna	1 095 992	1 492 954	1 927 038	2 281 770
Ameryka Łacińska i Karaiby => Ameryka Łacińska i Karaiby	3 819 287	4 291 649	5 326 912	5 918 182
Ameryka Łacińska i Karaiby => Ameryka Północna	18 197 561	20 440 585	22 967 489	24 621 410
Ameryka Łacińska i Karaiby => Europa	1 754 748	3 537 604	4 717 103	4 646 919

Źródło: United Nations, Departament of Economic and Social Affairs, <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimatesgraphs.shtml?2g2> [dostęp 1–27.09.2017].

Po 2008 r. tendencja poruszania się w granicach własnego kontynentu umocniła się w szczególności w odniesieniu do ruchów ludności z Azji oraz Ameryki Łacińskiej i Karaibów. Mimo że w obu przypadkach do 2005 r. udział wewnątrzkontynentalnej mobilności w ruchach migracyjnych ogółem spadał, to już w 2010 r. był wyższy niż w latach 2000 i 2005. Zauważalny wzrost zainteresowania relatywnie bliskimi wyjazdami do innych państw tego samego kontynentu po 2008 r. widoczny jest również w Europie, jednak w tym przypadku migracja wewnątrzkontynentalna zawsze (od początku XXI w.) była dominującą formą mobilności międzynarodowej i zachodzące w tym zakresie tendencje migracyjne trudno tłumaczyć jedynie zmianami w koniunkturze gospodarczej.

Rysunek 3. Główne korytarze migracyjne w latach 2000, 2005, 2010, 2015

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 4.

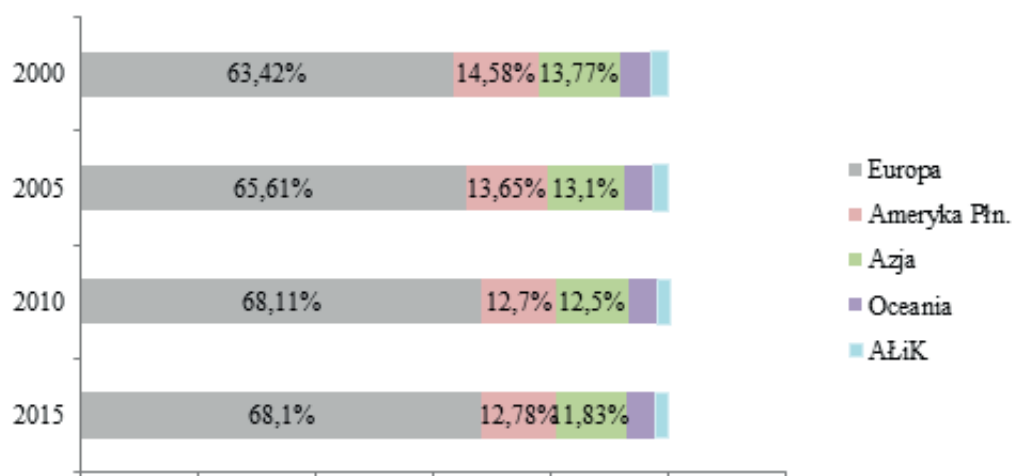
Rysunek 4. Wewnątrzkontynentalne przepływy migrantów w latach 2000, 2005, 2010, 2015

Źródło: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimatesgraphs.shtml?2g2> [dostęp 1–27.09.2017].

Wzorców wewnątrzkontynentalnej mobilności przestrzennej Azji, Ameryki Łacińskiej i Karaibów oraz Europy nie powielają społeczeństwa Afryki i Ameryki Północnej. Mniejsze zainteresowanie obywateli Afryki afrykańskimi kierunkami migracji w początkowym okresie po 2008 r., choć nadal duże, wydaje się dość oczywiste i spójne z teorią ekonomii. Duża część społeczeństwa tego kontynentu jest niewykształcona i żyje na

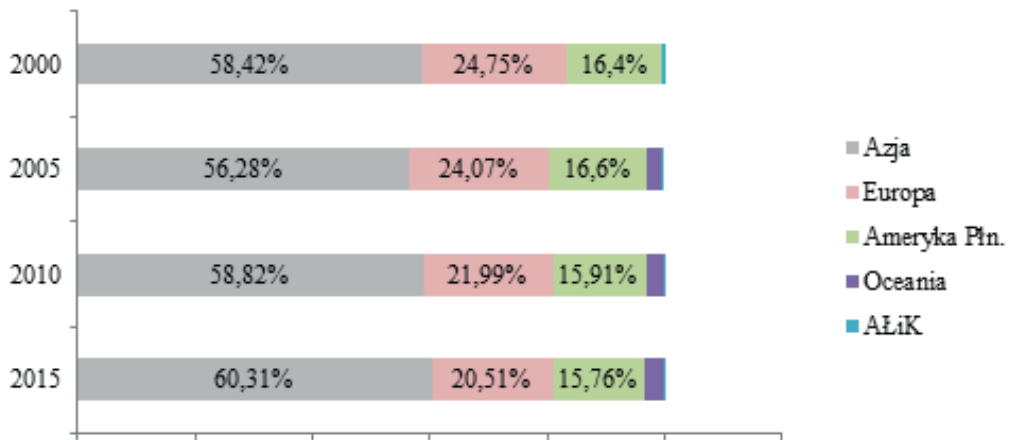
granicy ubóstwa. W świetle teorii tego typu osoby są szczególnie predysponowane do emigracji, przede wszystkim do państw tzw. centrum, które z perspektywy Afrykańczyków są zlokalizowane poza ich kontynentem. Natomiast coraz większą niechęć obywateli Ameryki Północnej do wewnątrzkontynentalnych wyjazdów można wytłumaczyć drugą obserwacją odnośnie do ruchów migracyjnych po 2008 r. Mianowicie mniejszym zainteresowaniem emigracją do kraju, w którym rozpoczął się kryzys, i który w początkowym okresie odczuł niejako największe jego konsekwencje, czyli do Stanów Zjednoczonych, odpowiadających za zdecydowaną większość napływów imigrantów do Ameryki Północnej.

Rysunek 5. Kierunki migracji Europejczyków w latach 2000, 2005, 2010, 2015

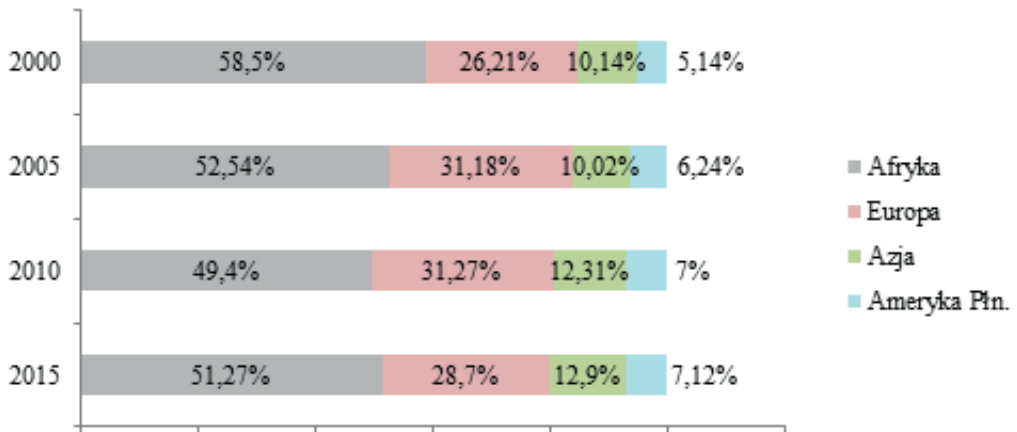


Źródło: Opracowanie i obliczenia na podstawie United Nations, Departament of Economic and Social Affairs, <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimatesgraphs.shtml?2g2> [dostęp 1–27.09.2017].

Nie tylko sami obywatele Ameryki Północnej coraz chętniej wybierają inne niż amerykańskie kierunki migracji. Również społeczeństwa Europy, Azji oraz Ameryki Łacińskiej i Karaibów przesuwają swoje preferencje w kierunku innych kontynentów, chociaż należy podkreślić, iż to nie kryzys 2008 r. zainicjował spadający trend w emigracji do Ameryki Północnej. W powszechnie panujące wzorce ponownie nie wpisuje się Afryka, której obywatele w coraz większym stopniu wybierają Amerykę Północną za region rezydencji. Wynika to z faktu, że zarówno kryzys 2008 r. (zwiększający ryzyko ubóstwa i bezrobocia), jak i wiele nasilających się konfliktów zbrojnych mających miejsce na terytorium Afryki (zwiększających ryzyko ubóstwa i utraty bezpieczeństwa) wzmacnia chęć wyjazdu. Zmniejszająca się emigracja do innych państw afrykańskich (przynajmniej w początkowym okresie po 2008 r.) jest zaś rekompensowana kierunkami europejskimi i amerykańskimi.

Rysunek 6. Kierunki migracji Azjatów w latach 2000, 2005, 2010, 2015

Źródło: Opracowanie i obliczenia na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimatesgraphs.shtml?2g2> [dostęp 1–27.09.2017].

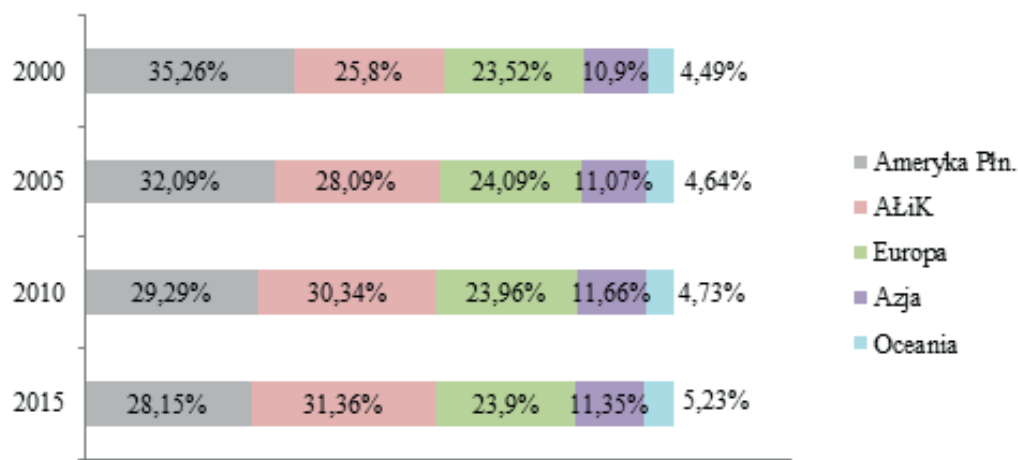
Rysunek 7. Kierunki migracji Afrykańczyków w latach 2000, 2005, 2010, 2015

Źródło: Opracowanie i obliczenia na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimatesgraphs.shtml?2g2> [dostęp 1–27.09.2017].

Podobnie jak na poziomie większych obszarów geograficznych zauważalne są nieznaczne zmiany w preferencjach odnośnie do docelowych regionów migracji, tak i na poziomie pojedynczych państw można doszukać się pewnych zmian w tym zakresie. Począwszy od początku XXI w. niezmiennie w czołówce trzech najchętniej wybieranych przez migrantów państw do życia znajdują się wprawdzie Stany Zjednoczone, Niemcy

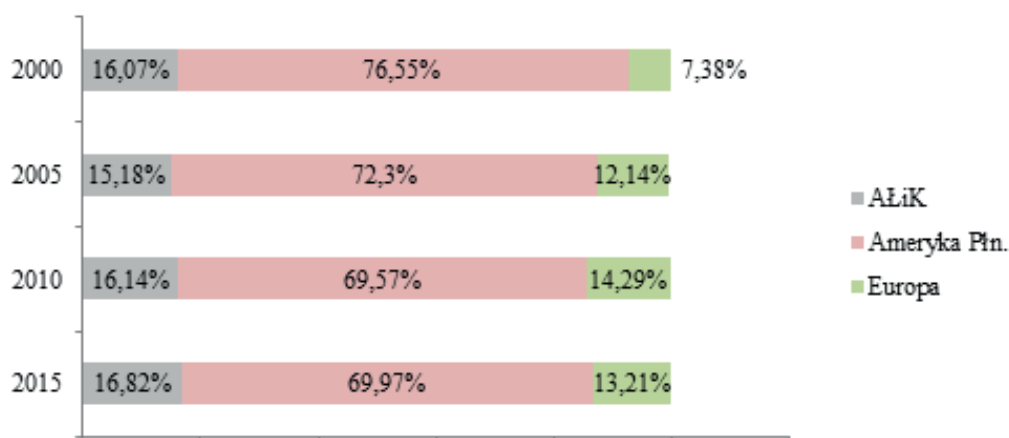
i Rosja, o ile do 2005 r. to Rosja plasowała się na drugim miejscu, o tyle później jej miejsce zajęły Niemcy (tab. 5). Ponadto po 2008 r. z dziesiątki głównych państw przyjmujących zniknęły Indie i Ukraina, natomiast dołączyły Zjednoczone Emiraty Arabskie i Hiszpania.

Rysunek 8. Kierunki migracji społeczeństw Ameryki Północnej w latach 2000, 2005, 2010, 2015



Źródło: Opracowanie i obliczenia na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimatesgraphs.shtml?2g2> [dostęp 1–27.09.2017].

Rysunek 9. Kierunki migracji społeczeństw Ameryki Łacińskiej i Karaibów w latach 2000, 2005, 2010, 2015



Źródło: Opracowanie i obliczenia na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimatesgraphs.shtml?2g2> [dostęp 1–27.09.2017].

Pojawienie się Hiszpanii w gronie najchętniej wybieranych państw do osiedlenia się po 2008 r. wydaje się dość zaskakujące, zważywszy na fakt, że ten kraj dość boleśnie odczuł skutki kryzysu. Przede wszystkim pozbawił wielu osób miejsc pracy, zwiększył bariery dostępu do rynku pracy osobom młodym i w konsekwencji znacząco uszczuplił budżet wielu gospodarstw domowych. Wszystkie te objawy kryzysu, na co również wskazuje teoria, raczej powinny zniechęcać do wyboru właśnie tego regionu jako miejsca docelowej migracji.

Tabela 5. Dziesięć głównych państw przyjmujących imigrantów w latach 2000, 2005, 2010, 2015

	2000	2005	2010	2015
1.	Stany Zjednoczone	Stany Zjednoczone	Stany Zjednoczone	Stany Zjednoczone
2.	Rosja	Rosja	Niemcy	Niemcy
3.	Niemcy	Niemcy	Rosja	Rosja
4.	Indie	Francja	Arabia Saudyjska	Arabia Saudyjska
5.	Francja	Arabia Saudyjska	Wielka Brytania	Wielka Brytania
6.	Ukraina	Kanada	Zjednoczone Emiraty Arabskie	Zjednoczone Emiraty Arabskie
7.	Kanada	Wielka Brytania	Francja	Kanada
8.	Arabia Saudyjska	Indie	Kanada	Francja
9.	Wielka Brytania	Ukraina	Hiszpania	Australia
10.	Australia	Australia	Australia	Hiszpania

Źródło: Opracowanie na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Trends in International Migrant Stock: Migrants by Destination and Origin*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017].

3.3.2. Zmiany w geograficznych kierunkach pochodzenia migrantów

Po 2008 r. w nieznacznym stopniu zmieniło się także pochodzenie migrantów. Biorąc pod uwagę cały świat, jeszcze do 2005 r. włącznie w pierwszej dziesiątce państw, z których wywodzili się migranci, znajdował się m.in. Kazachstan, natomiast już pięć lat później jego miejsce zajęły Filipiny. Doszło również do zamiany miejsc w obrębie pierwszych trzech państw źródłowych. O ile przed 2008 r. migranci pochodzili głównie z Rosji, o tyle już w 2010 r. z Indii (tab. 6). Podobnie jak na całym świecie, tak i w rozwiniętych państwach przyjmujących łącznie nieznacznie zmieniła się struktura imigrantów ze względu na kraj pochodzenia. Po 2008 r. miejsce w pierwszej dziesiątce państw źródłowych utraciła Turcja na rzecz Rumunii. Jeśli chodzi natomiast o rozwijające się państwa przyjmujące łącznie, to zarówno przed, jak i po 2008 r. główne kierunki pochodzenia

imigrantów pozostały niezmienione, z tym że zmniejszyło się znaczenie Rosji jako kraju źródłowego.

Adekwatnie do niewielkich zmian zachodzących na świecie czy państw rozwiniętych i rozwijających się, do równie niewielkich zmian doszło na poziomie mniejszych jednostek terytorialnych – kontynentów (i państw). Ogólnie, w 2010 r. na terenie poszczególnych kontynentów oraz ich mniejszych części, największe grupy imigrantów pochodziły z tych samych państw co w roku 2005, a zmiany dotyczyły jedynie wzrostu znaczenia jednych i spadku znaczenia innych państw źródłowych.

Większość imigrantów przebywających w 2010 r. na terenie Afryki, podobnie jak w 2005 r., pochodziło z innych państw afrykańskich, w szczególności z Burkina Faso, Kongo, Somalii i Mali. Co więcej, w większości przypadków rozkład imigrantów według kraju pochodzenia był identyczny w obu okresach badawczych. W Afryce Wschodniej imigranci pochodzili przede wszystkim z Somalii, Kongo, Ugandy i Burundi, w Afryce Środkowej – z Sudanu, Kongo i Angoli, w Afryce Południowej – z Mozambiku, Zimbabwe oraz Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, natomiast w Afryce Zachodniej – z Burkina Faso, Mali i Wybrzeża Kości Słoniowej. Jedynie w Afryce Północnej nieznacznie zmieniła się struktura imigrantów z pochodzących głównie z Palestyny, Erytrei i Sahary Zachodniej na pochodzących z Palestyny, Sudanu Południowego i Erytrei.

Tabela 6. Dziesięć głównych państw pochodzenia imigrantów na świecie, w krajach rozwiniętych i w krajach rozwijających się w latach 2000, 2005, 2010, 2015

2000	2005	2010	2015
Świat:	Świat:	Świat:	Świat:
1. Rosja	1. Rosja	1. Indie	1. Indie
2. Meksyk	2. Meksyk	2. Meksyk	2. Meksyk
3. Indie	3. Indie	3. Rosja	3. Rosja
4. Chiny	4. Chiny	4. Chiny	4. Chiny
5. Ukraina	5. Bangladesz	5. Bangladesz	5. Bangladesz
6. Bangladesz	6. Ukraina	6. Ukraina	6. Pakistan
7. Afganistan	7. Wielka Brytania i Irlandia Północna	7. Pakistan	7. Ukraina
8. Wielka Brytania i Irlandia Północna	8. Pakistan	8. Afganistan	8. Filipiny
9. Kazachstan	9. Afganistan	9. Filipiny	9. Syria
10. Pakistan	10. Kazachstan	10. Wielka Brytania i Irlandia Północna	10. Wielka Brytania i Irlandia Północna

2000	2005	2010	2015
Państwa rozwinięte:	Państwa rozwinięte:	Państwa rozwinięte:	Państwa rozwinięte:
1. Meksyk	1. Meksyk	1. Meksyk	1. Meksyk
2. Rosja	2. Rosja	2. Rosja	2. Rosja
3. Ukraina	3. Ukraina	3. Ukraina	3. Ukraina
4. Kazachstan	4. Chiny	4. Chiny	4. Chiny
5. Wielka Brytania i Irlandia Północna	5. Kazachstan	5. Polska	5. Polska
6. Niemcy	6. Wielka Brytania i Irlandia Północna	6. Wielka Brytania i Irlandia Północna	6. Indie
7. Chiny	7. Niemcy	7. Kazachstan	7. Wielka Brytania i Irlandia Północna
8. Włochy	8. Polska	8. Indie	8. Kazachstan
9. Turcja	9. Indie	9. Rumunia	9. Filipiny
10. Indie	10. Turcja	10. Niemcy	10. Niemcy
Państwa rozwijające się:	Państwa rozwijające się:	Państwa rozwijające się:	Państwa rozwijające się:
1. Indie	1. Indie	1. Indie	1. Indie
2. Bangladesz	2. Bangladesz	2. Bangladesz	2. Bangladesz
3. Afganistan	3. Rosja	3. Afganistan	3. Syria
4. Rosja	4. Afganistan	4. Chiny	4. Pakistan
5. Chiny	5. Chiny	5. Rosja	5. Chiny
6. Palestyna	6. Pakistan	6. Pakistan	6. Afganistan
7. Pakistan	7. Palestyna	7. Indonezja	7. Rosja
8. Indonezja	8. Indonezja	8. Palestyna	8. Palestyna
9. Egipt	9. Mjanma	9. Mjanma	9. Indonezja
10. Burkina Faso	10. Egipt	10. Egipt	10. Egipt

Źródło: Opracowanie na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Trends in International Migrant Stock: Migrants by Destination and Origin*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017].

Podobnie jak w odniesieniu do imigrantów zamieszkałych na terenie Afryki, również w odniesieniu do imigrantów zamieszkałych na terenie Azji trudno wskazać jakieś większe zmiany w strukturze ich pochodzenia po 2008 r. Tak jak w 2005 r., tak i w 2010 r. imigranci zamieszkali w Azji pochodzili przede wszystkim z Indii, Bangladeszu, Afganistanu, Chin, Rosji i Pakistanu, przy czym przebywający w Azji Środkowej głównie z Rosji, Ukrainy i Uzbekistanu, w Azji Wschodniej – z Chin, Korei Południowej i Filipin, w Azji Południowo-Wschodniej – z Mjanmy (Birmy), Indonezji i Malezji, w Azji Południowej – z Afganistanu, Bangladeszu i Indii, a w Azji Zachodniej – z Indii, Palestyny, Bangladeszu i Pakistanu.

Również Ameryka Łacińska i Karaiby zarówno jako całość, jak i jej mniejsze części wykazują się podobnym udziałem imigrantów pochodzących z poszczególnych stron świata tak przed, jak i po 2008 r. Na terenie całego regionu, głównymi krajami źródłowymi imigrantów były Kolumbia, Stany Zjednoczone, Paragwaj i Boliwia,

natomiast na terenie Karaibów dominowali imigranci z Haiti, Stanów Zjednoczonych i Francji, w Ameryce Środkowej – ze Stanów Zjednoczonych, Nikaragui i Kolumbii, a w Ameryce Południowej – z Kolumbii, Paragwaju i Boliwii.

Ameryka Północna oraz Oceania to kolejne regiony, które nie doświadczyły znaczących skutków kryzysu 2008 r. w postaci zmiany w strukturze pochodzenia imigrantów. Ameryka Północna skupiała głównie imigrantów z Meksyku, Chin, Indii i Filipin, natomiast Oceania – z Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, Nowej Zelandii oraz Chin.

Wydaje się, że regionem, w którym po 2008 r. doszło do największych zmian w strukturze pochodzenia imigrantów, jest Europa. Przede wszystkim, w porównaniu z 2005 r., w 2010 r. do głównych państw (Rosja, Ukraina, Kazachstan), z których pochodzili imigranci, dołączyła Rumunia, zwiększyła się dominacja Polaków, Marokańczyków i Niemców, zaś znaczenie Turcji jako kraju źródłowego uległo zmniejszeniu. W ramach Europy do relatywnie dużych zmian w pochodzeniu imigrantów doszło na terenie Europy Północnej. O ile w 2005 r. głównym krajem źródłowym były Indie, to już w 2010 r. – Polska, spychając Indie na drugą pozycję. Ponadto z drugiego na czwarte miejsce przesunęła się Rosja, a z piątego na trzecie Pakistan. Jeśli chodzi o Europę Wschodnią, Południową i Zachodnią, to nie doszło w tym zakresie do istotnych przesunięć. W Europie Wschodniej dominowali imigranci z Rosji, Ukrainy i Kazachstanu, w Europie Południowej – z Rumunii, Maroka, Albanii oraz Bośni i Hercegowiny, a w Europie Zachodniej – z Turcji, Polski i Algierii.

Warto również zaznaczyć, iż chociaż pochodzenie imigrantów kobiet i mężczyzn bywa dość odmienne, to po 2008 r. – podobnie jak dla obu płci łącznie – nie doszło do znaczących zmian ani w strukturze pochodzenia imigrantów kobiet, ani imigrantów mężczyzn. W 2005 r. imigranci mężczyźni pochodzili głównie z Indii, Meksyku, Rosji i Chin, natomiast w 2010 r. miejsce Chin zajął Bangladesz. Natomiast pochodzenie imigrantek nie zmieniło się na przestrzeni tych pięciu lat. Pochodziły one głównie z Rosji, Meksyku, Indii i Chin.

Jeśli chodzi o rozwinięte kraje przyjmujące łącznie, to zarówno w odniesieniu do kobiet, jak i mężczyzn doszło do nieznacznych zmian w strukturze imigrantów. W odniesieniu do mężczyzn, głównymi państwami źródłowymi w 2005 r. były: Meksyk, Rosja, Ukraina oraz Wielka Brytania i Irlandia Północna, natomiast w 2010 r. Wielką Brytanię i Irlandię Północną z pierwszej czwórki państw wyparły Chiny. Podobnie jak u mężczyzn, tak i w odniesieniu do kobiet głównymi państwami pochodzenia zarówno w 2005 r., jak w 2010 r. były: Meksyk, Rosja i Ukraina, z tym że w 2010 r. Chiny pojawiły się zamiast wcześniej obecnego wśród głównych państw źródłowych Kazachstanu.

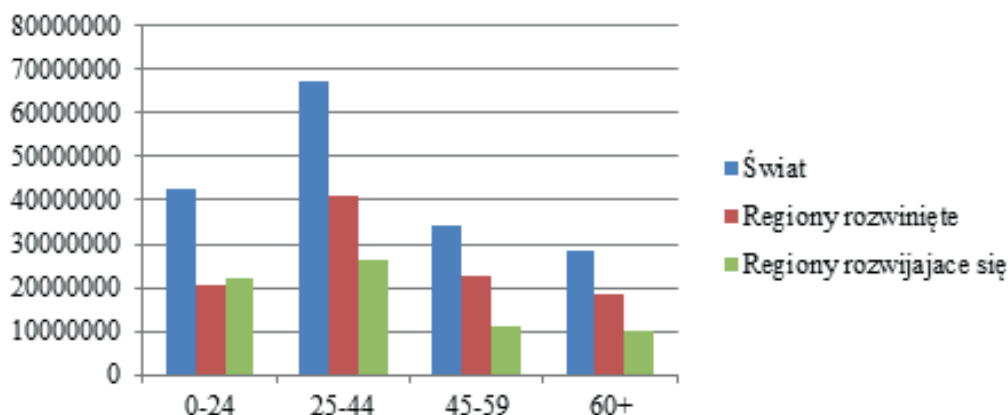
Na terenie rozwijających się państw przyjmujących w zasadzie nie doszło do żadnych zmian w strukturze imigrantów ze względu na ich pochodzenie po 2008 r.

Mężczyźni wywodzili się głównie z Indii, Bangladeszu, Afganistanu i Pakistanu, zaś kobiety – z Indii, Bangladeszu, Rosji i Chin.

3.3.3. Zmiany w strukturze wiekowej migrantów

Po 2008 r. nieznacznie zmieniła się także struktura wiekowa imigrantów (rys. 10–13), w kierunku coraz młodszych pokoleń mobilnych osób. Jeśli weźmie się pod uwagę cztery główne przedziały wiekowe imigrantów, to na całym świecie w 2010 r., w porównaniu z rokiem 2005, o 1,32 punktu procentowego wzrósł udział imigrantów w „wieku przedprodukcyjnym” (0–24 lata) oraz o 4,34 punktu procentowego w „wieku wczesnoprodukcyjnym” (24–44 lata). Odpowiednio do tego, o 7,72 punktu procentowego zmniejszył się udział najstarszych migrantów, w „wieku poprodukcyjnym” (60+). Na terenie państw rozwijających się udział imigrantów w „wieku przedprodukcyjnym” wzrósł natomiast w 2010 r. o 2,47 punktu procentowego, zaś w „wieku wczesnoprodukcyjnym” o 6,56 punktu procentowego.

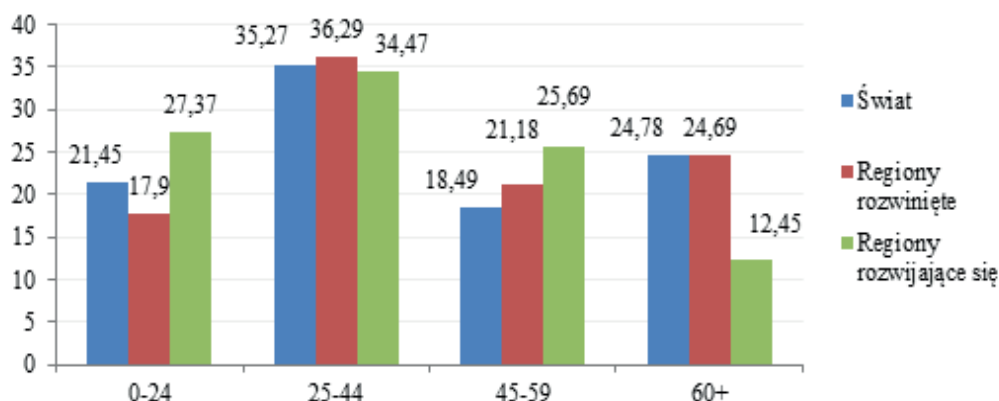
Rysunek 10. Liczba imigrantów według wieku i według regionów rezydencji w 2000 r.



Źródło: Opracowanie i obliczenia na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Trends in International Migrant Stock: Migrants by Age and Sex*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017].

Jeśli chodzi o kraje rozwinięte, to sytuacja nie przedstawia się już tak klarownie, jak w odniesieniu do całego świata czy regionów rozwijających się. Z jednej strony, państwa rozwinięte zyskują relatywnie młodych imigrantów (0–44 lata), których udział w 2010 r. w porównaniu z 2005 r. wzrósł o 2,3 punktu procentowego, oraz tracą imigrantów w „wieku poprodukcyjnym”, z drugiej jednak strony zyskują także imigrantów w „wieku późnoprodukcyjnym” (45–59 lat), których udział w ogólnej liczbie mobilnych osób wzrósł w 2010 r. o 2,25 punktu procentowego.

Rysunek 11. Struktura wiekowa imigrantów według regionów rezydencji w 2005 r. (%)



Źródło: Opracowanie i obliczenia na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Trends in International Migrant Stock: Migrants by Age and Sex*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017 r.]

Zmiany w strukturze wiekowej imigrantów są także widoczne na poziomie mniejszych przedziałów wiekowych. Biorąc pod uwagę cały świat, zarówno przed, jak i po 2008 r. większość przebywających w poszczególnych państwach imigrantów mieściła się wprawdzie w przedziale od 30 do 34 lat, jednak w odniesieniu do państw rozwiniętych łącznie przedział wiekowy imigrantów obniżył się. O ile jeszcze w 2005 r. największą część imigrantów w tych krajach stanowiły osoby między 35. a 39. rokiem życia, o tyle w 2010 r. już między 30. a 34. rokiem życia. Wyjątkiem są tutaj kraje Europy Zachodniej, które jako kraje rozwinięte doświadczają napływu coraz starszych imigrantów. W 2005 r. większość z nich miała 35–39 lat, natomiast w 2010 r. – ponad 75 lat. Ze starzeniem się populacji imigrantów można się również spotkać w państwach Ameryki Północnej, w których większość napływowej ludności w 2010 r. była w wieku 40–44 lat, podczas gdy w 2005 r. – w wieku 35–39 lat, a także w Azji Środkowej, w której przeciętny wiek imigrantów wzrósł z 45–49 lat w 2005 r. do 50–54 lat w 2010 r.

Tabela 7. Struktura wiekowa imigrantów według regionu rezydencji w 2005 r. (%)

Wiek Region rezydencji	0–4	5–9	10–14	15–19	20–24	25–29	30–34	35–39	40–44	45–49	50–54	55–59	60–64	65–69	70–74	75+
Świat	2,78	3,57	4,30	5,55	7,63	9,77	10,31	9,99	9,10	8,00	6,86	5,68	4,65	3,49	3,02	5,30
Regiony rozwinięte	1,24	2,37	3,50	5,16	7,21	9,38	10,19	10,23	9,69	8,82	7,71	6,46	5,30	3,89	3,39	5,46
Regiony rozwijające się	5,23	5,46	5,55	6,15	8,31	10,39	10,50	9,61	8,15	6,70	5,53	4,44	3,61	2,86	2,43	5,06

Wiek Region rezydencji	0–4	5–9	10–14	15–19	20–24	25–29	30–34	35–39	40–44	45–49	50–54	55–59	60–64	65–69	70–74	75+
Afryka	7,63	8,36	8,49	9,08	10,17	10,82	9,93	8,51	6,88	5,47	4,36	3,43	2,66	1,76	1,09	1,37
Wschodnia	7,99	9,19	8,94	8,99	9,78	10,38	9,38	7,98	6,37	5,20	4,37	3,58	2,73	1,91	1,35	1,85
Środkowa	9,55	9,86	9,52	9,11	9,29	9,60	9,01	8,10	6,80	5,45	4,33	3,43	2,61	1,56	0,73	1,05
Północna	8,06	7,82	9,09	9,14	9,12	9,35	9,11	8,25	7,01	5,77	4,68	3,81	3,18	2,31	1,73	1,57
Południowa	2,55	2,98	3,59	5,84	9,32	11,75	11,80	10,68	9,43	8,28	7,04	5,75	4,44	3,08	1,40	2,07
Zachodnia	7,86	8,72	8,83	10,00	11,43	11,89	10,52	8,63	6,64	4,86	3,52	2,52	1,95	1,17	0,67	0,79
Azja	4,52%	4,52%	4,66	5,33	8,07	10,72	11,06	10,20	8,63	7,00	5,66	4,54	3,66	2,96	2,63	5,84
Środkowa	1,58	2,70	3,44	4,10	5,04	5,97	6,71	7,59	8,42	8,90	8,98	8,58	8,31	7,31	5,46	6,91
Wschodnia	2,16	2,61	3,05	4,36	8,24	9,80	10,33	9,71	8,73	7,96	7,13	6,35	4,93	4,33	3,84	6,49
Południowo-Wschodnia	3,60	4,12	5,00	7,82	12,55	14,82	12,58	10,19	7,84	5,81	4,30	3,33	2,44	1,68	1,54	2,38
Południowa	3,10	3,40	4,10	5,06	7,08	8,82	9,60	9,72	8,61	7,11	5,88	4,68	3,78	3,34	3,32	12,4
Zachodnia	7,09	6,35	5,68	5,32	8,04	12,09	12,79	11,27	8,90	6,56	4,71	3,33	2,47	1,65	1,48	2,28
Europa	1,35	2,20	3,26	4,85	7,19	9,19	10,10	10,02	9,70	8,85	7,89	6,75	5,51	3,97	3,57	5,60
Wschodnia	0,97	1,40	2,94	5,15	6,90	7,54	8,09	8,69	9,45	9,52	8,91	7,97	6,70	4,92	4,32	6,52
Północna	1,51	2,65	3,42	4,44	7,77	10,74	11,06	10,11	9,03	7,97	7,06	5,83	5,07	4,05	3,69	5,62
Południowa	1,97	3,29	4,28	5,41	8,31	11,76	13,26	12,07	10,04	7,78	5,70	4,14	3,42	2,55	2,34	3,66
Zachodnia	1,29	2,13	2,93	4,46	6,61	8,61	9,78	10,05	10,03	9,19	8,49	7,45	5,76	3,86	3,52	5,82
Ameryka Łacińska i Karaiby	4,92	5,66	5,19	5,65	7,20	8,16	8,29	8,05	7,54	7,00	6,90	5,77	5,10	4,35	3,67	6,57
Karaiby	4,72	5,18	5,89	7,20	10,63	11,54	10,69	9,26	8,07	6,81	5,73	3,79	3,21	2,50	1,90	2,87
Ameryka Środkowa	12,49	13,70	8,90	8,38	7,96	8,06	7,75	7,03	5,83	4,67	3,84	2,89	2,47	1,91	1,55	2,58
Ameryka Południowa	2,65	3,34	3,85	4,35	5,96	7,20	7,75	8,01	7,90	7,76	8,18	7,23	6,47	5,64	4,84	8,88
Ameryka Północna	1,03	2,60	3,93	5,74	7,14	9,80	10,53	10,69	9,68	8,88	7,39	5,86	4,93	3,62	3,09	5,10
Oceania	1,05	2,32	3,17	4,36	6,30	6,75	7,61	8,73	9,80	8,72	8,90	8,59	6,49	5,51	4,34	7,38

Źródło: Obliczenia własne na podstawie United Nations, Departament of Economic and Social Affairs, *Trends in international migrant stock: The 2015 revision*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017].

Największego odnowienia populacji imigrantów doświadczają natomiast Ameryka Południowa i Oceania. W Ameryce Południowej doszło wręcz do całkowitej

wymiany pokoleniowej wśród imigrantów, którzy jeszcze w 2005 r. w większości przypadków mieli więcej niż 75 lat, a już w 2010 r. większość z nich mieściła się w przedziale wiekowym 30–34 lata. Można odnieść wrażenie, że w ciągu tych pięciu lat całkowicie zmieniło się postrzeganie państw Ameryki Południowej przez obywateli na całym świecie. Z kontynentu kojarzonego głównie z dobrym miejscem na emeryturę Ameryka Południowa stała się również regionem atrakcyjnym dla pracowników. Natomiast w strukturze wiekowej imigrantów zamieszkających na terenie Oceanii, w 2005 r. największa część z nich mieściła się w przedziale wiekowym od 40 do 44 lat, a w 2010 r. – od 25 do 29 lat. Oprócz Ameryki Południowej i Oceanii również w Azji Wschodniej i Afryce Wschodniej zmieniła się struktura wiekowa imigrantów w kierunku młodszych przedziałów wiekowych, z tym że zmiany te były mniej spektakularne.

Tabela 8. Struktura wiekowa imigrantów według regionów rezydencji w 2010 r. (%)

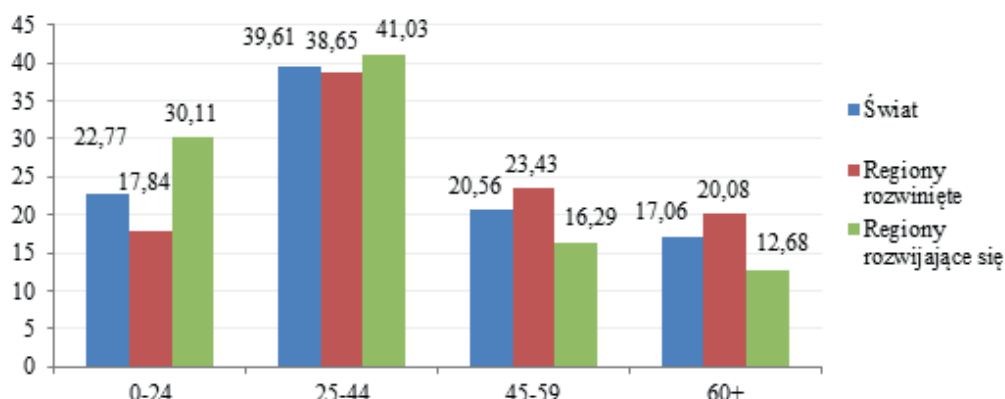
Wiek Obszar rezydencji	0–4	5–9	10–14	15–19	20–24	25–29	30–34	35–39	40–44	45–49	50–54	55–59	60–64	65–69	70–74	75+
Świat	2,76	3,40	3,96	5,05	7,61	9,98	10,47	10,06	9,09	8,05	6,86	5,65	4,74	3,69	3,19	5,44
Regiony rozwinięte	1,12	2,12	3,07	4,52	7,02	9,32	9,93	9,82	9,58	8,95	7,87	6,61	5,61	4,43	3,91	6,12
Regiony rozwijające się	5,19	5,31	5,29	5,83	8,49	10,97	11,28	10,42	8,36	6,71	5,36	4,22	3,43	2,59	2,14	4,41
Afryka	7,25	8,18	8,46	8,98	9,69	10,20	9,72	8,66	7,27	5,79	4,66	3,68	2,95	1,96	1,13	1,45
Wschodnia	7,41	8,81	8,78	9,11	9,83	9,80	9,08	7,99	6,72	5,53	4,60	3,79	3,05	2,15	1,38	1,95
Środkowa	9,71	9,90	9,63	9,04	9,08	9,39	8,91	8,11	6,91	5,59	4,42	3,46	2,60	1,55	0,71	1,00
Północna	7,78	8,23	9,21	8,85	8,80	8,94	8,88	8,17	7,12	5,95	4,91	3,98	3,28	2,34	1,84	1,71
Południowa	2,79	3,40	4,32	6,42	8,88	10,64	10,83	10,26	9,24	8,18	7,02	5,89	5,04	3,44	1,46	2,21
Zachodnia	7,71	8,83	9,07	9,84	10,39	11,04	10,37	8,94	7,14	5,12	3,83	2,75	2,10	1,27	0,73	0,84
Azja	4,55	4,34	4,34	4,96	8,47	11,58	12,06	11,14	8,78	6,96	5,40	4,19	3,37	2,60	2,28	4,96
Środkowa	1,36	2,06	3,03	3,87	4,73	5,69	6,68	7,60	8,36	9,05	9,44	9,03	8,42	8,06	6,70	5,92
Wschodnia	2,20	2,12	2,81	3,87	9,12	10,54	9,95	9,72	8,95	7,97	7,23	6,10	5,36	3,94	3,39	6,74
Południowo-Wschodnia	3,02	3,13	3,57	6,61	12,84	16,32	13,64	10,99	8,51	6,23	4,53	3,23	2,40	1,56	1,24	2,18
Południowa	3,73	3,98	4,71	5,75	7,55	8,95	9,26	9,15	8,05	6,76	5,49	4,58	3,80	3,26	3,23	11,7
Zachodnia	6,45	5,75	4,97	4,57	8,15	12,73	14,33	13,06	9,24	6,68	4,49	3,01	2,12	1,33	1,11	2,00
Europa	1,21	1,92	2,74	4,16	7,01	9,24	10,06	9,88	9,38	8,80	7,86	6,68	5,47	4,73	4,32	6,52
Wschodnia	1,11	1,27	1,97	4,37	7,16	8,19	8,37	8,58	8,84	9,43	9,24	8,21	7,02	5,41	4,57	6,27

Wiek Obszar rezydencji	0–4	5–9	10–14	15–19	20–24	25–29	30–34	35–39	40–44	45–49	50–54	55–59	60–64	65–69	70–74	75+
Północna	1,44	2,64	3,40	4,39	7,96	11,53	11,93	10,32	8,84	7,76	6,94	5,76	4,72	3,56	3,37	5,43
Południowa	1,46	2,73	4,12	5,70	8,33	11,09	12,72	12,48	10,91	8,65	6,55	4,74	3,41	2,32	2,05	2,75
Zachodnia	1,03	1,56	2,11	2,92	5,60	7,79	8,77	9,00	9,06	8,91	8,09	7,21	5,97	6,32	6,04	9,62
Ameryka Łacińska i Karaiby	5,76	6,62	5,84	5,84	7,24	8,41	8,56	8,23	7,46	6,71	6,48	5,55	4,81	3,81	2,97	5,71
Karaiby	3,56	4,37	5,00	6,42	10,01	11,39	10,83	9,85	8,66	7,53	6,36	4,63	3,84	2,61	1,96	2,98
Ameryka Środkowa	13,11	14,28	9,37	8,32	7,18	7,69	7,77	7,08	5,86	4,72	3,78	2,96	2,50	1,76	1,26	2,35
Ameryka Południowa	3,84	4,60	4,86	4,84	6,54	7,88	8,23	8,20	7,69	7,18	7,43	6,67	5,85	4,82	3,81	7,56
Ameryka Północna	0,89	2,33	3,54	5,10	6,74	9,34	9,89	9,95	10,01	9,32	7,88	6,53	5,70	3,95	3,33	5,50
Oceania	1,19	2,49	3,12	4,20	7,52	8,67	8,08	8,07	8,51	8,18	8,53	7,14	7,09	5,38	4,36	7,47

Źródło: Obliczenia własne na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Trends in international migrant stock: The 2015 revision*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017].

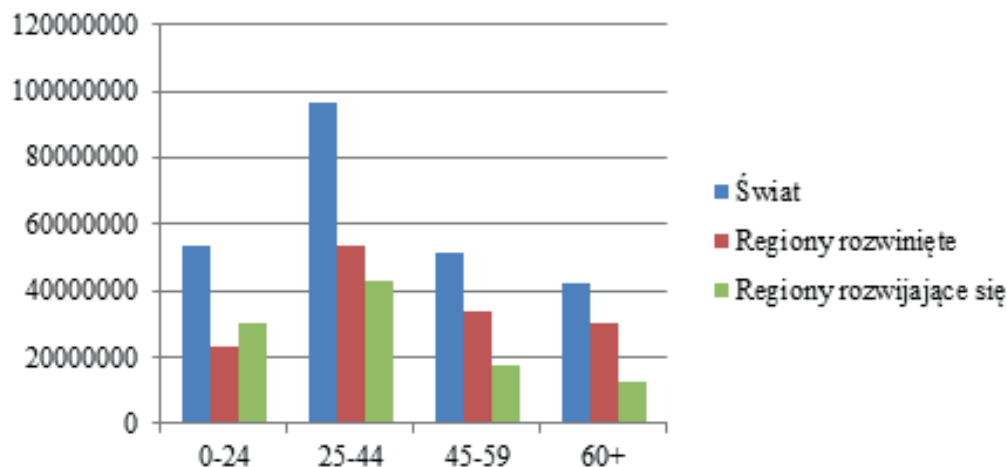
Ogólnie, analiza zmian w strukturze wiekowej imigrantów skłania do refleksji, zwłaszcza gdy weźmie się pod uwagę dane pochodzące z Ameryki Południowej i Europy Zachodniej. Zaskakująca jest bowiem zamiana miejsc między tymi dwoma regionami świata, w której Ameryka Południowa w sposób widoczny zyskuje młodych imigrantów – dominujących wcześniej w Europie Zachodniej – zaś Europa Zachodnia stoi w obliczu napływu bardzo dojrzałych wiekowo osób, w wieku 75+, którzy wcześniej dominowali wśród populacji imigrantów w Ameryce Południowej. Być może, kryzys 2008 r. uwidocznił niedoskonałości stabilnych do tej pory gospodarek i pozwolił dostrzec zmiany zachodzące w Ameryce Południowej, stąd coraz większe zainteresowanie Ameryką Południową jako miejscem do pracy i życia.

Rysunek 12. Struktura wiekowa imigrantów według regionów rezydencji w 2010 r. (%)



Źródło: Opracowanie i obliczenia na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Trends in International Migrant Stock: Migrants by Age and Sex*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017].

Rysunek 13. Liczba imigrantów według wieku i według regionów rezydencji w 2015 r.



Źródło: Opracowanie i obliczenia na podstawie United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Trends in International Migrant Stock: Migrants by Age and Sex*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017].

3.3.4. Schematy migracyjne osób wysoko wykształconych po 2008 r.

Na przestrzeni XXI w., w tym także po 2008 r., coraz większa część migrujących jednostek z poszczególnych regionów świata do państw OECD legitymuje się osiągniętym trzecim poziomem edukacji. W 2010 r. liczba tych migrantów wzrosła o 24%

i prawie 70% w porównaniu z rokiem odpowiednio 2005 i 2000⁸¹. Co więcej, średnio 30,3% mobilnych osób stanowili migranci z wykształceniem wyższym i był to wynik o 2,1 oraz o 6,3 punktu procentowego wyższy niż odpowiednio w 2005 r. i 2000 r. (tab. 9).

Tabela 9. Udział migrantów z osiągniętym trzecim poziomem edukacji w ogólnej liczbie migrujących osób powyżej 15. roku życia z poszczególnych regionów świata do państw OECD

Rok	Region pochodzenia						
	Afryka	Azja	Europa	Ameryka Północna	Oceania	Ameryka Łacińska i Karaiby	Średnia dla całego świata
2000/2001	24%	34%	23%	42%	28%	14%	24%
2005/2006	27,6%	44,2%	25,7%	48,7%	33%	16,9%	28,2%
2010/2011	28,9%	44,8%	28,8	47,7	35,5%	18,1%	30,3%

Źródło: S. Widmaier, J.C. Dumont, *Are recent immigrants different? A new profile of immigrants in the OECD based on DIOC 2005/06*, „OECD Social, Employment and Migration Working Paper” 2011, nr 126.

Należy w tym miejscu także podkreślić, że wzrost liczby wysoko wykształconych migrantów w regionie OECD na przestrzeni lat 2000–2010 jest głównie pochodną wzrostu liczby wysoko wykształconych mobilnych kobiet, których liczba wzrosła o 78,99%, podczas gdy wysoko wykształconych mobilnych mężczyzn jedynie o 62,01%. Oznacza to, że wzrost liczby mobilnych kobiet z wyższym wykształceniem był o 17 punktów procentowych wyższy niż w odniesieniu do mężczyzn⁸². Większa liczba migrantów z osiągniętym trzecim poziomem edukacji jest również pokłosiem rozszerzenia UE w 2004 r., w wyniku czego wzrosła liczba wysoko wykształconych migrantów pochodzących z Polski, Czech, Słowacji, Estonii, Bułgarii czy Rumunii.

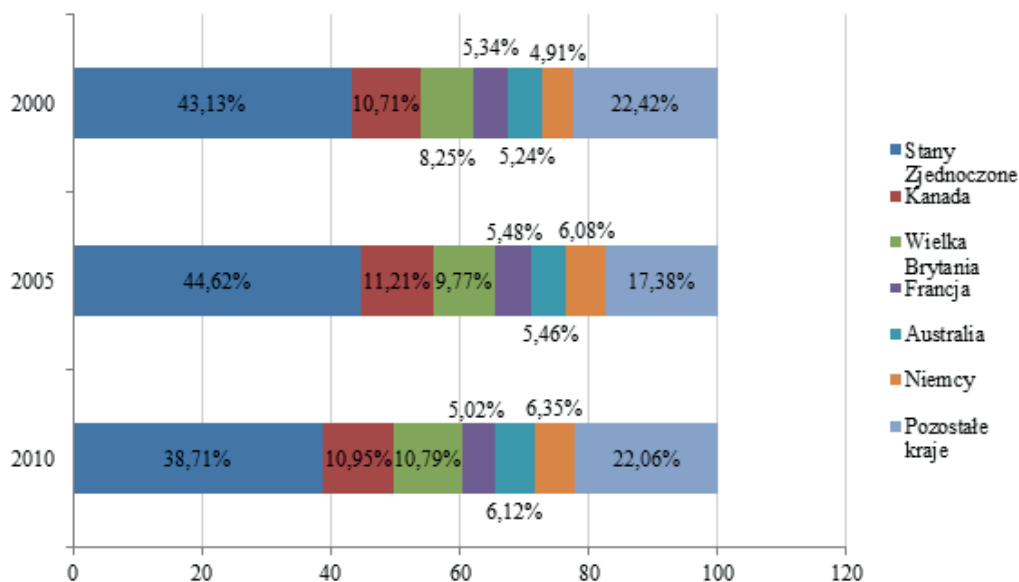
W ujęciu absolutnym, od początku XXI w. największą liczbą wysoko wykształconych imigrantów spośród państw OECD cieszą się Stany Zjednoczone, Kanada oraz Wielka Brytania. W dalszej kolejności zaś Francja, Australia i Niemcy, przy czym kolejność tych ostatnich państw jest różna w zależności od okresu badawczego (tab. 10). O ile jednak do 2005 r. zarówno Stany Zjednoczone, jak i główne kraje rezydencji migracji wysoko wykwalifikowanej łącznie skupiały coraz większą część światowych zasobów migrantów z wyższym wykształceniem, o tyle już w 2010 r. obniżył się udział migrantów z osiągniętym trzecim poziomem edukacji przebywających w Stanach

⁸¹ C. Arslan, J.C. Dumont, Z. Kone, Y. Moullan, C. Ozden, Ch. Parsons, T. Xenogiani, *op. cit.*, s. 26; S. Widmaier, J.C. Dumont, *Are recent immigrants different? A new profile of immigrants in the OECD based on DIOC 2005/06*, „OECD Social, Employment and Migration Working Paper” 2011, nr 126, s. 55.

⁸² C. Arslan, J.C. Dumont, Z. Kone, Y. Moullan, C. Ozden, Ch. Parsons, T. Xenogiani, *op. cit.*, s. 25, 27.

Zjednoczonych oraz głównych państwach docelowych tych migrantów łącznie (rys. 14). Wskazuje to na fakt, że wysoko wykwalifikowane mobilne jednostki coraz chętniej rozpraszają się po pozostałych krajach w regionie OECD, a znaczenie gospodarek tradycyjnie cieszących się dużym zainteresowaniem wśród tych osób jest coraz mniejsze.

Rysunek 14. Odsetek migrantów z osiągniętym trzecim poziomem edukacji w wysoko wykwalifikowanej migracji ogółem w regionie OECD według kraju rezydencji w latach 2000, 2005, 2010



Źródło: Opracowanie i obliczenia na podstawie C. Arslan, J.C. Dumont, Z. Kone, Y. Moullan, C. Ozden, Ch. Parsons, T. Xenogiani, *op. cit.*, s. 18, 26; S. Widmaier, J.C. Dumont, *Are recent immigrants different? A new profile of immigrants in the OECD based on DIOC 2005/06*, „OECD Social, Employment and Migration Working Paper” 2011, nr 126.

Aby ocenić rzeczywiste preferencje jednostek z wysokim kapitałem ludzkim co do kraju rezydencji, a także rzeczywisty potencjał państw w przyciąganiu talentów, nie tyle istotna jest sama wielkość, ile raczej odsetek wysoko wykształconych osób w relacji do imigrantów ogółem (wykształconych i niewykształconych). Z tej perspektywy preferencje osób z osiągniętym trzecim poziomem edukacji co do kraju rezydencji układają się zupełnie inaczej. Tym razem to nie Stany Zjednoczone, lecz Irlandia w 2000 r., Wielka Brytania w 2005 r. oraz Kanada w 2010 r. znajdowały się w centrum zainteresowania tych osób. Co więcej, pozycja Stanów Zjednoczonych po 2008 r. obniżyła się. O ile w 2000 r. zamykały one pierwszą dziesiątkę państw z największym udziałem wysoko wykształconych imigrantów wśród imigrantów ogółem, a w 2005 r. awansowały na ósmą pozycję, o tyle w 2010 r. spadły na jedenaste miejsce. Oznacza to, że choć do Stanów Zjednoczonych napływa największa część osób wykształconych spośród ogólnej liczby

migrantów z osiągniętym trzecim poziomem edukacji w regionie OECD, to z roku na rok jest ich mniej w odniesieniu do łącznej liczby przybywających migrantów.

Tabela 10. Kraje docelowe OECD wysoko wykwalifikowanych urodzonych za granicą imigrantów w latach 2000, 2005, 2010

Kraj rezydencji	2000			2005			2010		
	Liczba imigrantów ogółem (tys.)	Liczba imigrantów wysoko wykształconych (tys.)	Odsetek imigracji wysoko wykształconej w imigracji ogółem	Liczba imigrantów ogółem (tys.)	Liczba imigrantów wysoko wykształconych (tys.)	Odsetek imigracji wysoko wykształconej w imigracji ogółem	Liczba imigrantów ogółem (tys.)	Liczba imigrantów wysoko wykształconych (tys.)	Odsetek imigracji wysoko wykształconej w imigracji ogółem
Stany Zjednoczone	31 389,5	8192,66	26,1%	38 564	11 530,6	29,9%	40 861,9	12 381,1	30,3%
Kanada	5355,2	2034,98	38,0%	6125	2897,1	47,3%	6726,3	3504,40	52,1%
Wielka Brytania	4503,5	1567,2	34,8%	5329	2525,9	47,4%	7409,3	3452,73	46,6%
Francja	5600,2	1013,64	18,1%	6410	1416,6	22,1%	6806,7	1606,38	23,6%
Australia	3860,2	995,93	25,8%	4127	1411,4	34,2%	4973,1	1959,40	39,4%
Niemcy	6668,2	933,55	14,0%	10 076	1571,8	15,6%	10 363,0	2031,15	19,6%
Izrael	1771,0	708,40	40,0%	...	...	...	1718,8	780,33	45,4%
Hiszpania	1914,9	404,04	21,1%	4255	1004,1	23,6%	5100,9	1203,81	23,6%
Szwajcaria	1454,2	344,64	23,7%	1642	402,29	24,5%	1772,8	554,88	31,3%
Japonia	1142,4	342,72	30,0%	1292	395,35	30,6%	1181,1	413,38	35,0%
Holandia	1424,7	273,54	19,2%	1486	312,06	21,0%	1524,4	396,34	26,0%
Włochy	2020,9	246,55	12,2%	2813	315,06	11,2%	4712,4	523,08	11,1%
Belgia	1019,3	234,44	23,0%	1177	263,65	22,4%	1327,6	358,45	27,0%
Szwecja	933,8	226,91	24,3%	1093	289,64	26,5%	1208,6	350,49	29,0%
Nowa Zelandia	624,1	193,47	31,0%	784	261,07	33,3%	1125,7	423,26	37,6%
Turcja	1130,6	171,85	15,2%	...	...	...	702,1	136,21	19,4%
Grecja	999,9	158,98	15,9%	1075	162,32	15,1%	1216,4	225,03	18,5%
Irlandia	333,0	136,86	41,1%	529	215,83	40,8%	672,9	263,78	39,2%

Kraj rezydencji	2000			2005			2010		
	Liczba imigrantów ogółem (tys.)	Liczba imigrantów wysoko wykształconych (tys.)	Odsetek imigracji wysoko wykształconej w imigracji ogółem	Liczba imigrantów ogółem (tys.)	Liczba imigrantów wysoko wykształconych (tys.)	Odsetek imigracji wysoko wykształconej w imigracji ogółem	Liczba imigrantów ogółem (tys.)	Liczba imigrantów wysoko wykształconych (tys.)	Odsetek imigracji wysoko wykształconej w imigracji ogółem
Portugalia	585,9	113,08	19,3%	608	116,74	19,2%	806,5	181,46	22,5%
Austria	923,7	104,38	11,3%	1095	176,29	16,1%	1151,8	213,08	18,5%
Norwegia	305,9	93,30	30,5%	318	94,76	29,8%	510,7	177,72	34,8%
Polska	737,7	87,79	11,9%	841	121,10	14,4%	570,4	102,11	17,9%
Meksyk	241,5	84,04	34,8%	289	99,70	34,5%	422,6	114,02	27,0%
Dania	319,3	76,31	23,9%	380	104,88	27,6%	478,1	141,04	29,5%
Estonia	243,0	76,06	31,3%	...	...		194,5	76,83	39,5%
Republika Czeska	437,0	55,94	12,8%	508	82,80	16,3%	674,3	130,14	19,3%
Węgry	275,5	54,55	19,8%	...	...	...	361,8	99,49	27,5%
Chile	162,6	31,54	19,4%	...	...	...	208,4	76,07	36,5%
Luksemburg	129,8	28,17	21,7%	147	33,53	27,1%	187,8	57,47	30,6%
Finlandia	112,4	21,24	18,9%	162	33,53	20,7%	220,5	48,07	21,8%
Słowenia	164,5	18,42	11,2%	...	...	...	219,1	23,22	10,6%
Słowacja	113,2	17,66	15,6%	...	...	...	135,6	24,95	18,4%
OECD łącznie	76 897,6	18 993,5	24,7%		25 838,1		105 546,2	31 980,5	30,3%

Źródło: C. Arslan, J.C. Dumont, Z. Kone, Y. Moullan, C. Ozden, Ch. Parsons, T. Xenogiani, *A new profile of migrants in the aftermath of the recent economic crisis*, „OECD Social, Employment and Migration Working Papers” 2014, nr 160, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5jxt2t3nnjr5-en> [dostęp 1–27.09.2017], s. 18, 26; S. Widmaier, J.C. Dumont, *Are recent immigrants different? A new profile of immigrants in the OECD based on DIOC 2005/06*, „OECD Social, Employment and Migration Working Paper” 2011, nr 126 oraz obliczenia własne.

Ogólnie, na przestrzeni lat 2000–2010, a zwłaszcza w okresie 2005–2010, doszło do znacznych zmian, jeśli chodzi o najchętniej wybierane (w ujęciu względnym) przez migrantów z wysokim kapitałem ludzkim państwa do osiedlania się. W 2010 r., oprócz Kanady – znajdującej się w latach 2000 i 2005 na drugiej pozycji – w pierwszej piątce

państw cieszących się względnie dużym zainteresowaniem ze strony migrantów z wyższym wykształceniem znajdowały się Wielka Brytania, która z czwartej pozycji w 2000 r. i pierwszej pozycji w 2005 r. ostatecznie przesunęła się na drugą, Izrael, który z drugiej pozycji w 2000 r. przesunął się na trzecią, Estonia, która z szóstej pozycji w 2000 r. przesunęła się na czwartą oraz na piątym miejscu, podobnie jak w 2005 r., Australia, której w 2000 r. nie było nawet wśród dziesięciu najchętniej wybieranych państw.

Jednak mimo że liczba osób z wykształceniem wyższym przemieszczających się po świecie jest coraz większa oraz że stanowią one coraz większą część migrantów, udział wysoko wykształconych emigrantów w ogólnej liczbie wysoko wykształconych obywateli danego regionu obniżył się w 2010 r. w odniesieniu do 2005 r. (obniżyła się stopa wysoko wykształconych emigrantów) (tab. 11). Oznacza to, że dla osób wysoko wykształconych migracja do innych państw staje się coraz mniej atrakcyjna. Wprawdzie trudno jednoznacznie określić, jakie czynniki mogą być odpowiedzialne za to załamanie się stóp wysoko wykształconej emigracji (zwłaszcza w obliczu braku całościowych, spójnych, rzetelnych danych), jednak wydaje się, że kryzys 2008 r. może być jednym z nich, na co z resztą wskazuje teoria.

Tabela 11. Udział wysoko wykształconych emigrantów w ogólnej liczbie wysoko wykształconych obywateli danego regionu w latach 2000, 2005/06, 2010/11

Region pochodzenia	Kobiety i mężczyźni łącznie			Kobiety		
	2000	2005/06	2010/11	2000	2005/06	2010/11
Afryka	10,1%	10,2%	9,6%	11,3%		9,7%
Azja	3,3%	3,7%	3,4%	3,9%		4,0%
Europa	4,4%	8,6%	5,8%	4,2%		5,6%
Ameryka Północna	0,7%	1,2%	0,8%	0,7%		0,8%
Oceania	4,4%	5,3%	5,2%	5,3%		5,8%
Ameryka Łacińska i Karaiby	6,5%	9,2%	7,6%	6,7%		7,7%

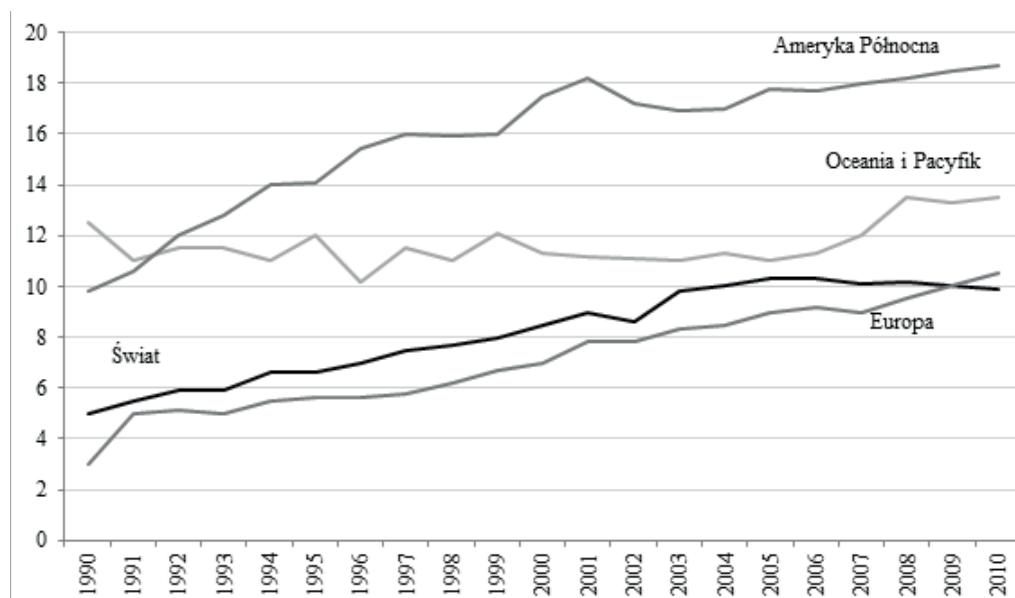
Źródło: S. Widmaier, J.C. Dumont, *Are recent immigrants different? A new profile of immigrants in the OECD based on DIOC 2005/06*, „OECD Social, Employment and Migration Working Paper” 2011, nr 126.

Podobne zachowania migracyjne jak w odniesieniu do wysoko wykształconych mobilnych osób łącznie, wykazują po 2008 r. twórcy wynalazków PCT. W obu przypadkach mamy bowiem do czynienia ze wzrostem liczby migrantów oraz obniżką stóp imigracji i emigracji, a także pewnymi zmianami w głównych krajach pochodzenia i przeznaczenia migrantów. W tym miejscu należy jednak podkreślić, iż podobieństwo reakcji na kryzys 2008 r. tych dwóch różnych grup jednostek z osiągniętym trzecim

poziomem edukacji nie oznacza bynajmniej, że ich schematy migracyjne same w sobie są wierną kopią.

Dane dotyczące wynalazców PCT wskazują, że chociaż na przestrzeni lat 1991–2010 systematycznie rosła liczba twórców rozwiązań technicznych przebywających za granicą, to sama stopa imigracji wynalazców w regionie OECD (odsetek imigrantów-wynalazców w populacji wynalazców rezydentów) wykazywała tendencję rosnącą jedynie do 2005 r., ze znacznym jednorocznym spadkiem w 2002 r. Począwszy jednak od 2005 r., stopa imigracji wynalazców zaczęła wykazywać nieznaczną tendencję spadkową, osiągając w 2010 r. nieco poniżej 10% (rys. 15).

Rysunek 15. Stopa imigracji wynalazców PCT w regionie OECD w latach 1990–2010



Źródło: E. Miguelez, C. Fink, *Measuring the international mobility of inventors: A new database*, „WIPO Working Paper” 2013, nr 8, s. 14.

Pod względem udziału imigrantów-wynalazców w ogólnej liczbie wynalazców PCT rezydentów wyróżnia się Ameryka Północna, podczas gdy Europa ma znacznie mniejszy potencjał w przyciąganiu talentów, choć jednocześnie Szwajcaria, Luksemburg, Irlandia i Belgia wykazują się największą stopą imigracji wynalazców PCT spośród państw OECD. Do głównych państw przyjmujących, w stosunku do populacji rodzimych wynalazców, należą ponadto Stany Zjednoczone, Nowa Zelandia, Holandia, Austria, Wielka Brytania, Australia i Kanada. Natomiast poniżej średniej stopy imigracji wynalazców dla regionu OECD znajdują się takie gospodarki, jak Hiszpania, Francja, Niemcy, Włochy i Japonia, która nieprzerwanie od 1995 r. jest najmniej interesującym krajem

docelowym dla twórców wynalazków, osiągając stabilną stopę imigracji wynalazców oscylującą wokół 2%⁸³.

Spośród wskazanych głównych państw przeznaczenia część z nich odnotowywało wzrost stóp imigracji wynalazców pomimo kryzysu 2008 r., podczas gdy pozostałe stanęły w obliczu zmniejszonej liczby wynalazców z zagranicy. Do tej pierwszej grupy państw zaliczają się Stany Zjednoczone i Wielka Brytania, zaś do tej drugiej grupy Kanada. Co ciekawe, spośród państw opóźnionych w przyciąganiu wynalazców, w niektórych z nich po 2008 r. zwiększył się udział wynalazców pochodzenia zagranicznego w porównaniu z liczbą krajowych twórców. Do tych państw można zaliczyć głównie Włochy i Niemcy.

W ujęciu liczb absolutnych, państwem skupiającym największą liczbę imigrantów-wynalazców PCT są naturalnie Stany Zjednoczone. Pozycja lidera w przyciąganiu światowych zasobów talentów przez ten kraj jest tak mocna, że trudno sobie wyobrazić, że coś mogłoby ją naruszyć. Jeśli chodzi o pozostałe główne państwa rezydencji imigrantów-wynalazców, to – w różnej kolejności w zależności od okresu – należą do nich Niemcy, Szwajcaria, Wielka Brytania, Holandia, Francja i Kanada.

Jeśli chodzi o pochodzenie mobilnych wynalazców, to jeszcze do 2000 r. większość z nich przebywających na terenie państw OECD wywodziła się z Wielkiej Brytanii, Chin, Niemiec, Indii, Francji, Kanady i Stanów Zjednoczonych. Po tym okresie uległa zmianie kolejność głównych państw źródłowych i ostatecznie na czele państw wysyłających wynalazców znalazły się Chiny, w dalszej kolejności Indie, Niemcy, Wielka Brytania, Kanada, Francja i Stany Zjednoczone. Warto zaznaczyć, że również Polacy mieli swój wkład w rozwój technologii na świecie, w latach 1991–2000 oraz 2001–2010 zajmując odpowiednio 26. i 25. pozycję wśród państw, z których pochodzą imigranci-wynalazcy.

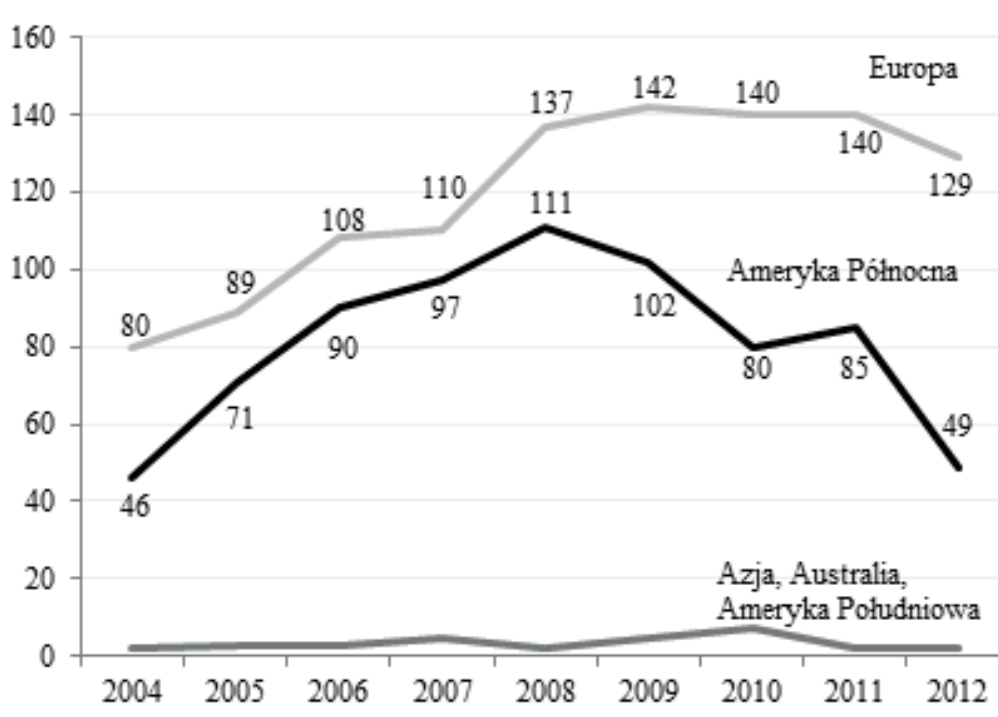
Z powyższego zestawienia wynika, że głównymi państwami pochodzenia wynalazców są duże, zazwyczaj o wysokim dochodzie, gospodarki narodowe. Patrząc jednak na emigrację w ujęciu względnym, uwzględniającym rozmiary lokalnego potencjału wynalazców, to kraje Bliskiego Wschodu, Afryki oraz Ameryki Łacińskiej i Karaibów, a także Azji Południowej, w większości o niskim i średnim dochodzie, dominują wśród głównych państw źródłowych wynalazców. W latach 1991–2000 należały do nich Irak, Etiopia, Nepal, Mjanma, Gujana, Bangladesz, Pakistan, Nigeria i Iran, natomiast w latach 2001–2010 Mauretania, Afganistan, Tonga, Rwanda, Erytrea, Nikaragua i Etiopia.

Dane dotyczące wynalazców PCT pokazują także, że na przestrzeni lat 1991–2010 główne korytarze migracyjne pozostały niezmienione, z udziałem głównie Stanów Zjednoczonych jako kraju docelowego.

⁸³ E. Miguelez, C. Fink, *op. cit.*, s. 17.

W ogólny obraz migracji twórców wynalazków PCT wpisuje się mobilność polskich wynalazców, choć naturalnie można odnaleźć pewne różnice. Największą z nich jest fakt, że liczba polskich wynalazców PCT przebywających za granicą wyraźnie obniżyła się po 2008 r., w 2012 r. osiągając poziom z 2006 r. Ten spadek w liczbie imigrantów-wynalazców pochodzenia polskiego jest szczególnie zauważalny w odniesieniu do Ameryki Północnej, w której liczba wynalazców w 2012 r. była tylko nieznacznie wyższa niż w 2004 r.

Rysunek 16. Geograficzny rozkład polskich wynalazców PCT w latach 2004–2012



Źródło: M. Wachowska, *Kierunki poakcesyjnej emigracji polskich wynalazców*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2017, nr 49/2, s. 372.

Jeśli chodzi o preferencje polskich wynalazców dotyczące docelowego miejsca pobytu, to są one zbliżone jak dla ogółu populacji mobilnych wynalazców i podobnie stabilne zarówno przed, jak i po 2008 r. Najchętniej wybieranymi przez wynalazców z Polski krajami były bowiem Stany Zjednoczone, Niemcy i Wielka Brytania, w dalszej kolejności zaś Szwajcaria, Holandia, Irlandia i Szwecja⁸⁴.

⁸⁴ M. Wachowska, *op. cit.*

3.4. Uwagi końcowe

Chociaż kryzys jest niewątpliwie takim czynnikiem, który może zmienić pewne trendy występujące w ruchach migracyjnych, to jednak trudno w jednoznaczny sposób wszystkie zmiany przypisać tylko i wyłącznie zmianom w koniunkturze gospodarczej. Nie inaczej jest w odniesieniu do kryzysu z 2008 r., który – jak się wydaje – nie tyle zmienił, co raczej umocnił od dawna kształtujące się tendencje w migracji międzynarodowej. Jakiegokolwiek „nietypowości” zauważone zaś po 2008 r. były jedynie nieznaczne i często miały charakter krótkookresowy.

Przed wszystkim po 2008 r. nie zmniejszyły się globalne przepływy migrantów, jak mogłoby się wydawać. Wręcz przeciwnie, doszło do umocnienia się tendencji wzrostowych w tym zakresie, wyrażających się zarówno we wzroście liczby migrujących osób, jak i globalnych stóp imigracji i emigracji. W latach 2005–2010 aż o 15,92% wzrosła liczba migrantów przebywających na całym świecie, przy czym przyrost imigrantów był większy w krajach o niskim i średnim dochodzie (+20,33%) niż w krajach o wysokim dochodzie (+13,12%), przyrost wysoko wykształconych mobilnych osób (+24%) większy niż niewykształconych, a przyrost migrujących mężczyzn (+17,11%) większy niż kobiet (+14,66%). Globalne stopy imigracji zwiększyły się zaś w tym samym okresie o 0,3 punktu procentowego, chociaż udział wysoko wykształconych imigrantów w ogólnej liczbie wysoko wykształconych rezydentów (stopa wysoko wykształconej imigracji) obniżył się. O ile stopa imigracji dla ogółu mobilnych osób wzrosła z 2,9% w 2005 r. do 3,2% w 2010 r., o tyle dla pewnej wąskiej, kreatywnej części wysoko wykształconej populacji – wynalazców PCT – obniżyła się z 10,2 do 9,9% w tym samym okresie. Oznacza to, że tempo migracji najbardziej kreatywnych osób zostało przyhamowane, sugerując ich mniejsze zainteresowanie wyjazdami za granicę w warunkach niekorzystnej koniunktury gospodarczej. Mniejsza skłonność osób wysoko wykształconych do zmiany kraju zamieszkania wyraża się również w obniżaniu się stóp emigracji dla tej grupy migrantów, widocznym w szczególności w Europie, Afryce oraz Ameryce Łacińskiej i Karaibach. Dla przykładu, stopa emigracji osób z osiągniętym trzecim poziomem edukacji pochodzących z Europy obniżyła się z 8,6% w 2005 r. do 5,8% w 2010 r., a z Ameryki Łacińskiej i Karaibów z 9,2 do 7,6% na przestrzeni tego samego okresu.

Po 2008 r. zmieniły się również preferencje migrantów co do głównych państw przyjmujących, choć miały one bardziej charakter zmian kolejności poszczególnych państw w obrębie najchętniej wybieranych obszarów rezydencji niż wyłonienia się zupełnie nowych państw wiodących w tym zakresie. Zarówno przed, jak i po 2008 r. niekwestionowanym liderem wśród państw cieszących się największym zainteresowaniem wśród migrantów, i to niezależnie od poziomu ich edukacji, były Stany Zjednoczone

i raczej nic nie wskazuje, aby pozycja tego kraju była zagrożona, przynajmniej w ujęciu liczb absolutnych. Drugie i trzecie miejsce w tym zestawieniu było zaś uzależnione od grupy migrantów. Dla ogółu mobilnych osób zarówno przed, jak i po 2008 r. za Stanami Zjednoczonymi plasowały się Niemcy i Rosja (a w regionie OECD Francja przed 2008 r., a Wielka Brytania po 2008 r.). Podobnie stabilne były upodobania migrantów z osiągniętym trzecim poziomem edukacji, jako że zarówno przed, jak i po 2008 r. najchętniej, tuż po Stanach Zjednoczonych, osiedlali się oni w Kanadzie i Wielkiej Brytanii (w regionie OECD). Natomiast wynalazcy PCT przed 2008 r. skupiali się głównie w Stanach Zjednoczonych, Niemczech i Wielkiej Brytanii, natomiast po 2008 r. zamienili Wielką Brytanię na Szwajcarię (w regionie OECD).

O ile zmiany w preferencjach migrantów dotyczących miejsca docelowej rezydencji są, choć w niewielkim stopniu, widoczne w ujęciu liczb absolutnych, to w ujęciu względnym (biorąc pod uwagę udział migrantów w populacji rezydentów) kryzys 2008 r. nie spowodował żadnych przesunień w głównych państwach przeznaczenia. Dla ogółu populacji migrantów najatrakcyjniejszymi państwami były Luksemburg, Australia, Szwajcaria, Nowa Zelandia i Kanada, natomiast dla wynalazców PCT – Szwajcaria, Luksemburg, Irlandia, Belgia i Stany Zjednoczone.

Podobnie, brak jest wyraźnych zmian, jeśli chodzi o główne kraje źródłowe migrantów. Biorąc pod uwagę wielkości absolutne, migranci pochodzili przede wszystkim z Rosji, Meksyku i Indii, przy czym osoby z osiągniętym trzecim poziomem edukacji głównie z Indii, Filipin, Chin i Wielkiej Brytanii, a wynalazcy PCT – z Chin, Indii, Niemiec i Wielkiej Brytanii. W ujęciu względnym, wśród państw wysyłających zarówno przed, jak i po 2008 r. dominowały kraje Afryki, Ameryki Łacińskiej i Karaibów czy Bliskiego Wschodu, najczęściej o niskim dochodzie, i to niezależnie od tego, czy mobilność przestrzenna dotyczyła osób słabo czy wysoko wykształconych.

Przytoczone wyniki wskazują, że migracja jest zjawiskiem złożonym i że wszelkie uogólnienia dotyczące mobilnej części obywateli, choć spójne z teorią, na poziomie poszczególnych grup migrantów mogą być dalekie od prawdy. Zupełnie inne preferencje i inne reakcje czy też siłę tych reakcji na pewne „wstrząsy” mogą mieć bowiem osoby, które bez jakiegokolwiek wykształcenia decydują się opuścić swój kraj, a inne osoby o najwyższym kapitale ludzkim.

Bibliografia

Agrawal A., Cockburn I., McHale J., *Gone but not forgotten: Labor flows, knowledge spillovers, and enduring social capital*, „NBER Working Paper Series” 2003, nr 9950.

- Arango J., *Explaining migration: a critical view*, „International Social Science Journal” 2000, tom 52, nr 165.
- Arslan C., Dumont J.C., Kone Z., Moullan Y., Ozden C., Parsons Ch., Xenogiani T., *A new profile of migrants in the aftermath of the recent economic crisis*, „OECD Social, Employment and Migration Working Papers” 2014, nr 160, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5jxt2t3nnjr5-en> [dostęp 1–27.09.2017].
- Austers A., *Latvia: Permanent departure*, [w:] A. Schellinger (red.), *Brain drain – brain gain: European labour markets in times of crisis*, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 2015.
- Bańka A., *Mobilność międzynarodowa jako kryzys i zagrożenie tożsamości jednostki*, [w:] K. Popiołek, A. Bańka (red.), *Kryzysy, katastrofy, kataklizmy: w perspektywie psychologicznej*, SPiA, Poznań 2010.
- De Haas H., *Migration and development: a theoretical perspective*, „International Migration Review” 2010, tom 44, nr 1.
- Faist T., *International migration and transnational social spaces: Their evolution, significance and future prospects*, „Institut für Interkulturelle und Internationale Studien Arbeitspapier” 1998, nr 9/98.
- Fei J.C.H., Ranis G., *A Theory of Economic Development*. „The American Economic Review” 1961, nr 51.
- Florida R., *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010.
- Górny A., Kaczmarczyk P., *Uwarunkowania i mechanizmy migracji zarobkowych w świetle wybranych koncepcji teoretycznych*, „ISS Working Papers. Seria: Prace Migracyjne” 2003, nr 49.
- Grabowska-Lusińska I., Okólski M., *Migracja z Polski po 1 maja 2004 r.: jej intensywność i kierunki geograficzne oraz alokacja migrantów na rynkach pracy krajów Unii Europejskiej*, „CRM Working Papers” 2008, nr 33/91.
- Hagen-Zanker J., *Why do people migrate? A review of the theoretical literature*, „MPRA Paper” 2008, nr 28197.
- Harris J.R., Todaro M.P., *Migration, unemployment and development: A two-sector analysis*, „American Economic Review” 1970, tom 60, nr 1.
- Hatton T.J., Williamson J.G., *Global migration and the world economy: Two centuries of policy and performance*, Cambridge, MA: MIT Press 2005.
- Janicki W., *Przegląd teorii migracji ludności*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia” 2007, tom LXII, nr 14.
- Jaskułowski K., Pawlak M., *Główne teorie migracji międzynarodowych: przegląd, krytyka, perspektywy*, „Sprawy Narodowościowe. Seria Nowa” 2016, nr 48.

- Kaczmarczyk, P., *Poland: Large migration outflows and skill-mismatch*, [w:] A. Schellinger (red.), *Brain drain – brain gain: European labour markets in times of crisis*. Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 2015.
- Katz E., Stark O., *Labor migration and risk aversion in less developed countries*, „Journal of Labor Economics” 1986, tom 4, nr 1.
- Kerr W.R., *Ethnic scientific communities and international technology diffusion*, „The Review of Economics and Statistics” 2008, tom 90, nr 3.
- Kupiszewski M., *Modelowanie dynamiki przemian ludności w warunkach wzrostu znaczenia migracji międzynarodowych*, „Prace Geograficzne PAN” 2002, nr 181.
- Lee E.S., *A theory of migration*, „Demography” 1966, tom 3, nr 1.
- Lesińska, M., Okólski, M., Slany, K., Solga, B., *Dekada członkostwa Polski w UE: społeczne skutki emigracji Polaków po 2004 roku*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2014.
- Lissoni F., *Migration and innovation diffusion: An eclectic survey*, „Cahiers du GREThA” 2016, nr 2016-11.
- Massey D.S., Arango J., Hugo G., Kouaouci A., Pellegrino A., Taylor J.E., *Theories of international migration: A review and appraisal*, „Population and Development Review” 1993, tom 19, nr 3.
- Massey D.S., *Social structure, household strategies, and the cumulative causation of migration*, „Population Index” 1990, tom 56.
- Massey D.S., *The social and economic origins of immigration*, „The Annals of the American Academy of Political and Social Science” 1990, tom 510.
- Migueluez E., Fink C., *Measuring the international mobility of inventors: A new database*, „WIPO Working Paper” 2013, nr 8.
- Okólski M., *Polska jako aktor na europejskiej scenie migracyjnej*, [w:] M. Duszczyk, M. Lesińska (red.), *Współczesne migracje: dylematy Europy i Polski*, Ośrodek Badań nad Migracjami, Warszawa 2009.
- Pries L., Florian W. Znaniecki und William I. Thomas „*The Polish peasant in Europe and America*“. *Eine grundlegung der soziologie und der migrationsforschung*, [w:] J. Reuter, P. Mecheril (red.), *Schlüsselwerke der migrationsforschung*, Interkulturelle Studien, Springer Fachmedien, Wiesbaden 2015.
- Pries L., *Transnationalism: Trendy catch-all or specific research programme? A proposal for transnational organisation studies as a micro-macro-link*, „COMCAD Working Paper” 2007, nr 34.
- Saxenian A.L., *From brain drain to brain circulation: Transnational communities and regional upgrading in India and China*, „Studies in Comparative International Development” 2005, tom 40, nr 2.

- Sjaastad L.A., *The costs and returns of human migration*, „Journal of Political Economy” 1962, tom 70, nr 5.
- Stark O., *Rural-to urban migration in LDCs: a relative deprivation approach*, „Economic Development and Cultural Change” 1984, tom 32, nr 3.
- Stark O., Bloom D.E., *The new economics of labor migration*, „American Economic Review” 1985, tom 75, nr 2.
- Stark O., Taylor E.J., *Migration incentives migration types: the role of relative deprivation*, „The Economic Journal” 1991, tom 101, nr 408.
- Stark O., Taylor J.E., *Relative deprivation and international migration*, „Demography” 1989, tom 26, nr 1.
- Thomas W.I., Znaniecki F., *The Polish peasant in Europe and America*, William Badger, Boston 1918–1920.
- Todaro M.P., *A model of labour migration and urban unemployment in less developed countries*, „American Economic Review” 1969, tom 59, nr 1.
- Todaro M.P., *Economic development in third world*, Longman, 1985.
- Todaro M.P., *Internal migration in developing countries*, International Labour Office, Geneva 1976.
- Todaro M.P., *Internal migration in developing countries: a survey*, [w:] R.A. Easterlin (red.), *Population and economic change in developing countries*, University of Chicago Press, Chicago 1980.
- Todaro M.P., Maruszko L., *Illegal migration and US immigration reform: a conceptual framework*, „Population and Development Review” 1987, tom 13, nr 1.
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, *Trends in international migrant stock: The 2015 revision*, United Nations database 2015, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015 [dostęp 1–27.09.2017].
- Wachowska M., *Kierunki poakcesyjnej emigracji polskich wynalazców*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2017, nr 49/2.
- Wendt J.A., *Europejski kryzys migracyjny a gospodarka*, „Biuletyn Internetowy Nowa Era” 2016, tom 15.
- Widmaier S., Dumont J.C., *Are recent immigrants different? A new profile of immigrants in the OECD based on DIOC 2005/06*, „OECD Social, Employment and Migration Working Paper” 2011, nr 126.
- Ziewiec G., *Wallersteina i Fukuyamy prognozy systemu kapitalistycznego*, „Gospodarka Narodowa” 2009, nr 1–2.

Rozdział 4.

Globalne przesunięcie działalności gospodarczej po kryzysie 2008 r.

Streszczenie

Po kryzysie 2008 r. kraje rozwijające się stają się głównym światowym producentem artykułów przemysłowych, tworzą coraz liczniejszą klasę średnią, stąd mówi się o globalnym przesunięciu produkcji i popytu (*global tilt*). Beneficjentami tego procesu są głównie Chiny i Indie, ale również wiele innych mniejszych gospodarek Azji, Ameryki Łacińskiej i Afryki. Źródłem sukcesu w tych krajach są mechanizmy gospodarki rynkowej i globalizacja; proces doganiania odbywa się w dzięki rozwojowi przemysłu i eksportu, napływowi zagranicznych bezpośrednich inwestycji, imitacji innowacji. Jeżeli po 2008 r. nastąpiło osłabienie gospodarcze krajów wysoko rozwiniętych i przesunięcie produkcji i popytu na rzecz krajów rozwijających się w kierunku bardziej sprawiedliwego podziału środków, to są wątpliwości, czy proces ten będzie miał trwały charakter z powodu pojawiających się barier rozwojowych. Aby pokonać te bariery, w krajach rozwijających się muszą być nadto podjęte reformy na rzecz restrukturyzacji gospodarki, rozwoju nowych obszarów działalności, rozwoju usług, unowocześnienia rolnictwa, zwiększenia wydatków na badania i prace naukowe oraz ożywienia popytu krajowego. Wiele firm stoi obecnie przed wyzwaniem, czy kontynuować swoją działalność na największych rynkach krajów rozwiniętych, gdzie zarabia się najwięcej, czy przenieść operacje do krajów rozwijających się. Po 2008 r. firmy działające w przestrzeni międzynarodowej dostosowały swoją strategię do procesu zmian globalnych, w tym metod organizacyjnych, struktury i zarządzania, podpisując umowy z firmami z krajów rozwijających się w poszukiwaniu właściwych lokalnych liderów, budowaniu więzi lokalnych, aby uzyskać dostęp do potencjalnie ogromnych rynków.

Abstract

After 2008 year the developing countries are becoming major industrial manufacturers and commercial outlets, build numerical middle-class, hence one talks about move the global production and demand in the global economy. The beneficiaries of this process transfers are mainly China and India, but also many other smaller economies in Asia, Latin America and even Africa. The source of success in these countries are a market economy and globalization; catching up process takes place thanks to the development of industry and exports, the influx of foreign direct investment, foreign imitation innovation, as well as through State policies to support national enterprises. If during the crisis there has been a weakening of the highly developed countries and shift production and demand to the developing countries in the direction of a more equitable allocation of resources, it is questionable whether this process is going to have a lasting nature due to emerging development barriers now. To overcome these barriers developing countries must take further reforms towards the restructuring of the economy, the development of new areas of activity, the development of services, modernization of agriculture, increased expenditure on research and scientific works, revive domestic demand. Many companies are currently before the challenge, whether to continue its activities on

¹ Jarosław Kundera jest profesorem zwyczajnym zatrudnionym w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, kierownikiem Zakładu Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych.

the biggest markets of the developed countries, where they earn most profit and growth is slow, or move the operations to the developing countries, where economic growth is much faster and offering higher future profits. After 2008 there is no doubt that companies operating globally must adapt its strategy to the process of global change, including for the organizational structure and management methods, taking into account the international context, in this first cooperative agreements with the firms of developing countries, seek competent local leaders to build local ties to gain huge markets.

Słowa kluczowe

kryzys 2008 r., globalizacja, przesunięcie produkcji, globalne strategie przedsiębiorstw

Keywords

crisis 2008, globalization, shift production, global business strategies

Wprowadzenie

Procesy globalizacji zachodzą z coraz większą intensywnością w wielu regionach i sektorach gospodarczych, przynosząc zmianę dla gospodarek narodowych, rządów, ich polityki ekonomicznej, przedsiębiorstw oraz zwykłych obywateli. Ekonomiczna globalizacja jest procesem integracji gospodarek narodowych z gospodarką światową i odbywa się na wielu płaszczyznach, głównie przez handel międzynarodowy, przepływ inwestycji, technologii, kapitału krótkoterminowego, migracje pracowników². Chociaż kryzys roku 2008 przyniósł ze sobą presję na ograniczenie procesu globalizacji, to powstrzymanie to wydaje się krótkookresowe, niektórzy uważają nawet, że stanowi preludium do nowego układu sił w gospodarce światowej. Intensywny przepływ czynników produkcji między krajami przeobraża gospodarkę światową w kierunku większego otwarcia, ale również doprowadza do restrukturyzacji i przesunięcia siły ekonomicznej między różnymi regionami świata i poszczególnymi krajami i najnowszej myśli technicznej, powstawania i rozwoju wielu firm, ale z drugiej strony łączy się z silniejszą konkurencją, powszechną standaryzacją, szybką transmisją negatywnych zjawisk, takich jak kryzysy gospodarcze, zanieczyszczenie środowiska. Rozwój Internetu, telefonii komórkowej i szybki przepływ informacji zwiększają wiedzę o nas za granicą do tego stopnia, że mówi się, iż żyjemy obecnie w globalnej wiosce. Globalizacja skłania również rządy na poziomie narodowym i regionalnym do znajdowania nowych płaszczyzn współpracy z obywatelami, sektorem prywatnym, instytucjami międzynarodowymi. Zarówno rządy, jak i podmioty gospodarcze stają się coraz bardziej ograniczone na zewnątrz w podejmowaniu suwerennych decyzji. Dlatego Moises Naim konkluduje: „w XXI wieku władzę jest łatwiej zdobyć, trudniej użyć i łatwiej stracić”³.

² J. Bhagwati, *In Defence of Globalization*, Oxford 2004, s. 3–6.

³ M. Naim, *The End of Power: From Boardrooms to Battlefield and Churches to States, Why being in Charge isn't What It Used to Be*, Basic Books, 2013.

Dla wielu krajów globalizacja stworzyła oczywiście nowe możliwości szybkiego wzrostu gospodarczego i awans do grona krajów uprzemysłowionych. Istotną konsekwencją globalizacji stało się więc przesunięcie działalności gospodarczej w kierunku bardziej sprawiedliwego podziału dochodów między rozwiniętymi krajami i krajami rozwijającymi się. Proces przesunięcia działalności gospodarczej trwa w gospodarce globalnej już kilkadziesiąt lat, ale wyraźnego przyspieszenia nabrał w ostatnim okresie, szczególnie podczas kryzysu gospodarczego. W latach 80. XX w. pojawiła się grupa krajów tzw. nowo uprzemysłowionych, do której zaliczono sześć państw: Brazylię, Meksyk, Hongkong, Koreę Południową, Singapur i Tajwan. Lata 90. XX w. przyniosły z kolei drugą falę uprzemysłowienia, która objęła takie azjatyckie tygrysy, jak: Malezja, Indonezja, Tajlandia, Filipiny. Obecnie zachodzi kolejna fala industrializacji, która obejmuje azjatyckie giganty: Chiny i Indie mające w sumie ponad 2,5 mld ludzi⁴. Po 2008 r. widać również awans gospodarczy najuboższych krajów znajdujących się na progu ubóstwa. W związku z tym mówi się o procesie czwartej rewolucji przemysłowej, opierającej się na wykorzystaniu nowych technologii i środków komunikacji⁵. Pozytywnym aspektem ewolucji gospodarki światowej po kryzysie 2008 r. jest włączenie do procesu rozwoju regionów do tej pory najbardziej zaniedbanych w Azji i krajów afrykańskich.

Gospodarka światowa stale ewoluje w kierunku nowych regionów i krajów produkcji, więc i tym razem wychodzi z kryzysu gospodarczego w nowym kształcie i z nowym rozkładem sił ekonomicznych. Pojęcie globalnego przesunięcia (*global tilt*) pojawiło się stosunkowo niedawno w literaturze ekonomicznej i jest stygmatem zmiany ekonomicznego układu sił między krajami i regionami na skutek globalizacji. Procesowi globalnego przesunięcia działalności gospodarczej towarzyszy jednak nie tylko przesunięcie produkcji do nowych miejsc lokalizacji, ale nadto olbrzymie przepływy kapitału, które rodzą niepewność co do zachowania głównych graczy na rynku. Przepływy kapitału spekulacyjnego wpływają na niestabilność całego systemu globalnego, co pokazują kolejne kryzysy gospodarcze. Datą graniczną przemian jest ostatni kryzys 2008 r., kiedy rozpoczął przywracanie właściwych proporcji i zmianę układu sił w gospodarce światowej. Zjawisko coraz szybszej migracji czynników produkcji w gospodarce globalnej nie zniknie po przezwyciężeniu obecnego kryzysu gospodarczego, ale przesunięcia w produkcji, dochodach i inwestycjach, transfer technologii, migracje ludzi będą nam towarzyszyły również w przyszłości. Z uwagi na liberalizację obrotów gospodarczych i ciągły postęp techniczny oczekuje się od głównych graczy w gospodarce światowej

⁴ A. Zielińska-Głębocka, *Współczesna gospodarka światowa*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 19.

⁵ K. Schwab, *The Fourth Industrial Revolution*, Penguin, London 2017.

(państw, organizacji międzynarodowych, przedsiębiorstw) odpowiedniego dostosowania się do niekontrolowanych stałych i szybkich zmian w przestrzeni międzynarodowej.

4.1. Międzynarodowe przesunięcie produkcji i dochodów po 2008 r.

Międzynarodowe przesunięcie działalności gospodarczej dokonuje się pod wpływem kryzysu gospodarczego, podjętych reform strukturalnych, postępu technicznego. Istotą zmian jest stopniowe odchodzenie od tradycyjnego użycia zasobów w kierunku nowego interaktywnego przepływu materiałów, energii, siły roboczej, informacji prowadzącego do bardziej produktywnego systemu produkcji⁶. Dzięki nowym technologiom i środkom komunikacji możliwe stają się szybka dyfuzja wiedzy, bardziej efektywne użycie materiałów i energii, lepsze rozpoznanie potrzeb międzynarodowych. Coraz większa grupa krajów i firm wykorzystuje globalizację do osiągnięcia korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Proces globalnego przesunięcia działalności gospodarczej kreuje nową strukturę gospodarki światowej, gdzie zaciera się podział na regiony wysoko i słabo rozwinięte, a tworzy się liczna kategoria krajów o tzw. średnim poziomie dochodów.

Tendencję globalnego przesunięcia działalności gospodarczej ekonomiści określają biorąc w pierwszej kolejności pod uwagę poziom produktu krajowego brutto (PKB). Otóż w latach 2008–2016 statystyki PKB (por. tabela 1), który jak wiadomo oblicza się jako sumę wytworzonych w ciągu roku produktów i usług lub sumę stworzonych w tym okresie dochodów, pokazują istotne zmiany w produkcji i dochodach między krajami. Główne miejsca działalności gospodarczej koncentrowały się od dawna w regionach Ameryki Północnej, Europy oraz częściowo Azji, na czele z Japonią. W 2008 r. największe gospodarki świata to kraje UE z łącznym PKB w wysokości – 18 340 mld dol., USA – 14 220 mld dol., Japonia – 4850 mld dol., Chiny – 4520 mld dol., Niemcy – 3620 mld dol., Francja – 2830 mld dol., Wielka Brytania – 2650 mld dol., Włochy – 2310 mld dol., Rosja – 1660 mld dol., Brazylia – 1650 mld dol. W drugiej dziesiątce krajów o najwyższym PKB znajdowały się zarówno kraje wysoko rozwinięte, jak Hiszpania – 1590 mld dol., Kanada – 1500 mld dol., Australia – 1050 mld dol., jak i nowe kraje przemysłowe: Korea Południowa – 931,4 mld dol., Indie – 1220 mld dol., czy kraje transformacji, jak Polska – 529,4 mld dol. Zróżnicowaną grupę stanowiła również trzecia dziesiątka największych gospodarek świata, obejmująca takie kraje rozwinięte jak Belgia – 507,3 mld dol., Szwecja – 486,1 mld dol., Austria – 414,1 mld dol. oraz kraje naftowe: Arabia Saudyjska – 519,8 mld dol., Indonezja – 510,2 mld dol., Iran – 355,9 mld dol.

⁶ *Ibidem*, s. 64–66.

Kryzys gospodarczy po 2008 r. objął praktycznie całą gospodarkę globalną, ale jego efekty były zróżnicowane w poszczególnych regionach, co widać po wielkości nominalnego PKB. W 2016 r. światowy dochód wynosił 75 278 049 mld dol. przy czym jego podział między regionami zmienił się z uwagi na spadek dochodu jednych krajów i wzrostu w innych. Chociaż kryzys gospodarczy zaczął się w USA, skąd rozprzestrzenił się następnie do Europy, Ameryki Południowej, czy Afryki, to USA szybciej przezwyciężyły załamanie gospodarcze niż UE, wyprzedzając ją pod względem wielkości PKB w 2016 r. (USA – 18 569 mld dol., UE – 16 408 mld dol.). Ogólnie rzecz biorąc, w okresie kryzysu finansowego stopniowo słabła pozycja krajów wysoko rozwiniętych, natomiast relatywnie rosła nowych krajów przemysłowych. Dystans rozwojowy innych regionów wyraźnie zmniejsza się wobec USA i Europy: w 2016 r. Chiny stały się trzecią największą gospodarką świata z PKB w wysokości – 11 218 mld dol., a Indie awansowały na siódmą pozycję z PKB w wysokości – 2256 mld dol. Widać również awans Korei Południowej. z PKB – 1,411 mld dol., Meksyku – 1,046 mld dol., Indonezji – 932 mld dol., Turcji – 857 mld dol. do grona 20 największych gospodarek świata. Pomimo kryzysu zwiększył się PKB Australii z 1050 mld dol. do 1,258 mld dol., Argentyny z 326,5 mld dol. do 545,1 mld dol.

Tabela 1. Największe gospodarki świata według poziomu PKB w okresie 2008–2016 w mld dol.

Kraj	2008	2016
1. Unia Europejska	18340	16408
2. Stany Zjednoczone	14220	18569
3. Japonia	4850	4938
4. Chiny	4520	11218
5. Niemcy	3620	3466
6. Francja	2830	2463
7. Wielka Brytania	2650	2629
8. Włochy	2310	1850
9. Rosja	1660	1280
10. Brazylia	1650	1798
11. Hiszpania	1590	1232
12. Kanada	1500	1529
13. Indie	1220	2256
14. Meksyk	1090	1046
15. Australia	1050	1258
16. Korea Południowa	931,4	1411

Kraj	2008	2016
17. Holandia	870,8	771
18. Turcja	798	857
19. Polska	529,4	467
20. Szwajcaria	524,2	659
21. Arabia Saudyjska	519,8	639
22. Indonezja	510,2	932
23. Belgia	507,3	466,9
24. Szwecja	486,1	511,3
25. Norwegia	453,8	370,4
26. Austria	414,1	386,7
27. Iran	355,9	376,7
28. Dania	343,8	306,7
29. Grecja	341,5	194,2
30. Argentyna	326,5	545,1
	22. Taiwan	545,1
	26. Tajlandia	406,9
	27. Nigeria	405,9
	30. Zjednoczone Emiraty Arabskie	371,3

Źródło: *Countries compared by economy*, National Master Economy by GDP, 2008, List of countries by GDP (nominal) List of Countries by GDP, World Economic Outlook Database, 2017. Liczby pokazują miejsce kraju pod względem wielkości PKB.

Chociaż kraje UE i USA pozostały największymi producentami i rynkami zbytu w 2016 r., to widać, że zmniejsza się waga ich rynków wobec krajów Azji czy krajów naftowych. Szybki wzrost gospodarczy, zwłaszcza nowych krajów przemysłowych, i długotrwała recesja krajów uprzemysłowionych prowadzi do konwergencji rozwoju i zmienia kierunki produkcji i zbytu. Widać to po obniżeniu się PKB w krajach strefy euro: Hiszpanii, Włoszech, Francji, czy degradacji Grecji (spadek z 29. miejsca na 50. pod względem wielkości gospodarki), stagnacji PKB Japonii i Rosji. Z drugiej strony do 30 największych gospodarek awansowały takie kraje rozwijające się, jak Nigeria, Tajlandia, Zjednoczone Emiraty Arabskie. Gospodarka Chin urosła w latach 2008–2016 ponad dwukrotnie, Indii prawie dwukrotnie, wyprzedzając Kanadę, Australię, Włochy. W ocenie nominalnego PKB w statystykach międzynarodowych należy jednak wziąć pod uwagę zmianę relacji walutowych dolara USA wobec innych walut. Spadek kursu euro z 1,4 za 1 dol. do 1,1 pociągnął za sobą obniżenie wartości PKB krajów strefy euro

większy niż wynikałoby to z dynamiki ich produkcji. Silny spadek PKB w Rosji można tłumaczyć nie tylko załamaniem produkcji, ale także obniżeniem wartości rubla. Obniżenie się przeliczanego na dolary USA PKB Polski nie wynika też z ujemnego wzrostu gospodarczego, ale spadku kursu złotego do dolara USA.

Na skutek wieloletniego dynamicznego wzrostu produkcji i ekspansji eksportowej Chiny stały się fabryką przemysłową świata, gdzie wytwarza się obecnie $\frac{2}{3}$ światowej produkcji fotokopiarek, zabawek, obuwia, mikrofalówek, połowę światowej produkcji odtwarzaczy DVD, tekstyliów czy kamer cyfrowych⁷. O ile udział przemysłu w PKB Chin wynosi 43%, to jednak w innej szybko rozwijającej się gospodarce Indii ten udział wynosił zaledwie 16%. Przykładem dynamicznego wzrostu produkcji i eksportu jest również Polska i jej pozycja w regionie, która przystępując do UE, w 2004 r. miała poziom PKB oceniany na 41% średniego dochodu wszystkich krajów członkowskich, zaś po 10 latach osiągnęła poziom 64% średniego PKB krajów UE. Szybki wzrost gospodarczy Polski występował nie tylko zaraz po przystąpieniu do UE (5% wzrostu PKB w 2014 r., 5,8% – w 2016 r., 6,7% – w 2016 r.), ale pozytywny wzrost utrzymał także się w okresie kryzysu w strefie euro (3,9% wzrostu PKB Polski w 2010 r., 4,3% – w 2011 r., 3% w 2016 r.), kiedy w krajach partnerskich następował spadek produkcji⁸. Utrzymanie tego szybkiego tempa wzrostu gospodarki Polskiej w kolejnych latach pozwoli, jak się wydaje, na zaliczenie jej w najbliższym czasie do grona 20 największych gospodarek świata.

Ogólnie rzecz biorąc, w krajach rozwijających się ceny dóbr i usług zazwyczaj są niższe niż w krajach rozwiniętych, zwłaszcza jeśli chodzi o tzw. dobra i usługi lokalne, przez to kraje te wykazują niższe dochody nominalne z tytułu niższych cen. Dlatego też ekonomiści postulują porównywanie produktu narodowego w ujęciu międzynarodowym z uwzględnieniem tzw. parytetu siły nabywczej (*purchasing power parity*) i obliczanie tzw. dochodów realnych⁹. Obliczone tą metodą dochody realne pokazują (tab. 2), że Chiny awansowały na pierwszą pozycję, kiedy w czasie globalnego załamania 2008 r. rozwijały się stosunkowo szybko, podczas gdy kraje rozwinięte przechodziły głęboką depresję. O ile na początku kryzysu PKB Chin w ujęciu realnym wynosił połowę dochodu narodowego USA, to w 2017 r. przewyższał realny dochód USA i UE z wysokością 23 194 mld dol. Wielkość łącznego PKB krajów członkowskich UE pozostaje zbliżona do dochodu USA zarówno w 2008 r. (UE – 15 198 mld dol., USA – 14 204 mld dol.), jak i w 2017 r. (UE – 20 852 mld dol., USA – 19 417 mld dol.). W 2017 r. poziom dochodu narodowego Indii (9489 mld dol.) obliczonego według parytetu siły nabywczej

⁷ M. Jacques, *When China Rules the World*, London 2013, s. 185–186.

⁸ J. Kundera, *Poland in the Process of European Economic Integration*, Instytut Wydawniczy Euro Prawo, Warszawa 2013, s. 234–236.

⁹ P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa, Teoria i polityka*, PWN, Warszawa 2007, s. 128–138, 467–468.

plasuje ten kraj na czwartym miejscu w świecie przed Japonią i Niemcami. Jednocześnie gospodarka Chin jest ciągle co najmniej cztery razy większa niż gospodarka Indii.

W okresie kryzysu zmniejszył się również dystans rozwojowy wobec krajów rozwiniętych, takich gospodarek jak: Indonezja (PKB – 3,257 mld dol.), Brazylia (PKB – 3,216 mld dol.), Meksyk (PKB – 2,406 mld dol.). O ile Indonezja awansowała na siódmą pozycję w 2017 r., a Brazylia na ósmą pozycję, wyprzedzając Wielką Brytanię i Francję, to Meksyk awansował na 11. największą gospodarkę świata, wyprzedzając Włochy. Biorąc pod uwagę realne dochody, dużymi rynkami zbytu są obecnie także gospodarki Rosji (6. pozycja), Korei Południowej (14. pozycja), Arabii Saudyjskiej (15. pozycja), które pod względem rocznych strumieni zakupów są obecnie większe od gospodarki Hiszpanii, Kanady czy Australii. Pośród największych gospodarek świata znalazły się również takie kraje rozwijające się, jak Turcja, Nigeria i Iran, te dwa ostatnie dzięki dochodom z ropy naftowej. Po 2008 r. relatywnie słabnie natomiast waga rynków takich małych krajów europejskich, jak Szwecja, Szwajcaria czy Belgia, które wskutek awansu wielu krajów rozwijających się (Egiptu, Pakistanu, Malezji) są poza gronem 30 krajów o największym PKB. Gospodarka Polska jest zaklasyfikowana w świetle tej oceny na początku drugiej dwudziestki (24. pozycja) i jej realny poziom PKB ustępuje realnym dochodom narodowym nie tylko Korei Południowej – 2,029 mld dol., ale i Turcji – 2,082 mld dol., Nigerii – 1049 mld dol., czy Tajlandia – 1,226 mld dol.

Tabela 2. Największe gospodarki świata według poziomu PKB w 2008 i 2017 r. uwzględniającego parytet siły nabywczej

Realny produkt krajowy brutto w mld dolarów USA		
Kraj	2008	2017
1. UE	15198	20852
2. Stany Zjednoczone	14204	19417
3. Chiny	7903	23194
5. Japonia	4354	5420
6. Indie	3388	9489
7. Niemcy	2925	4134
8. Rosja	2288	3938
9. Wielka Brytania	2176	2905
10. Francja	2112	2833
11. Brazylia	1976	3216
12. Włochy	1840	2303
13. Meksyk	1541	2406

Realny produkt krajowy brutto w mld dolarów USA		
Kraj	2008	2017
14. Hiszpania	1456	1768
15. Korea Południowa	1358	2029
16. Kanada	1213	1752
17. Turcja	1028	2082
18. Indonezja	907,2	3257,1
19. Iran	839,4	1535
20. Australia	762,5	1251
21. Polska	671,9	1114
22. Holandia	671,6	907,6
23. Arabia Saudyjska	589,5	1796
24. Argentyna	571,5	912,8
25. Tajlandia	519,0	1226
26. Południowa Afryka	492,1	761,9
27. Egipt	441,5	1197
28. Pakistan	439,0	1060
29. Kolumbia	395,6	720,1
30. Malezja	383,7	922,0
	23. Nigeria	1124

Źródło: List of GDP in PPP, MFW, World Economic Outlook Database 2008, 2017, <http://sitere-sources.worldbank.org/> data dostępu 4.08.2017.

Wielkości globalnego PKB oczywiście nie pokazują poziomu zamożności poszczególnych krajów i regionów. W tym celu trzeba uwzględnić poza tym liczbę ludności, która jest kilkakrotnie większa w Indiach czy Chinach niż w UE czy USA. Przed kryzysem najwyższy poziom PKB na jednego mieszkańca w dol. USA miał Luksemburg – 80 800, wyprzedzając Katar – 75 900. Wśród najbardziej zamożnych gospodarek znajdowały się kraje naftowe: Kuwejt – 55 300 dol. USA, Zjednoczone Emiraty Arabskie – 55 200 dol. USA, Gwinea Równikowa – 44 109 dol. USA, Bahrajn – 34 700 dol. W 2008 r. wysoką pozycję pod względem PKB na jednego mieszkańca zajmowały tzw. raje podatkowe: Bermudy – 69 900 dol., Jersey – 57 004 dol., Guernsey – 44 600 dol. Kajmany – 43 800 dol., Brytyjskie Wyspy Dziewicze – 38 500 dol. Przed kryzysem USA były na 9. miejscu pod względem PKB na jednego mieszkańca, a inne kraje rozwinięte, np. Szwajcaria – na 15., Holandia – na 19., Niemcy – na 28., Francja – na 29., Japonia – na 30. miejscu. Natomiast po kryzysie doszło do zmiany liderów: Katar (127 660 dol. USA)

wyprzedził Luksemburg (104 003 dol.), a na trzecie miejsce awansował Singapur (90 151 dol.). W wyniku szybkiego przewyciężenia kryzysu do dziesięciu najbogatszych krajów awansowała Irlandia z PKB – 69 231 dol., Norwegia – 69 249 dol., Szwajcaria – 59 561 dol. Widoczny jest również awans krajów UE zarówno należących do strefy euro: Holandii (51 049 dol.) i Niemiec (48 111 dol.), jak i spoza strefy euro: Szwecji (49 836 dol.), Danii (47 985 dol.). Stany Zjednoczone utrzymały wysoką pozycję dzięki skutecznym działaniom antykryzysowym z dochodem w wysokości – 57 436 dol., a do najbogatszych krajów awansowały Arabia Saudyjska (55 158 dol.) i Korea Południowa (37 740 dol. USA). Widoczny jest natomiast negatywny wpływ kryzysu finansowego na gospodarki tzw. rajów podatkowych, które nie znalazły się pośród 30 najbogatszych krajów. W latach 2008–2017 Polska awansowała z 62. pozycji pod względem PKB (16 200 dol. USA w 2008 r.) na 44. miejsce (27 764 dol. USA), ustępując innemu krajowi naszego regionu – Republice Czeskiej (PKB 33 232).

Tabela 3. Lista krajów według najwyższego PKB na jednego mieszkańca w USD w latach 2008–2016

Kraj	PKB <i>per capita</i> w 2008 r.	Kraj	PKB <i>per capita</i> w 2016 r.
1. Luksemburg	80800	1. Katar	127660
2. Katar	75900	2. Luksemburg	104003
3. Bermudy	69900	3. Singapur	90151
4. Jersey	57000	4. Brunei	76884
5. Norwegia	55600	5. Kuwejt	71887
6. Kuwejt	55300	6. Norwegia	69249
7. Emiraty Arabskie	55200	7. Irlandia	69231
8. Singapur	48900	8. Emiraty Arabskie	67871
9. USA	46000	9. Szwajcaria	59561
10. Irlandia	45600	10. Hongkong	58322
11. Guernsey	44600	11. USA	57436
12. Gwinea Równikowa	44109	12. Arabia Saudyjska	55158
13. Kajmany	43800	13. Holandia	51049
14. Hongkong	42000	14. Bahrajn	50704
15. Szwajcaria	39800	15. Szwecja	49836
16. Islandia	39400	16. Islandia	49136
17. Austria	39000	17. Australia	48899
18. Andora	38800	18. Niemcy	48111

Kraj	PKB <i>per capita</i> w 2008 r.	Kraj	PKB <i>per capita</i> w 2016 r.
19. Holandia	38600	19. Austria	48005
20. Brytyjskie Wyspy Dziewicze	38500	20. Dania	47985
21. Kanada	38200	21. Oman	46698
22. Australia	37500	22. Kanada	46437
23. Dania	37400	23. Belgia	45047
24. Szwecja	36900	24. Wielka Brytania	42481
25. Belgia	36500	25. Francja	42314
26. Finlandia	35500	26. Finlandia	42165
27. Bahrajn	34700	27. Japonia	41275
28. Niemcy	34400	28. Malta	39834
29. Francja	33800	29. Gwinea Równikowa	38639
30. Japonia	33800	30. Korea Południowa	37740
62. Polska	16200	44. Polska	27764

Źródło: World Economic Outlook Database, April 2017, International Monetary Fund. Database updated on 12 April 2017. Accessed on 21 April 2017. The information regarding GDP – per capita 2008 on this page is re-published from the CIA World Factbook 2008. Dane z 2008 r. z wykluczeniem Gibraltaru – 38,200 mld dol., Isle of Man – 35,000 mld dol.

W gospodarce światowej przed kryzysem 2008 r. doszło do zaburzenia równowagi strukturalnej, gdzie wskutek malejącego znaczenia rolnictwa i przemysłu, a rosnącego znaczenia usług, zwłaszcza w sektorze finansowego wytworzono najwięcej – około 40% – wszystkich zysków. W opinii J. Stiglitz'a jednym ze źródeł tego kryzysu było pogłębienie nierówności dochodowych: bogatsi zajmujący się finansami stali się jeszcze bogatsi, natomiast 40% ludności świata żyło za mniej niż 2 USD dziennie¹⁰. Nierównowaga strukturalna przekładała się na nierówności między krajami i regionami, wskutek czego przeciętny Amerykanin miał 7-krotnie większe dochody niż przeciętny mieszkaniec Meksyku, 10-krotnie wyższe niż mieszkaniec Peru, czy Środkowej Ameryki i aż 40-krotnie wyższe niż obywatel takich ubogich krajów afrykańskich, jak Mali, Etiopia, czy Sierra Leone¹¹. Według *Credit Suisse Global Wealth Report 2015* połowę wszystkich

¹⁰ J. Stiglitz, *The Great Divide*, Penguin London 2015, s. 2. Freefall, *Free Markets and the Sinking of the Global Economy*, New York 2010, s. 88, 190.

¹¹ D. Acemoglu, J.A. Robinson, *Why Nations Fail. The Origin of Power, Prosperity and Poverty*, London 2013, s. 42.

aktywów kontroluje 1% najbogatszych biznesmenów, podczas gdy połowa ludności świata w sumie posiada mniej niż 1% światowego bogactwa¹².

Różnice w dochodach pogłębiały się przed kryzysem 2008 r. nie tylko między najbogatszymi i najbiedniejszymi, ale również zarysowały się dysproporcje w samej w grupie krajów rozwijających się. Niektóre z nich zbliżały się pod względem PKB *per capita* do poziomu krajów rozwiniętych: Katar – 75 900, Gwinea Środkowa – 44 100 dol., Hongkong – 42 000, Arabia Saudyjska – 20 700 dol., Puerto Rico – 19 600 dol. Inne państwa pozostały w środkowej części klasyfikacji, nie będąc ani najbiedniejszymi członkami tej grupy, ani przodującymi producentami: Kostaryka – 13 500 dol., Gabon – 13 800 dol., Meksyk – 12 500 dol., Mauritius – 11 900 dol., Urugwaj – 10 700 dol., Afryka Południowa – 10 200 dol., Turkmenistan – 9 200 dol., Panama – 9 000 dol. Najuboższe kraje rozwijające się miały natomiast PKB poniżej 1000 dol. rocznie, jak: Liberia – 500 dol., Niger – 700 dol., Mozambik – 900 dol., Malawi – 800 dol., Togo – 900 dol., Zimbabwe – 500 dol., Somalia – 600 dol., Kongo – 300 dol. Bieda dotykała nie tylko społeczeństw afrykańskich, ale również niektóre kraje Azji, takie jak: Laos – PKB na mieszkańca – 1 900 dol., Nepal – 1 100 dol., Korea Południowa – 1 900 dol., czy Ameryki Południowej: Haiti – 1 900 dol.

O przyszłości poszczególnych krajów i ich pozycji w gospodarce światowej decyduje nie tylko głębokość kryzysu i długość recesji, ale także skuteczność podjętych metod i środków do jego przezwyciężenia. W celu trwałego przełamania kryzysu wiele krajów prowadziło po 2008 r. aktywną politykę gospodarczą, mającą na celu pomoc sektorowi finansowemu, podniesienie popytu, a przede wszystkim przyczynienie się do zmian strukturalnych służących unowocześnieniu gospodarki i wzrostowi produktywności. W pomoc antykryzysową zaangażowały się nie tylko rządy, ale i wiele międzynarodowych instytucji finansowych. Jaka będzie pozycja poszczególnych krajów w gospodarce światowej, zależy więc od powrotu gospodarek na ścieżkę trwałego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Dlatego też mówiąc o perspektywach poszczególnych regionów, krajów i ich miejscu w przyszłym międzynarodowym podziale pracy, warto porównać ostatnie tendencje ich wzrostu gospodarczego. Projekcja stóp wzrostu gospodarczego w ostatnim okresie może przybliżać potencjał gospodarczy krajów, wielkość poszczególnych rynków, przyszły układ sił między regionami.

Jak wynika z danych zebranych w tabeli 4, w okresie wychodzenia z kryzysu najszybszy wzrost wykazywały gospodarki krajów rozwijających się znajdujące się zarówno w środkowej części klasyfikacji tej grupy: Turkmenistan – stopa wzrostu 10,1% w 2014 r., Mongolia – 9,1%, Mjanma – 8,5%, Uzbekistan – 7%, Panama – 6,6%, jak

¹² Credit Suisse. Global Wealth Report 2015. October 2015, <http://publication.credit-suisse.com/task/render/file/index..>, 7.08.2017r.

i kraje najuboższe Czad – 9,6%, Kongo – 8,6%, Wybrzeże Kości Słoniowej – 8,5%, Mozambik – 8,3%, Etiopia – 8,2%, Kambodża – 7,2%, Tanzania – 7,2%, Sri Lanka – 7% i Nigeria – 7%. Natomiast w roku 2017 najszybciej przyrastał PKB Iraku – 10,1%, Wybrzeża Kości Słoniowej – 8,5%, Etiopii – 8%, Uzbekistanu – 7,8%, Laosu – 7,6%, Nepalu – 7,7%, Islandii – 7,2%, Dominikany – 7%, Tadżykistanu – 6,9%. Pośród najszybciej rozwijających się gospodarek przeważają kraje afrykańskie (Wybrzeże Kości Słoniowej, Etiopia, Tanzania), które rozwijają się z pomocą kapitału chińskiego, gdzie jak w Etiopii inwestuje on w rozwój infrastruktury i przemysłu lekkiego, a ponadto kraje azjatyckie: Uzbekistan – 7,8% Laos – 7,6%, Nepal – 7,7%, Tadżykistan – 6,9%, Filipiny – 6,8%. Nie tracą swojej dynamiki rozwojowej Indie ze wzrostem w wysokości – 7,85% w 2017 r. oraz Chiny – stopa wzrostu – 6,7%. Wśród najszybciej rosnących gospodarek w 2014 r. nie ma natomiast żadnego kraju rozwiniętego gospodarczego, a w 2017 r. znalazły się tylko dwa kraje: Islandia – 7,2% wzrostu, przełamująca głęboką depresję, oraz Nowa Zelandia – 6,2%. Utrzymanie tego tempa w przyszłości oznacza nadrabianie dysproporcji gospodarczych wielu krajów rozwijających się w stosunku do najlepiej rozwiniętych gospodarek USA i UE. Widać również, że część najuboższych krajów afrykańskich i azjatyckich może zbliżyć się dzięki szybkiemu wzrostowi produkcji dóbr i usług do krajów rozwijających się o wyższym PKB.

Tabela 4. Tempo wzrostu gospodarczego najszybciej rozwijających się gospodarek w latach 2014(A)–2016(B) w %

A. Miejsce kraju	Stopa wzrostu	B. Miejsce kraju	Stopa wzrostu
1. Turkmenistan	10,10	1. Irak	10,10
2. Czad	9,60	2. Wybrzeże Kości Słoniowej	8,50
3. Mongolia	9,10	3. Etiopia	8,00
4. Kongo	8,60	4. Uzbekistan	7,80
5. Wybrzeże Kości Słoniowej	8,50	5. Laos	7,60
6. Mjanma	8,50	6. Nepal	7,70
7. Mozambik	8,30	7. Islandia	7,20
8. Ethiopia	8,20	8. Dominikana	7,00
9. Sierra Leone	8,00	9. Tadżykistan	6,90
10. Laos	7,40	10. Indie	7,85
11. Chiny	7,40	11. Filipiny	6,80
12. Gambia	7,40	12. Chiny	6,70
13. Kambodża	7,20	13. Senegal	6,60

A. Miejsce kraju	Stopa wzrostu	B. Miejsce kraju	Stopa wzrostu
14. Tanzania	7,20	14. Tanzania	6,60
15. Sri Lanka	7,00	15. Iran	6,50
16. Nigeria	7,00	16. Wietnam	6,40
17. Uzbekistan	7,00	17. Nowa Zelandia	6,20
18. Mauretania	6,80	18. Turkmenistan	6,20
19. Burkina Faso	6,70	19. Kenia	6,00
20. Panama	6,60	20. Mongolia	5,50
21. Zambia	6,50	21. Sri Lanka	5,50
22. Katar	6,50	22. Bangladesz	5,50
23. Bhutan	6,40	23. Kambodża	5,50
24. Niger	6,30	24. Afryka Środkowa	5,40
25. Bangladesz	6,20	25. Erytrea	5,40
26. Filipiny	6,20	26. Gwinea Bissau	5,40
27. Kongo	6,00	27. Mali	5,40
28. Rwanda	6,00	28. Rwanda	5,40
29. Tadżykistan	6,00	29. Malawi	5,40
30. Uganda	5,90	30. Gambia	5,40

Źródło: 11/11/2015 List of countries by real GDP growth rate 2014, 2016, https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_real_GDP_growth_rate, data dostępu 27.07.2018.

Sięgając do doświadczeń historycznych, w połowie XVIII w. Chiny wytwarzały $\frac{1}{3}$ światowej produkcji przemysłowej, Indie – $\frac{1}{4}$, gdy udział Wielkiej Brytanii był na poziomie 2%. W 1860 r. Wielka Brytania wytwarzała już 20% światowej produkcji przemysłowej, a Indie – 8,6%, następnie w 1900 r. Wielka Brytania dostarczała 18,5% światowej produkcji, zaś Indie tylko 1,7%¹³. W XVIII w. nikt nie przypuszczał, że wiek później Stany Zjednoczone i Wielka Brytania staną się największymi potęgami ekonomicznymi. W 1950 r. wydawało się niemożliwe, że Niemcy i Japonia – kraje, które przegrały drugą wojnę światową – 50 lat później staną się drugą i trzecią potęgą ekonomiczną w świecie. Podobnie w 1970 r. nie przypuszczano, że Chiny, które przechodziły rewolucję kulturalną, staną się największą gospodarką świata na początku XXI w.¹⁴ Oznacza to, że wszelkie prognozy, co do przyszłej realokacji produkcji między krajami, nie mogą być precyzyjne i są obarczone możliwością poważnych pomyłek. W przyszłości możemy być świadkami

¹³ T. Hudson, *Histories of Nations*, London 2017, s. 25.

¹⁴ G. Friedman, *The Next 100 Years, A Forecast for 21 Century*, New York 2010, s. 82.

jeszcze szybszych zmian w gospodarce światowej połączonych z postępem jednych krajów i obniżeniem pozycji innych.

4.2. Globalne strategie przedsiębiorstw po kryzysie 2008 r.

Kryzys roku 2008 skłania przedsiębiorstwa do analizy swojej biznesowej organizacji pod kątem dostosowania do zmienionego otoczenia. Przemysły i przedsiębiorstwa napotykają presję rynku międzynarodowego ze względu na trudności sprzedaży oraz rosnącą liczbę firm i krajów podejmujących konkurencyjną produkcję. Ponieważ w dzisiejszych warunkach produkować można niemal wszędzie prawie wszystko powstaje potrzeba elastyczności produkcji, inwestycji, dystrybucji. Wdrożenie strategii ciągłej zmiany w przedsiębiorstwach wymusza szybki postęp techniczny i globalizacja produkcji. Firmy, które odpowiednio nie zarządzają zmianami pod kątem szybkiego postępu technicznego i globalizacji produkcji, wypadają z rynku. Jak się oblicza, przeciętny okres życia firm w gronie 500 największych skrócił się z 60 do 18 lat. Zmniejszył się nie tylko czas utrzymywania się w gronie największych, ale także okres dochodzenia do sukcesu firm z nowych start up-ów. Facebook potrzebował tylko 6 lat, aby uzyskać dochody w wysokości 1 mld dolarów, a Google tylko 5 lat¹⁵.

Za sprawą kryzysu gospodarczego i przesunięć w gospodarce globalnej ukształtował się nowy układ głównych ośrodków życia gospodarczego, poza USA i UE powstał trzeci ośrodek składający się z krajów nowo uprzemysłowionych określanych jako nowe gospodarki lub gospodarki wschodzące¹⁶. Najbardziej dynamicznie rozwijają się obecnie kraje rozwijające się o niskich dochodach *per capita*. Wobec tej zmiany w rozkładzie dochodu w gospodarce światowej pojawia się przed firmami działającymi na rynku międzynarodowym oczywiste wyzwanie sformułowania optymalnej polityki biznesowej. Chodzi o to, aby alokować produkcję do krajów i regionów dysponujących najtańszymi czynnikami produkcji, a sprzedaż kierować do krajów o największych rynkach i wykazujących największą dynamikę popytu. Ponieważ obecnie w gospodarce światowej następuje najwyższy wzrost popytu w krajach o niskich i średnich poziomach dochodów, stwarza to olbrzymie możliwości przed tymi przedsiębiorstwami, które potrafią zarządzać na tych rynkach w warunkach rosnącej niepewności i niespotykanej dotąd szybkości zmian technologicznych. Globalne przesunięcia działalności gospodarczej coraz bardziej przekonują odnośnie do konieczności porzucenia tradycyjnych metod funkcjonowania firm.

¹⁵ K. Schwab, *op. cit.*, s. 50.

¹⁶ A. Zielińska-Głębocka, *op. cit.*, s. 23.

We okresie depresji i wychodzenia z kryzysu państwa i ich firmy toczą przede wszystkim ze sobą „wojnę o stanowiska pracy”, gdzie każdy kraj chce mieć jak największe zatrudnienie, najsilniejszą klasę średnią, szybko rosnący eksport, wysoki poziom rezerw walutowych. W tym celu wiele krajów rozwijających się kreuje w tym czasie własne zasady polityki gospodarczej odbiegające od standardów krajów wysoko rozwiniętych. Chiny, Singapur, Tajwan i Arabia Saudyjska formułują własne krajowe strategie rozwoju. Indie, Iran i Brazylia uciekają się do protekcjonizmu w imię wsparcia narodowego przemysłu. Rosja wykorzystuje dostawy ropy naftowej i gazu jako narzędzie polityki zagranicznej. W takich warunkach przedsiębiorstwa amerykańskie lub europejskie konkurują głównie z państwami, a niekoniecznie z firmami innych krajów, ponieważ jeżeli przedsiębiorstwo z krajów rozwiniętych chce mieć dostęp do rynku kraju rozwijającego się, musi zawierać ugodę z państwem, a nie z konsumentami kraju przyjmującego.

Należy zaznaczyć, że firmy działające na rynku międzynarodowym muszą opracować strategie prawidłowo oceniającą ewolucje międzynarodowych dochodów i popytu przy planowaniu swoich inwestycji i strategii sprzedaży. Zgodnie z hipotezą J. Lindera PKB na jednego mieszkańca określa preferencje konsumpcyjne mieszkańców poszczególnych krajów, a tym samym ich popyt na określone kategorie dóbr¹⁷. Nowy podział dochodu narodowego w ujęciu międzynarodowym wiąże się więc z realokacją popytu, przy czym najważniejszym elementem globalnego przesunięcia są zwłaszcza wydatki tzw. klasy średniej. Otóż ocenia się, że w ciągu najbliższych 20 lat gospodarka światowa przekształci się z większości ubogiej w gospodarkę składającą się głównie z klasy średniej. W 2030 r. w sumie 5 mld ludzi, tj. $\frac{2}{3}$ ludności, będzie należało do tzw. klasy średniej. Do globalnej klasy średniej zalicza się konsumentów wszystkich krajów, których dzienne wydatki realne mieszczą się w granicach od 10 do 100 dolarów USA. O ile w 2015 r. po raz pierwszy liczebność tak zdefiniowanej klasy średniej w Azji zrównała się z tą w Europie i Ameryce Północnej, to w 2030 r. Indie, liczące obecnie 1,2 mld ludzi, będą liderem, jeśli chodzi o wydatki klasy średniej – 23%, wyprzedzając Chiny – 18%, gdzie klasa średnia ma liczyć 650 mln ludzi. Dotąd dominująca amerykańska klasa średnia ma tworzyć w 2030 r. tylko 7% światowego popytu, natomiast klasa średnia największego kraju UE – Niemiec – tylko 2%¹⁸.

Chociaż można mieć pewne zastrzeżenia, co do precyzyjności określenia klasy średniej i przeprowadzonej ekstrapolacji popytu, np. w Polsce do klasy średniej w świetle tej definicji można zaliczyć pracowników o płacy minimalnej, nie ulega wątpliwości,

¹⁷ S.B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley and Sons, New York 1961.

¹⁸ R. Charan, *Global Tilt. Leading your business through the great economic power shift*, London 2014, s. 67–69.

że przedsiębiorstwa krajów wysoko rozwiniętych muszą się dostosować do czekających ich zmian przesunięcia rynków zbytu, konkurencji i zwyczajów konsumpcyjnych panujących na lokalnych rynkach, zwłaszcza Indii i Chin. W najbliższym czasie zmieni się więc nie tylko rodzaj aktywności wielu podmiotów na rynku, ale i przemianie podlegać będzie struktura popytu na rzecz firm produkujących dobra i usługi tzw. wyższego rzędu. Te ewolucje popytu muszą wziąć pod uwagę również przedsiębiorstwa krajów UE, jeśli chcą rozwijać sprzedaż na najbardziej rozwijających się rynkach. Chodzi tutaj o firmy produkujące zwłaszcza dobra i usługi konsumpcyjne dla klasy średniej, takie jak samochody, dobra gospodarstwa domowego, lekarstwa, usługi finansowe, transportowe, turystyczne, budowlane. Przykładem tej przemiany popytu jest gwałtowny rozwój sprzedaży samochodów na rynku chińskim, który osiągnął poziom 18 mln sztuk rocznie. W ciągu 20 lat po drogach Chin może jeździć więcej samochodów niż w USA. Chodzi tutaj nie tylko o samochody małodrożowe, ale i luksusowe, na które coraz bardziej rośnie tam popyt. Przewiduje się także, że inny dynamiczny rynek – samolotowy – podwoi się do 33 500 nowych samolotów do 2030 r., wartych 4 tryliony dolarów USA, a same Chiny będą potrzebowały 5000 nowych samolotów pasażerskich o wartości 600 mln dolarów.

Ten rosnący popyt stwarza oczywiście nowe możliwości rozwoju dla firm najbardziej innowacyjnych, doprowadzając często do zmiany układu sił między nimi, co potwierdza J. Albouth – prezes Boeinga największego producenta samolotów, mówiąc na pokazie lotniczym Paryżu w czerwcu 2011 r., że czasy duopolu Boeinga i Airbasa już się skończyły. Aby jednak korporacje międzynarodowe były zdolne do natychmiastowej odpowiedzi na globalne przesunięcie popytu, muszą oczywiście mieć odpowiednio elastyczną strukturę organizacyjną dostosowaną do zmieniającego się zewnętrznego kontekstu, umożliwiającą im zwycięstwo na wielu lokalnych rynkach. Warto dodać, iż nawet w tak wrażliwej dziedzinie, jak energia odnawialna, dynamiczne rynki krajów rozwijających się tworzą dzisiaj możliwości szybkiego rozwoju sprzedaży dla firm zagranicznych o odpowiedniej produkcji i strukturze organizacyjnej, czego przykładem jest KFC, który obecnie ma większe zyski w Chinach niż USA. Uważa się, że firmy zdolne do budowy zdolności produkcyjnych pod kątem przyszłego rozwoju muszą wprowadzić przynajmniej trzy zmiany organizacyjne. Po pierwsze, opracować odpowiedni system służący wynajdowaniu lokalnych liderów, którzy podzielają wartości firmy macierzystej i są jednocześnie zdolni do efektywnego lokalnego działania. Po drugie, przeprowadzić decentralizację władzy dającej większą samodzielność zagranicznym podmiotom. Lokalni liderzy muszą być na tyle samodzielni pod względem kompetencji i być wyposażeni w odpowiednie zasoby, aby mogli podejmować decyzję bez potrzeby czasochłonnej aprobaty ze strony zarządu firmy zlokalizowanego w kraju siedziby. Po trzecie, zmienić tradycyjne zasady funkcjonowania przedsiębiorstw i przyzwyczajenia

menedżerów z krajów rozwiniętych, tak aby kierowane przez nich firmy były zdolne do nawiązania relacji społecznych na lokalnych rynkach krajów rozwijających się¹⁹.

W dzisiejszej gospodarce opartej na wiedzy talenty ludzkie mogą odgrywać większą rolę w przedsiębiorstwach niż inwestycje i kapitał. Zadaniem przedsiębiorców jest więc zatrudnianie najbardziej utalentowanych pracowników i organizowanie przedsiębiorstw pod kątem wykorzystania wiedzy pracowników. Zgodnie z teorią ekonomii przedsiębiorca jest osobą, która szuka, a nawet kreuje możliwości zarobienia zysków, jest innowatorem wprowadzającym ciągle zmiany i odpowiedzialnym za decyzje biznesowe, jest tzw. *risk taker*, czyli osobą podejmującą ryzyko²⁰. Współczesny przedsiębiorca, który chce odnieść sukces w gospodarce o tzw. globalnym nachyleniu, oprócz tych tradycyjnych cech przedsiębiorcy, musi posiadać jednocześnie nowe umiejętności, takie jak: przenikliwość w poruszaniu się w zawiłej gospodarce globalnej, aby odkryć ukryte trendy i wyprzedzić nieoczekiwane wydarzenia, nowe możliwości i odwagę do działania w warunkach niepewności, zawieranie strategicznych transakcji bazując na często niekompletnej wiedzy, percepcję szybką absorpcję wielokulturowości i zrozumienia zasad działania w nowym kontekście, doświadczenie w budowaniu społecznych więzi, zdolności w organizacji przedsiębiorstwa umożliwiającego nieskrępowany przepływ informacji, umiejętność szybkiego podejmowania decyzji i rozwiązywania konfliktów pomiędzy poszczególnymi działami i oddziałami, nakreślenia szerokiej perspektywy wzrostu firmy, która zaangażuje lokalnych pracowników.

W związku z szybkim postępem technologicznym coraz większą rolę odgrywają zdolności adaptacyjne pracowników, którzy we współczesnej gospodarce nie są już siłą roboczą w tradycyjnym ujęciu, ale raczej stają się autonomicznymi współpracownikami spełniającymi specyficzne zadania²¹. Chodzi o to, że pracownicy połączeni siecią *web* tworzą dzisiaj zręby światowego zasobu siły roboczej, z którego może skorzystać olbrzymia liczba nawet lokalnych firm. Dzisiejsze przedsiębiorstwa z konieczności muszą stawać się globalne, jeśli chodzi o wykorzystywanie zasobów, zatrudnienie pracowników, sprzedaż wytworzonych dóbr i usług. Niepodejmowanie konkurencji na dynamicznych rynkach krajów rozwijających się niewątpliwie może bowiem grozić degradacją dla wielu nawet uznanych marek, stąd przed menedżerami firm krajów rozwiniętych stoi zatem ambitne zadanie uwzględnienia międzynarodowego kontekstu, decydując, na jakie rynki wejść i w jakiej sekwencji, konkurencji z miejscowymi przedsiębiorcami powiązanymi specjalnymi układami z konsumentami, dostawcami, lokalnymi władzami, podejmowania odpowiednich inwestycji i zaangażowania lokalnych zasobów w warunkach

¹⁹ *Ibidem*, s. 220–223.

²⁰ W.J. Baumol, A.S. Blinder, *Economics, Principles and Policy*, New York 1982, s. 607.

²¹ K. Schwab, *op. cit.*, s. 47–49.

zwiększonego ryzyka, współpracy ze współpracownikami o odmiennej kulturze, gdzie promuje się najbardziej lojalność i doświadczenie, i z rządami, które mogą zmienić swoją politykę z dnia na dzień. Tymczasem menedżerowie większości firm krajów rozwiniętych często nie mają koniecznej wiedzy, jak rozszerzyć swoją działalność w krajach rozwijających się, gdzie panują odmienne warunki prowadzenia biznesu niż w ustabilizowanych gospodarkach. Ich struktury organizacyjne nie są podporządkowane działalności wielonarodowej, ale podzielone funkcjonalnie na produkcję, marketing, sprzedaż, badania, nie otrzymując tym samym wiarygodnych informacji o lokalnych warunkach działalności w krajach rozwijających się. Ograniczenia w migracji utrudniają zatrudnienie w siedzibach firm utalentowanych pracowników z krajów rozwijających się. Menedżerowie firm z siedzibą w krajach rozwiniętych są wysyłani za granicę przez zarządy firm do pracy na dwa, trzy lata, stąd nie mogą w tak krótkim czasie zbudować wiarygodnych relacji społecznych na lokalnych rynkach. Ponadto są zniechęceni do długotrwałej działalności raportami o panującej tam korupcji, niezrozumiałym otoczeniu regulacyjnym biznesu, podlegającym ciągłym i nieprzewidywalnym zmianom.

Ze względu na ograniczoną wiedzę menedżerów z wielu krajów rozwiniętych o warunkach panujących w krajach rozwijających się racjonalną metodą współpracy jest zawieranie wzajemnych porozumień kooperacyjnych. I tak wiele korporacji transnarodowych krajów rozwiniętych, produkujących środki transportu, komputery, farmaceutyki, konsumpcyjną elektronikę, zawarło porozumienia z firmami krajów rozwijających się w poszukiwaniu niższych kosztów, zmieniając jednocześnie profil swojej produkcji w kraju siedziby w kierunku produkcji bardziej przetworzonej. Indie kontrolują obecnie 44% światowego rynku outsourcingowego w zakresie oprogramowania, ponieważ 400 z 500 największych firm światowych korzysta z ich usług, tworząc jednocześnie w gospodarce indyjskiej ponad milion stanowisk pracy²². Na ścieżkę realokacji prostej produkcji do krajów o niższych kosztach zaczęły wchodzić przede wszystkim przedsiębiorstwa amerykańskie. Przykładem firmy, która z powodzeniem dostosowała się do ewolucji w gospodarce globalnej, jest Dow Chemical z USA, spółka chemiczna, która zajmowała się głównie przetwarzaniem ropy naftowej, ale pod wpływem tańszej konkurencji krajów arabskich zdecydowała się na zmianę specjalizacji w kierunku produkcji bardziej przetworzonej. W 2008 r. zakupiła ona nową spółkę Rohm and Haas za 18,8 mld dol. USD i zawarła porozumienie joint venture z Petrochemical Industries Company – przedsiębiorstwem naftowym z Kuwejtu. Początkowo Wall Street wykazywał małą wiarę w powodzenie tych transakcji, w następstwie czego akcje firmy Dow Chemical spadły z 30 USD do 5,75 USD. Chociaż analitycy oceniali, że zmiana specjalizacji firmy nastąpiła zbyt gwałtownie, Dow Chemical konsekwentnie zwiększał udział do 2/3

²² J. Zajączkowski, *Indie w stosunkach międzynarodowych*, PWN, Warszawa 2008, s. 120.

wyspecjalizowanych produktów chemicznych w ofercie swojej sprzedaży, co zakończyło się w końcu pozytywną oceną giełdy i wzrostem cen jego akcji z powrotem do poziomu 33 USD w 2012 r.

Aczkolwiek podstawowym zadaniem menedżerów wszystkich firm jest, oczywiście, pomnażanie wartości zgromadzonego w nich kapitału, to jednak ciągle występuje różnica między przedsiębiorstwami z krajów rozwiniętych i rozwijających się, jeśli chodzi o czas realizacji tego celu. O ile firmy z krajów rozwiniętych, działając pod presją swoich akcjonariuszy, zainteresowane są głównie dyskontowaniem krótkookresowych zysków, to przedsiębiorstwa działające w krajach rozwijających się, szczególnie te wsparte przez rządy, są gotowe zaakceptować niższe ceny i margines zysków w imię realizacji długookresowych celów. Priorytetowym celem tych firm jest wejście na nowe rynki i zdobycie olbrzymiej liczby konsumentów. Przykładem takiej strategii są przedsiębiorstwa chińskie i indyjskie, które nawet w ciągu 5–10 lat mogą zagrozić największym korporacjom USA, Japonii czy Europy w wielu dziedzinach produkcji i usług. Już dzisiaj Chiny produkują większość stali i komputerów na świecie, razem z Indiami najwięcej tekstyliów, a dotyczyć to może w przyszłości nawet takich branż zdominowanych przez firmy krajów wysoko rozwiniętych, jak przemysł samochodowy (Chiny i Indie), samolotowy (Chiny, Brazylia), farmaceutyczny (Chiny, Indie), przetwarzanie danych biznesowych (Indie).

Źródłem tego sukcesu jest to, że menedżerowie firm z krajów rozwijających się mają większą wiedzę i umiejętność prowadzenia biznesu w krajach rozwiniętych niż *vice versa*. Menedżerowie z Chin, Indii, Brazylii, RPA, Turcji, Meksyku działający w USA lub Europie mają dostęp do niczym nieograniczonej informacji i mogą zdobywać porady od najlepszych ekspertów. Są oni często wykształceni na uniwersytetach amerykańskich, angielskich, francuskich lub niemieckich przez miejscowych profesorów na podstawie najlepszych wzorców biznesowych korporacji transnarodowych. Tymczasem menedżerowie z krajów rozwiniętych mają ograniczony dostęp do informacji i warunków prowadzenia biznesu w krajach rozwijających się. Muszą stawić czoła szybko zmieniającym się tam warunkom, kiedy ich firma nie może na przykład zakupić odpowiednich surowców wskutek braku odpowiedniego zezwolenia lub gdy nagle rośnie stopa oprocentowania kredytu bankowego albo obniża się kurs miejscowej waluty. W samych Indiach jest 30 stanów o rozmiarach porównywalnych z państwami europejskimi, gdzie inwestorzy napotykają różne zachowania biznesowe i upodobania konsumentów. Stany te różnią się od siebie nie tylko infrastrukturalnie i logistycznie, ale również odmiennymi zwyczajami miejscowymi nierozumianymi do końca przez menedżerów z krajów rozwiniętych. Świadectwem tej niewiedzy jest przypadek firmy Volvo, która zakupiła oddział Samunga produkujący w Korei ciężki sprzęt budowlany i poprosiła pracowników

o założenie w niej związków zawodowych, niedziałających dotąd w firmie Samsung, ponieważ Volvo nie wiedziało, jak można zarządzać firmą bez partnerstwa ze strony związków zawodowych.

Zrozumienie lokalnych warunków wymaga więc od menedżerów z krajów rozwiniętych olbrzymiego wysiłku zdobycia potrzebnych informacji i kreowania właściwych strategii zdobycia nowych rynków krajów rozwijających się, zbudowania społecznych sieci składających się z zagranicznych doradców, nabycia tzw. miękkich umiejętności umożliwiających szybkie podejmowanie decyzji dostosowanych do lokalnych warunków. Do tego celu potrzebne jest odpowiednie uczenie menedżerów o specyfice rynków krajów rozwijających się. Jak się wydaje w odpowiedzi na ewolucję popytu, kraje rozwijające się i ich firmy reagują bardziej elastycznie niż przedsiębiorstwa z krajów rozwiniętych, czego przykładem jest znany przedsiębiorca Maonj Kohli z Bharti Airtel, który podjął się zadania rozwoju telefonii komórkowej w 17 krajach afrykańskich. Kiedy Manoj Kohli opuścił Indie, odkrył, że stare zasady prowadzenia biznesu nie sprawdzają się w Afryce, i zreorganizował biznes, uwzględniając lokalne regulacje, wymogi finansowe i infrastrukturalne, kanały dystrybucji nastawione na niskie ceny i zdobywanie ogromnej liczby nowych konsumentów. Dewizą działalności jego spółki było popularne powiedzenie Mittala – producenta stali, iż jeżeli stoisz przed wyborem szybkości działania i perfekcji, zawsze wybierz szybkość, a perfekcja nadejdzie później. Model sektorowego biznesu bazującego na dużej skali działalności w połączeniu z elastycznością, angażowaniem lokalnych zasobów przynosi sukces, nawet w Afryce obniżając koszty i ceny oferowanych usług. I tak firma Bhatii Aitel dostarcza dzisiaj usługi internetowe, telefoniczne, usługi bankowe nawet do małych miast i wsi afrykańskich, rozwija Call center zarówno w angielsko-, jak i francuskojęzycznej części Afryki. Po zakupie Zain Group African w 2010 r. spółka Bhatii Aitel zatrudnia w sumie w krajach afrykańskich 6500 pracowników, osiągając olbrzymie dochody roczne w wysokości 3,6 mld dol. Warto dodać, że 85% menedżerów tej spółki stanowią już kadry miejscowe, przeszkolone wcześniej przez hinduskich specjalistów. Dzięki nowym rynkom Bharti Aitel stała się więc spółką globalną: jednym z czterech największych operatorów telefonii komórkowej z ponad 260 mln konsumentów.

Chociaż globalne przesunięcie jest wynikiem coraz większej otwartości i zależności gospodarki światowej, nie jest poddane tylko „niewidzialnej” ręce rynku, ale w procesie tym uczestniczą również państwa wspierające rozwój narodowych firm. Proces ten pokazuje korzyści z prowadzenia racjonalnej strategii przemysłowej w wielu krajach rozwijających się. Na przykład, w odpowiedzi na globalne przesunięcie popytu Chiny rozpoczęły tworzenie własnego silnego przemysłu samolotowego, powołując narodową firmę Commercial Aircraft Corporation of China (CACC) z zamiarem

produkcji na dużą skalę odrzutowców pasażerskich średniej wielkości (ARJ21 i C919). Ponieważ firma ta nie miała odpowiedniej technologii do produkcji samolotów, zwrócono się o pomoc do firm zagranicznych z Europy Zachodniej i USA. Firmy zagraniczne, które chciały zainwestować w rozbudowę przemysłu lotniczego na dynamicznym rynku chińskim, mogły tego dokonać pod warunkiem zawarcia umowy joint venture z CACC, co wiązało się oczywiście z jawną wymianą informacji na temat technologii produkcji rozwijanej przez lata z ich własnych funduszy kapitałowych. Nie jest to pierwszy przypadek, kiedy przedsiębiorstwa chińskie używają uzyskanej wiedzy dzięki porozumieniom joint venture do późniejszej konkurencji z partnerami, co nastąpiło już wcześniej w przemyśle samochodowym czy produkcji szybkich kolei. Podobną politykę dostępu do rynku w zamian za udziały stosują nie tylko Chiny, ale i Indie, gdzie w niektórych przemyśłach zagraniczne firmy mogą inwestować wówczas, gdy odstąpią miejscowym firmom część swoich akcji. W takich natomiast wrażliwych sektorach, jak przemysł nuklearny lub obronny, firmy zagraniczne mogą działać pod warunkiem, że akcjonariusze z Indii zachowają pakiet kontrolny.

4.3. Bariery globalnego przesunięcia po 2008 r.

W okresie przed kryzysem globalna ekonomia rosła w tempie około 5% rocznie, głównie dzięki szybkiemu rozwojowi krajów rozwijających się. Kryzys 2008 r. obniżył produkcję głównie w krajach rozwiniętych i tempo wzrostu wielu krajów rozwijających się. Powrót na ścieżkę szybkiego wzrostu zrównoważonego oznacza możliwość podwajania globalnego produktu narodowego co 14–15 lat. Największe firmy wielu krajów z różnych regionów podejmują się dzisiaj szerokiej ekspansji na rynkach międzynarodowych, nie tylko eksportowej, ale i inwestycyjnej, co ułatwiły procesy globalizacyjne i liberalizacja przepływu kapitału. O ile do 2002 r. kraje rozwijające się były głównie odbiorcami kapitałów, to od 2003 r. odpływ kapitałów z tych krajów stale rośnie (73,3 mld z Chin, 87 mld z Brazylii, 12,9 mld z Indii w 2006 r.), osiągając przed kryzysem skumulowaną wartość przeszło 1 bln USA²³. Oznacza to, że w przyszłości można się spodziewać realizacji wielu dużych projektów międzynarodowych finansowanych z kapitałów krajów rozwijających się, jak budowa *silk road* – połączenia między Chinami a Europą.

Tendencje w gospodarce globalnej związane z procesem konwergencji rozwoju gospodarczego między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się wiążą się także z zaostreniem konkurencji międzynarodowej o zasoby i stanowiska pracy, zwiększonym

²³ R. Gabryszak, *Globalna ekspansja firm*, [w:] *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*, M. Noga, M.K. Stawicka (red.), Warszawa 2008, s. 36–37.

przepływem towarów i usług oraz nierównowagą w bilansie płatniczym. Jedną z przyczyn kryzysu finansowego 2008 r. było właśnie zaburzenie równowagi strukturalnej w gospodarce światowej, gdzie jedne kraje wykazywały stale dodatni bilans płatniczy i powiększały rezerwy, zaś inne miały ujemny bilans płatniczy, wskutek czego się zadłużały. Szybki wzrost eksportu Chin spowodował zgromadzenie olbrzymich rezerw szacowanych na 4,4 tln dolarów, w skład którego wchodzi nie tylko dług publiczny USA, ale również krajów europejskich w wysokości 630 mld dolarów, w tym szacowanych na 200 mld dolarów obligacji rządu francuskiego²⁴. Polityka rządu chińskiego wspierania eksportu, zaniżona wartość chińskiego juana, niski poziom konsumpcji w PKB, wciąż niższe płace niż u partnerów, przyczyniają się do nierównowagi w obrotach zarówno z USA, jak i UE. Pomimo szerokich reform rynkowych i prywatyzacji około 30% wszystkich chińskich aktywów, w tym największe przedsiębiorstwa i banki, jest ciągle w rękach państwa. Rada Państwa Chin w okresie transformacji wybrała 120 największych firm krajowych w takich m.in. strategicznych sektorach, jak: górnictwo, energetyka, przemysł samochodowy, elektroniczny, maszynowy, stalowy, chemiczny i farmaceutyczny, zapewniając im specjalną pozycję odnośnie do autonomicznego zarządzania, otrzymywania państwowych subsydiów, swobodnego podejmowania zagranicznych inwestycji.

Z kolei firmy indyjskie, które weszły na rynek globalny nieco później niż firmy chińskie, po okresie wysokiej krajowej protekcji przejmują coraz więcej firm krajów rozwiniętych, jak firma Mitall – która zakupiła Arcelor z Luksemburga, International Steel z USA, czy Hutę Katowice w Polsce, czy Hindalco – która zakupiła za 6 mld amerykański koncern aluminiowy Novelis, czy Tata Motors – która przejęła angielskiego Jaguara i Land Rovera²⁵. Do przywracania równowagi w gospodarce światowej są więc potrzebne działania nie tylko po stronie krajów rozwiniętych, ale przede wszystkim prowadzenie odpowiedniej polityki gospodarczej w krajach rozwijających się. O ile USA i kraje europejskie muszą poprawić konkurencyjność swoich gospodarek, doprowadzić do sanacji finansów i obniżenia deficytu budżetowego i długu publicznego i zwiększenia elastyczności rynków pracy, to takie państwa, jak Chiny, Indie, Meksyk, Turcja i inne proeksportowe kraje rozwijające się, muszą stopniowo zmniejszać interwencje państwa w kierunku wspierania eksportu, przywrócić równowagę przez ożywienie krajowego popytu i podwyższenie importu.

Szanse na szybki rozwój gospodarczy krajów rozwijających się daje rewolucja technologiczna, dyfuzja wiedzy i rozwój technologii informatycznych. Postęp ten obejmuje nie tylko tzw. nowe kraje przemysłowe, ale również zacofane regiony Afryki, gdzie na południu od Sahary przewiduje się zwiększenie o 240 mln użytkowników Internetu

²⁴ J.P. Guichard, *La crise, L'Europe et la Mediterranee*, Bruxelles 2011, s. 5.

²⁵ R. Gabryszak, *op. cit.*, s. 38–40.

w ciągu pięciu lat²⁶. Jeżeli globalne przesunięcie ma być tendencją dalej kontynuowaną, to równowaga musi być osiągnięta nie tylko w finansach, obrotach zewnętrznych, ale również w strukturze gospodarczej krajów rozwijających się. Jak się wydaje, gospodarki krajów rozwijających się zbyt jednostronnie dbają o przemysł z myślą o eksporcie, zapominając o innych sektorach gospodarczych, o rolnictwie i usługach, szczególnie finansowych. O ile w Chinach połowa obywateli mieszka na wsi, to w Indiach proporcja zatrudnionych w rolnictwie sięga $\frac{2}{3}$ ludności. Polityce rozwoju przemysłu i eksportu często towarzyszą nadmierne inwestycje, które w Chinach sięgają 50% dochodu narodowego, to jest według Międzynarodowego Funduszu Walutowego o 10% więcej niż przemawiają za tym potrzeby gospodarki²⁷. Rząd chiński posiada większościowe udziały w wielu krajowych firmach, państwowe banki zaopatrują w tanie kredyty inwestorów, którzy je marnotrawią na budowę nadmiernych zdolności produkcyjnych lub niezamieszkałych osiedli mieszkaniowych. Państwo kontroluje nie tylko wewnętrzną podaż kredytów, ale również wywóz kapitału za granicę, przyznając obywatelom chińskim limit roczny (50 000 dolarów). Również w Indiach występują olbrzymie dysproporcje gospodarcze i brak stabilności makroekonomicznej, czemu towarzyszy niski poziom ochrony zdrowia i podstawowej edukacji oraz zła infrastruktura²⁸. Nierówności ekonomiczne są tak duże, że dochody 50 najbogatszych hindusów tworzy 20% PKB i 80% rynkowej kapitalizacji²⁹. Bogate rody oligarchów posiadających takie firmy, jak Mittal, Tata, Reliance, wywierają presję na rząd, aby utrzymywał niskie płace i stopy procentowe, zaniżał kurs walutowy w celu utrzymywania konkurencyjności ich firm, inwestycji i sprzedaży. Wszystko to wpływa na obniżenie krajowej konsumpcji, nierównowagi w postaci transferów dochodów od gospodarstw domowych do przedsiębiorstw³⁰.

O ile globalne przesunięcie działalności gospodarczej jest niezaprzeczalnym faktem, to – biorąc pod uwagę powstałe wskutek tego nierównowagi – można mieć wątpliwości, co do skali i dalszej intensywności tego zjawiska. Z jednej strony nie ulega wątpliwości, że kraje rozwijające się będą się dalej rozwijały i nadrobiły dystans rozwojowy wobec krajów rozwiniętych, ponieważ obecnie zaliczają się one do najszybciej rozwijających się gospodarek na świecie. G. Friedman wskazuje na możliwości szybkiego wzrostu gospodarczego Turcji, Meksyku i Rosji w najbliższych latach i awansu tych krajów do grupy największych gospodarek świata³¹. Już w 2016 r. Meksyk zajął 12. pozycję pod względem wielkości PKB (wyprzedzając Włochy) z ludnością 107 mln,

²⁶ K. Schwab, *op. cit.*, s. 55.

²⁷ J. Rickards, *The Death of Money. The coming collapse of the International Monetary System*, New York 2014, s. 106–107.

²⁸ A. Zielińska-Głębocka, *op. cit.*, s. 37.

²⁹ M. Jacques, *op. cit.*, s. 448.

³⁰ J. Rickards, *op. cit.*, s. 108.

³¹ G. Friedman, *op. cit.*, s. 79–111.

która do 2050 r. może się powiększyć do 114–139 mln. Dynamicznie w ostatnich latach rozwija się też Turcja, gdzie stopy wzrostu gospodarczego nie spadają poniżej 5% rocznie i kraj ten jest obecnie większą gospodarką niż Kanada lub Hiszpania. Olbrzymi potencjał, zwłaszcza surowcowy, ma Rosja, której gospodarka po zniesieniu sankcji może zbliżyć się do poziomu krajów najlepiej rozwiniętych. W samej grupie krajów rozwijających się widać też awans w poziomie PKB krajów dotąd najuboższych i poszerzanie się liczby krajów o średnich dochodach.

Z drugiej strony, trzeba wziąć również pod uwagę pojawiające się na horyzoncie bariery tego wzrostu. Ceny surowców, w tym ropy naftowej, utrzymują się obecnie na niższym poziomie niż przed 2008 r., obniżając dochody eksportowe krajów naftowych. Kraje rozwinięte gospodarczo: USA, Japonia, państwa należące do UE, chronią swoje rolnictwo, zamykając rynki dla eksportu produktów rolnych krajów rozwijających się, specjalizujących się w ich produkcji. Pojawiają się również sygnały o potrzebie prowadzenia aktywnej polityki przemysłowej w celu odbudowania krajowej bazy przemysłowej w krajach rozwiniętych. USA wywierają na Meksyk presję w kierunku renegotjacji umowy o wolnym handlu NAFTA, Turcja pod wpływem krytyki dotyczącej łamania praw człowieka i zmian konstytucyjnych rezygnuje z aspiracji przyłączenia się do UE, Rosja ogranicza współpracę z krajami, które uczestniczą w sankcjach gospodarczych nałożonych na nią w związku z wojną na Ukrainie. Niepewna jest stabilność polityczna w wielu krajach rozwijających się, co przekłada się tam często na ograniczanie roli rynku, nadmierną rozbudowę sektora publicznego i wspieranie krajowych monopolii.

W ekonomii znana jest hipoteza konwergencji, która sugeruje, że można się szybko rozwijać przez proste uruchomienie rezerw, olbrzymie przyrosty stosunku kapitału fizycznego wobec kapitału ludzkiego, imitację innowacji, gdy nie ponosi się jednocześnie olbrzymich nakładów na prace naukowo-badawcze. Dyfuzja wiedzy i rozprzestrzenianie się postępu technicznego umożliwiają włączenie różnych krajów rozwijających się do międzynarodowego podziału pracy. Ten tzw. efekt doganiania (*catching up effects*) gospodarek krajów rozwijających się może jednak w przyszłości się skończyć, ponieważ kraje te nie ponoszą jednocześnie olbrzymich nakładów na nowe technologie i wynalezienie nowych produktów, przy tym wykazują olbrzymie nierówności społeczne i regionalne³². O ile Indie zajmują trzecią pozycję w świecie pod względem liczby naukowców, to jednak podobnie jak Polska przeznaczają na badania i rozwój tylko 0,8% PKB, podczas gdy kraje UE wydają na ten cel średnio 1,85% PKB, USA – 2%, a Japonia – 3%³³. Chiny pokazują stopniowy postęp w kierunku rozwoju usług i innowacyjnej gospodarki

³² J. Adams, F. Pigliaru, *Economic Growth and Change. National and regional Patterns of Convergence and Divergence*, Massachusetts, 1999, s. 102–105.

³³ Les chos de Pologne, Janvier 2012, nr 127, s. 12.

z poziomu 35% wskaźników innowacyjności UE przed kryzysem w 2006 r. do poziomu 49% UE w 2015 r.³⁴ Kraje rozwijające się nie wykształciły jeszcze jednak efektywnego systemu ochrony konkurencji, usług finansowych, postępu wiedzy i innowacji i prawa patentowego, co jest niezbędnym warunkiem efektywnego funkcjonowania firm. Brak instytucji gospodarki rynkowej nakłaniających do oszczędzania, inwestycji, edukacji jest według D. Acemoglu i J. Robinsona główną przyczyną upadku narodów³⁵.

Nierównowaga międzysektorowa widoczna w krajach rozwijających może się okazać w długim okresie barierą dalszego szybkiego wzrostu gospodarczego. W zrównoważonej gospodarce nie rozwija się tylko sektora przemysłowego, ale przede wszystkim usługi, finanse, badania i rozwój, ochronę środowiska. Gospodarka musi funkcjonować w otoczeniu sprawnej administracji i niezależnego sądownictwa, inaczej powstają wąskie gardła, czego symptomem jest wybuch bańki spekulacyjnej na giełdzie w Szanghaju latem 2015 r. Sukcesy gospodarcze krajów rozwijających się są częściowo wynikiem olbrzymiego napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, które w Chinach osiągnęły poziom 1117 mld dol. i odpowiadają za połowę wartości chińskiego eksportu. I tutaj widać jednak pojawiającą się nierównowagę w postaci zbyt dużego zaangażowania kapitału zagranicznego w sektor produkcji przemysłowej (521 mld dol.), nieruchomości (268 mld dol.), przy zaniedbaniu innych sektorów, szczególnie rolnictwa i usług finansowych³⁶. Prywatnym inwestorom dysponującym olbrzymim kapitałem nie stworzono odpowiednich możliwości inwestycyjnych w innych poza przemysłem sektorach, wskutek przewagi państwa w sektorze bankowym i nadmiernej regulacji ograniczających liczbę spółek dopuszczonych na giełdę”

Pomoc państwa tak potrzebna w początkowym stadium rozwoju gospodarczego, znana jako tzw. *infant industry argument*, okazuje się coraz bardziej barierą wzrostu w krajach rozwijających się. Nadmierna regulacja państwowa stanowi obecnie barierę rozwoju także w Indiach, które klasyfikowane są przez Bank Światowy na 120. pozycji na 178 państw w kategorii łatwości prowadzenia biznesu³⁷. Jednosektorowość, przeinwestowanie i pobudzanie eksportu państwowymi subsydiami skutkuje spowolnieniem wielu gospodarek, w tym chińskiej, stojących obecnie przed wyzwaniem zmian strukturalnych w kierunku rozwoju nowych sektorów gospodarki i krajowej konsumpcji. Dlatego wielu ekonomistów mówi dzisiaj o potrzebie tzw. drugiej fali reform, które utorowałyby drogę do dalszego rozwoju krajów rozwijających się i obejmowały reformę

³⁴ Poziom innowacyjności oceniany na poziomie 25 różnych wskaźników Innovation Union Scoreboard 2015, European Commission 2015, http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius/_en.pdf, 5.08.2017.

³⁵ D. Acemoglu, J.A. Robinson, *op. cit.*, s. 40–44.

³⁶ National Economic and Social Development Statistics Bulletin of China, 2012, China Investment Guide FDI data, <http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI/wztj/> 6.08.2017.

³⁷ A. Zielińska-Głębocka, *op. cit.*, s. 37.

rolnictwa, wspieranie innowacji, dalszą prywatyzację i liberalizację gospodarki, przedstawienie gospodarki na produkcję bardziej przetworzoną oraz rozwój sektora usług. Dalszemu rozwojowi musi także towarzyszyć większa troska o ochronę środowiska naturalnego, bo kraje rozwijające się i zużywane przez nie zasoby naturalne stają się dzisiaj najbardziej odpowiedzialne za zanieczyszczenie przyrody. Przede wszystkim należy usprawnić działalność instytucji okołobiznesowych, ograniczyć nadmierną biurokrację i inflację, dbać o niezależność sądownictwa i stabilność systemu monetarnego.

Podsumowanie

Pojęcie globalnego przesunięcia działalności gospodarczej pojawiło się stosunkowo niedawno w literaturze ekonomicznej, jako zjawisko realokacji produkcji i zbytu z krajów wysoko rozwiniętych do krajów rozwijających się. Proces realokacji produkcji nasilił się zwłaszcza w okresie kryzysu gospodarczego zapoczątkowanego w krajach wysoko rozwiniętych. Kraje rozwijające się stają się po 2008 r. coraz ważniejszymi producentami przemysłowymi i rynkami zbytu, budują liczącą klasę średnią, stąd mówi się o tzw. globalnym przesunięciu produkcji i popytu w gospodarce światowej. Beneficjentami tego procesu przesunięcia są przede wszystkim gospodarki Chin i Indii, a także wiele innych mniejszych gospodarek państw z Azji, Ameryki Łacińskiej, a nawet Afryki. Z uwagi na duży postęp w wielu krajach rozwijających się, w tym najbiedniejszych, dochodzi do różnicowania tej grupy państw i wydaje się, że w najbliższym czasie trzeba będzie wprowadzić odrębną, bardziej adekwatną, terminologię odzwierciedlającą miejsce poszczególnych krajów pod względem poziomu dobrobytu. Źródłem sukcesu krajów rozwijających się są gospodarka rynkowa oraz proces globalizacji; doganianie odbywa się dzięki rozwojowi przemysłu i eksportu, napływowi zagranicznych inwestycji bezpośrednich, imitacji zagranicznych innowacji, a także przez politykę państwa wspierającą krajowe przedsiębiorstwa. Wiele firm stoi obecnie przed wyzwaniem dostosowania swojej strategii rozwoju do procesu globalnego przesunięcia – pod tym kątem muszą zmieniać one strukturę organizacyjną i metody zarządzania, zawierać umowy kooperacyjne z przedsiębiorstwami krajów rozwijających się

O ile w okresie kryzysu doszło do osłabienia pozycji krajów wysoko rozwiniętych i przesunięcia produkcji i popytu na rzecz krajów rozwijających się, o tyle można dyskutować, czy proces ten będzie miał trwały charakter wobec pojawiających się obecnie barier rozwojowych. Kontynuacja tego procesu w kierunku bardziej sprawiedliwego podziału zasobów światowych wymaga jednak dalszych reform w krajach rozwijających się i wprowadzenia trwałych i efektywnych instytucji gospodarki rynkowej. Państwa o niższym PKB w celu utrzymania efektu doganiania muszą przeprowadzać dalsze

reformy obejmujące restrukturyzację gospodarki, rozwój nowych dziedzin działalności, rozwój usług, reformę rolnictwa, zwiększenie nakładów na prace naukowo-badawcze, podniesienie krajowego popytu. Po kryzysie 2008 r. wiele przedsiębiorstw z krajów rozwiniętych stoi wobec konieczności wyboru strategii, czy kontynuować swoją działalność na największych rynkach krajów rozwiniętych, gdzie zarabiają większość zysków, a wzrost jest powolny, czy przenosić działalność do krajów rozwijających się, gdzie wzrost gospodarczy jest znacznie szybszy i oferuje wyższe zyski w przyszłości. Nie ulega wątpliwości, że firmy działające globalnie muszą dostosować swoją strategię rozwoju do procesu globalnego przesunięcia, zmieniać pod tym kątem strukturę organizacyjną i metody zarządzania, uwzględniając międzynarodowy kontekst, w tym przede wszystkim zawierać umowy kooperacyjne z przedsiębiorstwami krajów rozwijających się, poszukiwać talentów w przestrzeni globalnej, budować globalne sieci umożliwiające zdobycie olbrzymich rynków zbytu.

Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J.A., *Why Nations Fail. The Origin of Power, Prosperity and Poverty*, London 2013.
- Adams J., Pigliaru F., *Economic Growth and Change. National and regional Patterns of Convergence and Divergence*, Massachusetts 1999.
- Baumol W.J., Blinder A.S., *Economics, Principles and Policy*, New York 1982.
- Bhagwati J., *In Defence of Globalization*, Oxford 2004.
- Charan R., *Global Tilt. Leading your business through the great economic power shift*, London 2014.
- Countries compared by economy*, National Master Economy by GDP, List of Countries by GDP, World Economic Outlook Database, April 2015.
- Friedman G., *The Next 100 Years, A Forecast for 21 Century*, New York 2010.
- Gabryszak R., *Globalna ekspansja firm*, [w:] *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*, M. Noga, M.K. Stawicka (red.), Warszawa 2008.
- Guichard J.P., *La crise, L'Europe et la Mediterranee*, Bruxelles 2011.
- Hudson T., *Histories of Nations*, London 2017.
- Innovation Union Scoreboard 2015, European Commission 2015, http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius/_en.pdf, 6.08.2017.
- Jacques M., *When China Rules the World*, London 2012.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa, Teoria i polityka*, PWN, Warszawa 2007.

- Kundera J., *Poland in the Process of European Economic Integration*, Instytut Wydawniczy Euro Prawo, Warszawa 2013.
- Les chos de Pologne*, Janvier 2012, No 127.
- Linder S.B., *An Essay on Trade and Transformation*, Wiley J. and Sons, New York 1961.
- Naim M., *The End of Power: From Boardrooms to Battlefield and Churches to States, Why being in Charge isn't What It Used to Be*, Basic Books, 2013.
- National Economic and Social Development Statistics Bulletin of China, 2012, China Investment Guide FDI data <http://www/fdi.gov.cn/pub/FDI/wztj/>, 4.08.2018.
- Rickards J., *The Death of Money. The coming collapse of the International Monetary System*, New York 2014.
- Schwab K., *The Fourth Industrial Revolution*, Penguin, London, 2017.
- Stiglitz J., *Freefall, Free Markets and the Sinking of the Global Economy*, New York 2010.
- Stiglitz J., *The Great Divide*, Penguin London 2015.
- Zajączkowski J., *Indie w stosunkach międzynarodowych*, PWN, Warszawa 2008.
- Zielińska-Głębocka A., *Współczesna gospodarka światowa*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.

Rozdział 5.

Czy możliwa jest detronizacja amerykańskiej waluty? Dolar po kryzysie z 2008 r.

Streszczenie

Tematem niniejszego rozdziału jest analiza międzynarodowej roli dolara po kryzysie finansowym z roku 2008 r. W tym celu w pierwszej kolejności przedstawiono historię monetarną Stanów Zjednoczonych na przestrzeni ostatnich 100 lat, a następnie omówiono przyczyny ostatniego kryzysu globalnego. Po tak sformułowanym wstępie, na podstawie dostępnych danych empirycznych, przeanalizowano aktualną pozycję dolara jako waluty międzynarodowej i podjęto próbę oceny jego przyszłości, wyznaczając trzy możliwe scenariusze.

Abstract

The subject of this chapter is an analysis of the international role of the dollar after financial crisis in 2008. For this purpose, the monetary history of the US over last hundred years was presented first and then causes of the last global crises were analyzed. After this introduction, the current position of the dollar as an international currency was examined, based on available empirical data, and an attempt was made to assess its future by setting three possible scenarios.

Słowa kluczowe

kryzys finansowy, dolar amerykański, waluta międzynarodowa

Keywords

financial crisis, United States dollar, international currency

Wprowadzenie

Od roku 1970 do 2007 r. wystąpiło blisko 394 kryzysów finansowych obejmujących gospodarkę światową. Zalicza się do nich: 124 kryzysy bankowe, 207 kryzysów walutowych i 63 kryzysy zadłużenia². Globalny kryzys, który wybuchł w Stanach Zjednoczonych w 2008 r., uważany jest za jeden z największych od czasów Wielkiej Depresji. Mówiąc o jego przyczynach, najczęściej padają argumenty na temat rozluźnienia przepisów dotyczących udzielania kredytów hipotecznych czy nieuzasadnione przyzwolenie dla rozwoju nowych instrumentów finansowych³. Kluczowa w analizie podłoża tego

¹ Alicja Sielska jest adiunktem w Zakładzie Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, e-mail: alicja.sielska@uwr.edu.pl.

² J. Kundera, *The crisis in the euro area*, Instytut Wydawniczy EuroPrawo, Warszawa 2007, s. 22.

³ M. Adamczyk, *Współczesny kryzys finansowy – przyczyny i konsekwencje dla gospodarki światowej*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego” 2012, nr 13, s. 27.

kryzysu jest z pewnością nieodległa historia Stanów Zjednoczonych i nawiązanie do zmian w systemie monetarnym, które zaszły na przestrzeni ostatnich 100 lat. W związku z tym rozważania zawarte w niniejszym rozdziale rozpoczynają się od przedstawienia tła historycznego pozwalającego na lepsze zrozumienie w następstwie opisanych źródeł kryzysu z 2008 r., co stanowi wstęp do podjętego problemu badawczego, jakim jest analiza współczesnej i przyszłej roli dolara.

5.1. Przegląd historii monetarnej Stanów Zjednoczonych na przestrzeni ostatnich 100 lat

Działania podjęte w przeszłości przez amerykańskich polityków są nieodłączoną częścią i pośrednią przyczyną kryzysu z 2008 r. Oczywiście w tym miejscu, ze względu na podjęty temat, krótko przedstawiono jedynie najważniejsze wydarzenia ostatniego stulecia mające miejsce w następujących latach: 1913, 1933, 1944 i 1971⁴.

Murray N. Rothbard, uczeń Ludwiga von Misesa i jeden z najwybitniejszych przedstawicieli Szkoły Austriackiej w ekonomii, zwraca uwagę, iż dzieje pieniądza w XX w. naznaczone były stałą tendencją do łagodzenia ograniczeń, jakie krępowały państwo do zwiększania podaży pieniądza⁵. Do roku 1913 r. poszczególne banki mogły emitować banknoty tylko opierając się na własnych aktywach. Jednak w odpowiedzi na panikę bankową, która wybuchła w 1907 r., na mocy ustawy z 23 grudnia 1913 r. powołano bank centralny USA (System Rezerwy Federalnej – Fed), którego głównym zadaniem była kontrola ilości pieniądza. Początkowo utrzymywano, że „każdy Banknot Rezerwy Federalnej miał czterdziestoprocentowe pokrycie w złocie i stuprocentowe w papierach wartościowych (pożyczkach innych banków) – istniał zatem limit ilości pieniądza, jakie mógł wyemitować Fed”⁶. Z czasem jednak nowy system pozwalał na zwiększanie ilości pieniądza ponad rezerwy złota, co powodowało spadek wartości dolara⁷.

⁴ W. Kwaśnicki, *Za kryzys finansowy odpowiadają państwo i politycy*, <http://mises.pl/blog/2008/11/25/witold-kwasnicki-za-kryzys-finansowy-odpowiadaja-politycy-i-panstwo/> [dostęp 1.07.2017].

⁵ M.N. Rothbard, *O nową wolność. Manifest libertariański*, Oficyna Wydawnicza Volumen, Warszawa 2007, s. 235.

⁶ P.D. Schiff, *Wielka depresja 2.0. Bankructwo Ameryki nadchodzi*, Fijor Publishing, Warszawa 2015, s. 46.

⁷ W latach 20. XX w. stopa rezerw obowiązkowych dla depozytów na żądanie była ustalona na poziomie 13% w Nowym Jorku i Chicago, banki w miastach utrzymywały 10% rezerwę, a banki prowincjonalne 7%. Jeżeli zaś chodzi o depozyty terminowe, to wszystkie rodzaje banków były zobowiązane do utrzymywania 3% rezerwy obowiązkowej. Sytuacja ta doprowadziła do wzrostu całkowitej podaży pieniądza, która w 1921 r. wynosiła 37 mld dolarów, a osiem lat później, w 1929 r. 55 mld dolarów, co oznacza wzrost podaży pieniądza o około 48%. Więcej na ten temat zob.: M.N. Rothbard, *Wielki Kryzys w Ameryce*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2010, s. 77 oraz J.H. de Soto, *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2009, s. 366.

Wielki Kryzys z lat 1929–1933 był czasem dewaluacji i odchodzenia od standardu złota. W 1933 r. w USA za rządów F.D. Roosevelta zakazano gromadzenia złota przez społeczeństwo, a rok później – 21 stycznia 1934 r. dolar został zdewaluowany o 40,94%. Kolejne radykalne kroki zostały podjęte po drugiej wojnie światowej na konferencji w Bretton Woods, w stanie New Hampshire, gdzie od 1 do 22 czerwca 1944 r. delegaci z 44 krajów wypracowali podstawy międzynarodowego systemu walutowego. Utworzono wówczas Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy. Padły wówczas ustalenia dotyczące stałych kursów walutowych (mogły się one wahać w granicach $\pm 0,5\%$), dodatkowo dolar miał być nadal wymieniony na złoto (cena 1 uncji złota = 35 dolarów), a banki centralne pozostałych państw zostały zobligowane do utrzymywania rezerw w dolarach⁸. W ten sposób waluta amerykańska stała się walutą światową, a Fed mógł swobodnie dodrukowywać pieniądze⁹.

Od 1968 r. rząd amerykański miał coraz większe problemy z utrzymaniem parytetu złota w granicach uchwalonych na konferencji w Bretton Woods. Dodatkowo, w związku z wysokimi kosztami wojny wietnamskiej, na początku lat 70. XX w. pojawił się deficyt budżetowy USA. Złoto wypływało ze Stanów Zjednoczonych, dodrukowywano coraz więcej dolarów, co spowodowało, iż wiele państw rozważało wymianę dolarów na kruszec. Nic więc dziwnego, że 15 sierpnia 1971 r. ówczesny prezydent USA Richard M. Nixon zrezygnował z ustaleń zawartych w 1944 r. Od tego momentu zaprzestano utrzymywania jakiegokolwiek pokrycia dolara w złocie i tym samym zezwolono na dodruk pieniędzy bez żadnych ograniczeń¹⁰, otwierając tym samym drogę do rozwoju nowych instrumentów finansowych, które były jedną z przyczyn międzynarodowego kryzysu z roku 2008.

5.2. Kryzys finansowy z 2008 r. – przyczyny

Najogólniej kryzysy finansowe definiuje się, jako „epizody gwałtownych zmian na rynku finansowym wiążące się z niedoborem płynności i/lub niewypłacalnością

⁸ L. von Mises w swojej książce *Ludzkie działanie* wyjaśnia przyczynę wyrażenia zgody innych państw na dominację USA: „Konferencja w Bretton Woods odbywała się w bardzo specyficznych okolicznościach. Większość uczestniczących w niej państw była wtedy całkowicie zdana na łaskę Stanów Zjednoczonych. Gdyby Amerykanie zaniechali walki o ich wolność i przestali udzielać im pomocy materialnej na zasadach *lend-lease*, doprowadziłoby to do ich upadku. Jednocześnie rząd Stanów Zjednoczonych traktował to porozumienie jako zakamuflowany plan kontynuacji pomocy *lend-lease* udzielonej po zakończeniu działań wojennych. Stany Zjednoczone chciały dawać, a pozostali uczestnicy konferencji – zwłaszcza kraje europejskie, których większość była pod okupacją niemiecką, oraz kraje azjatyckie – byli gotowi brać wszystko, co im się zaoferuje” (L. von Mises, *Ludzkie działanie*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007, s. 406).

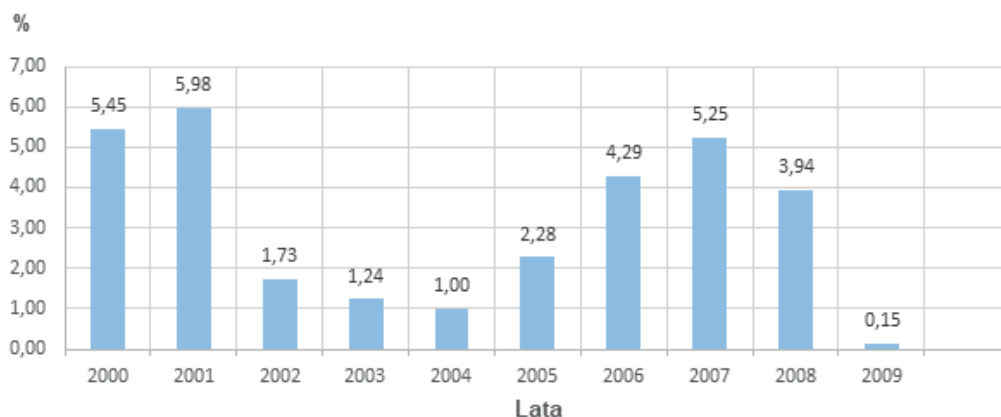
⁹ J.G. Hülsmann, *The ethics of money production*, Ludwig von Mises Institute, Alabama 2008, s. 216–219.

¹⁰ W. Kwaśnicki, *op. cit.*

uczestników rynku oraz interwencjami władz publicznych mających na celu zapobieżenie tej sytuacji”¹¹. Wielu ekonomistów zwraca jednak uwagę, że ich przyczyny są zazwyczaj kompleksowe i wynikają z nakładania się na siebie wielu czynników¹². Tak też jest w przypadku kryzysu z 2008 r. Tutaj przede wszystkim winą obarcza się bank centralny, który początkowo zaniżył stopy procentowe, doprowadzając do błędnych inwestycji i podejmowania nadmiernego ryzyka przez obywateli i inwestorów, po deregulacji systemu finansowego i narzuceniu nowych przepisów¹³.

Po pęknięciu bańki internetowej (*dot-com boom*) w 2000 r. i po ataku na World Trade Center ówczesny prezes Fedu Alan Greenspan, w celu ożywienia gospodarki, zdecydował się na obniżenie stóp procentowych z 5,45% w styczniu 2000 r. do rekordowo niskiego poziomu – 1,24% w 2003 r. (wyk. 1).

Wykres 1. Stopa procentowa funduszy federalnych w USA w latach 2000–2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Board of Governors of the Federal Reserve System US – Rada Gubernatorów Systemu Rezerwy Federalnej w USA, <https://fred.stlouisfed.org/series/FEDFUNDS> [dostęp 21.07.2018].

Historycznie niskie stopy procentowe prowadziły w szczególności do wzrostu ilości udzielanych kredytów hipotecznych. W tym czasie bowiem rząd amerykański prowadził politykę zachęcającą obywateli do kupna nieruchomości. Dodatkowo proponowane były kredyty hipoteczne oparte na zasadzie zmiennej stopy procentowej. Takie rozwiązanie korzystne było początkowo dla kredytobiorców przez dwa–trzy lata¹⁴, lecz następnie oprocentowanie kredytów rosło nawet wtedy, gdy stopa rezerw federalnych

¹¹ M. Bordo, B. Eichengreen, D. Klingebiel, M. Soledad Martinez-Piera, *Is Crisis Problem Growing More Severe?*, „Economic Policy, A European Forum” 2001, no. 32, s. 55 za: M. Adamczyk, *op. cit.*, s. 15.

¹² Zob. m.in.: J. Kundera, *op. cit.*, s. 22.

¹³ J. Jabłecki, M. Machaj, *The Regulation od Meltdown of 2008*, „Critical Review” 2009, vol. 21, nr 2–3, s. 301.

¹⁴ Należy pamiętać, że wówczas w Stanach Zjednoczonych mieliśmy do czynienia z niską inflacją, która w latach 2001–2004 kształtowała się w granicach 2–3%.

utrzymywała się na niskim poziomie¹⁵. Popyt na mieszkania zwiększał się (udział kredytów o zmiennym oprocentowaniu w stosunku do całkowitej ilości udzielonych kredytów wzrósł w latach 2004–2005 do 35%¹⁶), tym samym cena nieruchomości rosła. Fed ponadto podniósł stopę funduszy federalnych do 2,25% pod koniec 2004 r., w roku 2005 – do 4,25%, a w latach 2006–2007 – do poziomu 4,5–5,25% (wyk. 1). Coraz droższe kredyty przyczyniły się do niewypłacalności kredytobiorców, zaś przejmowanie i sprzedawanie przez banki nieruchomości powodowało spadek ich cen, gdzie zysk ze sprzedaży nie pokrywał poniesionych strat. Ostatecznie działania te doprowadziły do pęknięcia bańki nieruchomości w roku 2007. Gdyby problem jedynie tkwił w tym, że ludzi nie było stać na spłacenie wcześniej zaciągniętych zobowiązań, sytuacja ta z pewnością nie doprowadziłaby do takiego rozmiaru, jakim był wybuch globalnego kryzysu finansowego. W związku z tym bezpośrednią przyczyną kryzysu nie jest „ludzka chciwość” czy błędne inwestycje, ale zachęcenie obywateli do zakupu mieszkań oraz przepisy rządowe opisane poniżej.

W pierwszej kolejności należy wspomnieć o przepisach bankowych odnoszących się do kapitału. Zgodnie z nimi każdy bank zobowiązany był do zabezpieczania swojego depozytu w postaci minimum kapitałowego na podstawie tzw. regulacji bazylejskich¹⁷, które miały go chronić przed ewentualną niewypłacalnością. Zgodnie z nimi uregulowano określone wielkości dla tzw. współczynnika kapitałowego, czyli określono stosunek kapitału do „aktywów ważonych ryzykiem”. Tutaj np. obligacje posiadały zerową wagę ryzyka, a kredyty hipoteczne 100%, biorąc pod uwagę duże prawdopodobieństwo ich nieściągnięcia. Z tego względu wydawać by się mogło, że regulacje bazylejskie powinny ograniczać liczbę udzielanych kredytów hipotecznych. Banki jednak miały możliwość zamiany aktywów o dużej wadze ryzyka na aktywa o mniejszej wadze, np. mogły zamieniać kredyty hipoteczne na obligacje. Tym samym w równaniu współczynnika kapitałowego licznik pozostał bez zmian, a mianownik na skutek zamienionych aktywów malał, co oznaczało, że współczynnik kapitałowy wzrastał i dawał wrażenie o większym zabezpieczeniu aktywów bankowych i nowych możliwościach kredytowych. W ten sposób banki mogły przeprowadzać sekurytyzację aktywów dużego ryzyka i przerzucać je na inne instytucje. Wówczas dostawały one w zamian papiery wartościowe posiadające

¹⁵ B. Mucha-Leszko, M. Kąkol, *Polityka Systemu Rezerwy federalnej USA i jej skutki w latach 1995–2008*, [w:] J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, J. Misala (red.), *Współczesny kryzys gospodarczy. Przyczyny – przebieg – skutki*, Warszawa 2009, s. 14.

¹⁶ D. Baker, *The housing bubble and the financial crisis*, „Real-World Economic Review” 2002, nr 46, s. 76.

¹⁷ W 1974 r. przy Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei utworzono przez prezesów banków centralnych państw należących do G-10 Bazylejski Komitet Nadzoru Finansowego. Zadaniem tego Komitetu było opracowanie praktyk w zakresie zabezpieczenia zarządzania ryzykiem finansowym w sektorze bankowym oraz określenie minimum kapitałowego utrzymywanego przez banki.

wysokie oceny od agencji ratingowych z niską stopą ryzyka, które były chętnie kupowane na całym świecie (wobec tego papier wartościowy z oceną AAA stawał się praktycznie tak samo bezpieczny jak obligacja). Możliwość ta pozwoliła bankom na udzielanie kolejnych kredytów hipotecznych, tak jakby nie przekraczały one minimalnego zabezpieczenia kredytowego¹⁸. W sytuacji, o której już wspominaliśmy, gdy Fed zaczął podnosić stopę rezerw federalnych, co przyczyniło się do niewypłacalności większości amerykańskich obywateli, natychmiastowe straty odnotował cały system finansowy. Ostatecznie doszło do jego załamania i wystąpienia kryzysu, którego skutki można było obserwować przez ostatnie dziesięciolecie.

5.3. Dolar jako waluta międzynarodowa po kryzysie z 2008 r.

Po ostatnim kryzysie globalnym rozpoczęto dyskusję na temat ewolucji międzynarodowego systemu walutowego. Przez lata bowiem Stany Zjednoczone pełniły rolę imperium politycznego i gospodarczego. Swoją pozycję zyskały m.in. dzięki wojnie z Hiszpanią w XIX w., udziałowi w pierwszej wojnie światowej i ukształtowaniu przez W. Willsona nowego ładu w Europie oraz po przeforsowaniu dolara, jako waluty międzynarodowej w latach 40. XX w. na konferencji w Bretton Woods. Po drugiej wojnie światowej ich dominacja na arenie globalnej była uznawana za bezsporną¹⁹. Od czasu kryzysu z 2008 r. znaczenie USA poddawane jest licznym rozważaniom, gdzie pod uwagę bierze się przede wszystkim zagrożenie dla dominacji dolara. Czy waluta amerykańska nadal będzie wiodła prym na świecie? Na to pytanie badawcze poniżej udzielono odpowiedzi oraz wyłoniono możliwe scenariusze. Zaproponowane rozwiązania poprzedzone zostały analizą dolara jako międzynarodowej jednostki rozliczeniowej w ostatnich latach.

Za pieniądź międzynarodowy uznawana jest waluta, która wykorzystywana jest dobrowolnie przez osoby indywidualne oraz przedsiębiorstwa niebędące rezydentami kraju emisji, poza granicami tego kraju lub obszaru geograficznego²⁰. Jej rolę określają zarówno czynniki krótko-, jak i długookresowe. Te pierwsze to np. kursy walutowe oraz stopy procentowe, które wpływają na aktualną sytuację na międzynarodowych rynkach kapitałowo-finansowych. Z kolei czynniki długoterminowe determinują rangę waluty międzynarodowej. Zalicza się do nich m.in. stabilność i wielkość gospodarki, politykę

¹⁸ Więcej na ten temat: J. Jabłecki, M. Machaj, *op. cit.* oraz M. Machaj, *Anatomia Kryzysu 1.0*, <http://kryzys.mises.pl/2008/09/30/anatomia-kryzysu-1-0/> [dostęp 20.07.2017].

¹⁹ T. Gruszecki, *Kryzys amerykański a przeszłość dolara jako waluty światowej*, Instytut Ekonomii KUL Jana Pawła II, http://www.pte.pl/pliki/2/1/Kryzys_USA_KUL_25maj.pdf [dostęp 7.08.2017], s. 3.

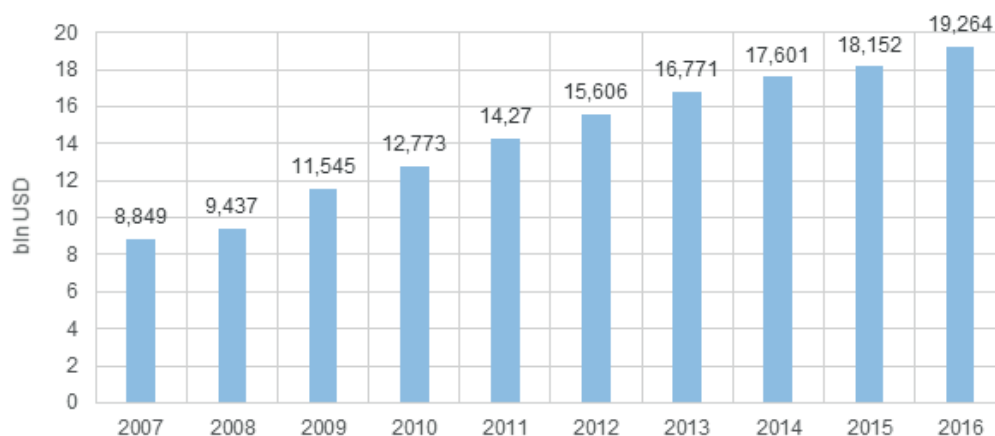
²⁰ M. Markiewicz, *Internacjonalizacja juana chińskiego w kontekście kryzysu finansowego*, „Acta Universitatis Lodzianensis” 273, Łódź 2012, s. 214.

makroekonomiczną (zwłaszcza pieniężną) oraz stabilność waluty, która powinna być w pełni wymienialna²¹. Dodatkowo kraj, który dysponuje walutą światową, powinien charakteryzować się dużym udziałem w światowym PKB (produkt krajowy brutto) oraz posiadać rozwinięte powiązania handlowe. Pozycja pieniądza globalnego kształtowana jest na dwóch głównych płaszczyznach. Pierwsza z nich dotyczy sfery oficjalnej, gdzie pod uwagę bierze się m.in. rangę tego pieniądza w globalnym koszyku walut rezerwowych, strukturę długu kraju i rodzaj jego wierzycieli. Z drugiej zaś strony analizuje się jego zastosowanie w sferze prywatnej, czyli w handlu międzynarodowym i operacjach na rynku finansowym.

5.3.1. Dolar w sferze oficjalnej

Stany Zjednoczone bez wątpienia są potęgą gospodarczą. W roku 2016 r. PKB USA wyniósł 18 569 100 mln USD²². W III kwartale roku 2016 r. gospodarka amerykańska rosła w tempie 3,5%, a w IV – 2,1%²³. Dane te jednak nie są pocieszające, gdy pod uwagę bierze się zadłużenie tego kraju. Od roku bowiem 2007 do 2016 dług publiczny USA wzrósł o 217% (z 8 849 665 mln USD do 19 264 056 mln USD) – wyk. 2. W 2016 r. wyniósł on 104% PKB, co stawia światowe mocarstwo w takich samych okolicznościach, jak chociażby Hiszpanię, Belgię czy Holandię.

Wykres 2. Dług publiczny USA w latach 2007–2016 (bln USD) – dane za I kwartał



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych The Federal Reserve Bank of St. Louis, <https://fred.stlouisfed.org/series/GFDEBTN#0> [dostęp: 18.07.2017].

²¹ B. Mucha-Leszko, *Strefa euro. Wprowadzanie, funkcjonowanie, międzynarodowa rola euro*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2007, s. 279.

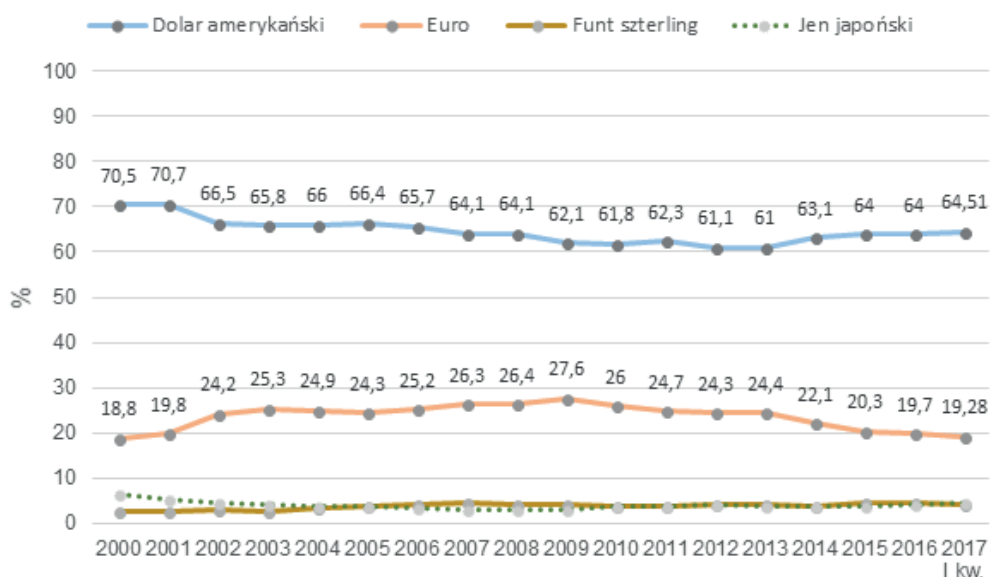
²² World Bank, *Gross domestic product 2016*, <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf> [dostęp 14.08.2017].

²³ Bureau of the Fiscal Service, *Treasury bulletin*, czerwiec 2017, s. 3.

Obsługa amerykańskiego długu szacowana jest na około 40% wydatków przeznaczanych na obronność tego kraju, a naliczane od niego odsetki w 2016 r. wyniosły około 432 mld USD²⁴.

Wydawać by się mogło, że agresywna polityka fiskalna USA oraz niezwykle duże zadłużenie tego kraju powinno spowodować erozję dolara na rynkach międzynarodowych. Tymczasem od lat dominuje on w globalnym koszyku walut rezerwowych. Co więcej, udział dolara nie zmienił się za wiele w ciągu kilku lat przed rokiem 2007²⁵ i pozostaje na podobnym poziomie od czasu kryzysu do dziś (dla przykładu: w 2007 r. udział dolara w koszyku walut rezerwowych wynosił odpowiednio 64,1%, a w I kwartale 2017 r. – 64,51%; wyk. 3).

Wykres 3. Globalny koszyk walut rezerwowych – cztery²⁶ najważniejsze waluty, I kwartał 2017 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Monetary Fund, <http://data.imf.org/regular.aspx?key=41175> [dostęp: 17.07.2017].

Dodatkowo, inne państwa nieustannie zainteresowane są amerykańskimi aktywami finansowymi. W roku 2000 posiadały one majątek wart blisko 1 bln USD, a obecnie ponad 6 razy więcej – 6079 mld USD. Oznacza to tym samym, że ani kryzys, ani

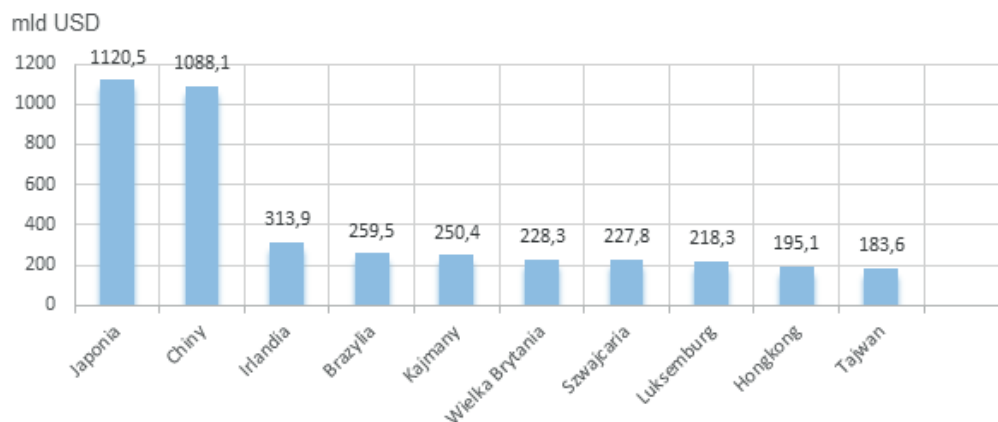
²⁴ Treasury Direct, *Interest Expense on the Debt Outstanding*, https://www.treasurydirect.gov/govt/reports/ir/ir_expense.htm [dostęp 14.08.2017].

²⁵ E. Prasad, *The Dollar Reigns Supreme, by Default*, „Finance & Development” 2014, vol. 51, nr 1.

²⁶ Oprócz nich do globalnego koszyka walut rezerwowych zalicza od 2016 r. chińskiego juana, a od 2012 r. dolara kanadyjskiego, dolara australijskiego, franka szwajcarskiego oraz inne waluty. W I kwartale 2017 r. ich udział, zachowując wymienioną kolejność, wynosił odpowiednio: 1%, 1,93%, 1,84%, 0,3% oraz 2,43%.

rosnące zadłużenie USA nie zniechęciło pozostałych krajów do zaopatrywania się w dolary. W marcu 2017 r. do głównych wierzycieli Stanów Zjednoczonych zaliczono Japonię i Chiny, a dalej kolejno Irlandię, Brazylię, Kajmany, Wielką Brytanię, Szwajcarię, Luksemburg, Hongkong, Tajwan (wyk. 4) oraz 26 innych państw.

Wykres 4. Najwięksi zagraniczni wierzyciele USA (marzec 2017) – pierwsza dziesiątka



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych The Federal Reserve Bank of St. Louis, <http://ticdata.treasury.gov/Publish/mfh.txt> [dostęp 29.08.2017].

5.3.2. Dolar w sferze prywatnej

Oprócz rozrachunków oficjalnych, waluta świata odgrywa także kluczową rolę w handlu międzynarodowym oraz wykorzystywana jest w operacjach na rynku finansowym. Potwierdzeniem tej tezy jest to, że dolar wiezie prym we wszystkich globalnych transakcjach na rynkach walutowych. Jego udział w tej kwestii nie zmienia się od lat. W 2016 r. 87,6% działań dotyczących obrotów międzynarodowych i rynków finansowych rozliczanych było w dolarach (tab. 1).

Tabela 1. Obrót na zagranicznych rynkach walutowych (%)

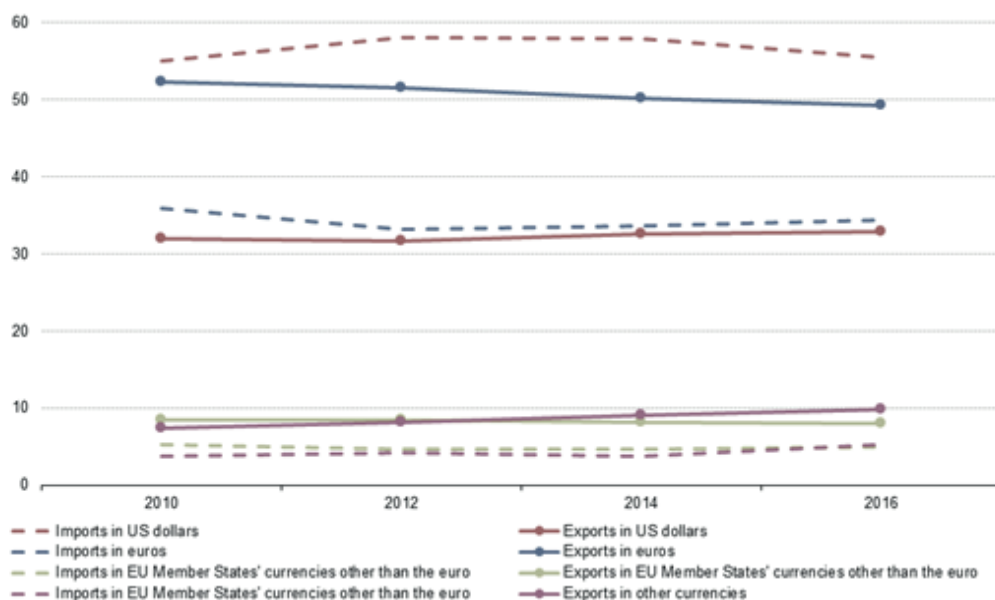
	1995	2001	2004	2007	2010	2013	2016
Dolar	83,3	90,3	88,7	86,3	84,9	87,0	87,6
Euro	53,7	37,6	36,9	37,0	39,1	33,4	31,3
Jen	24,1	22,7	20,2	16,5	19,10	23,0	21,6
Waluty rynków wschodzących	8,5	16,9	15,4	19,8	–	18,8	21,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych U.S. Department of the Treasury, <https://www.treasury.gov/resource-center/international/exchange-rate-policies/Pages/index.aspx> [dostęp 14.07.2017].

Należy zauważyć, że zaraz po roku 2007 spadło znaczenie dolara na rzecz wspólnej waluty europejskiej oraz jena. Po wybuchu kryzysu w 2010 r. na kontynencie europejskim dolar ponownie jednak zyskał, a jego udział na zagranicznych rynkach walutowych stale rośnie przy jednoczesnym spadku rozliczeń dokonywanych w euro (tab. 1).

Innym natomiast czynnikiem wpływającym na rolę dolara w transakcjach wymiany walutowej jest jego powszechne wykorzystanie w fakturowaniu handlu międzynarodowego. Pozycja waluty światowej w fakturowaniu zależy m.in. od wpływu danej gospodarki na otoczenie zewnętrzne, od wzajemnych relacji ekonomicznych – płać i popyt na rynkach zagranicznych czy udziale w rynku kraju eksportującego²⁷. Dolar także i tutaj wypada dobrze na tle innych walut. Dla przykładu, w 2016 r. był on główną walutą w fakturowaniu pozaeuropejskiego importu z około 56% udziałem. Jeżeli zaś chodzi o fakturowanie eksportu, to ustępował on minimalnie na rzecz euro, choć, jak widać na wyk. 5, różnica ta niwelowana jest na rzecz dolara od roku 2012, czyli dwa lata po wystąpieniu kryzysu w Europie.

Wykres 5. Udział importu i eksportu poza granicami UE według waluty fakturowania, 2010–2016



Źródło: Eurostat, *Extra-EU trade by invoicing currency*, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Extra-EU_trade_by_invoicing_currency [dostęp 29.08.2017].

²⁷ B. Mucha-Leszko, M. Kąkol, *Perspektywy euro jako waluty międzynarodowej*, [w:] U. Zagóra-Jonszta, K. Nagel, *Współczesne systemy ekonomiczne. Wybrane zagadnienia teoretyczne a praktyka gospodarcza*, „Studia Ekonomiczne” Nr 129/13, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013, s. 292.

Dodatkowo dolar odgrywa znaczącą rolę na międzynarodowym rynku kapitałowym. Biorąc pod uwagę pożyczki (obliczane według kursów bieżących), to ich największa liczba udzielana jest każdego roku w walucie amerykańskiej. W ujęciu procentowym, w IV kwartale roku 2016 aż 59,1% pożyczek przyznano w dolarach, 21,3% – w euro, 3,6% – w jenach i 16% – w innych walutach. Na podstawie tabeli 2 można zaobserwować, że przez ostatnią dekadę wzrasta rola dolara przy kontynuowanym (przez ostatnie lata) spadku kredytów w euro.

Tabela 2. Dolar w porównaniu z innymi walutami w denominacji międzynarodowych pożyczek w latach 2006–2016 (w %, wg kursów bieżących)

	Dolar	Euro	Jen	Inne
2006	56,8	22,2	4,0	17,0
2007	54,8	23,2	4,0	17,7
2008	55,2	25,2	3,8	15,8
2009	56,2	23,7	2,9	17,2
2010	56,3	24,2	2,9	16,7
2011	55,2	24,6	3,4	16,7
2012	54,6	24,8	3,5	17,1
2013	55,4	22,2	4,6	17,7
2014	56,1	22,9	4,2	16,8
2015	58,5	21,5	3,5	16,5
IV kw. 2016	59,1	21,3	3,6	16,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Central Bank, *The international role of the euro*, lipiec 2017, s. 61.

Za przyczynę takiego stanu rzeczy uznaje się proces obniżania wskaźników ogólnego zadłużenia banków strefy euro, włączając w to w szczególności wysiłki dotyczące zmniejszenia liczby kredytów zagranicznych denominowanych w euro oraz restrykcyjne rekomendacje zawarte w dokumencie *European Systemic Risk Board* dotyczące zagranicznych pożyczek walutowych²⁸.

Zbliżony udział, jak w denominacji międzynarodowych pożyczek, dolar ma na międzynarodowym rynku depozytów. W IV kwartale 2016 r. jego udział wyniósł 56,6%, zaś euro – 23,4%, jena – 3,4%, a pozostałych walut – 16,6%. Podobnie jak poprzednio, również i w tej kwestii można zaobserwować spadek znaczenia euro na rzecz dolara (tab. 3).

²⁸ European Central Bank, *The international role of the euro*, lipiec 2017, s. 24.

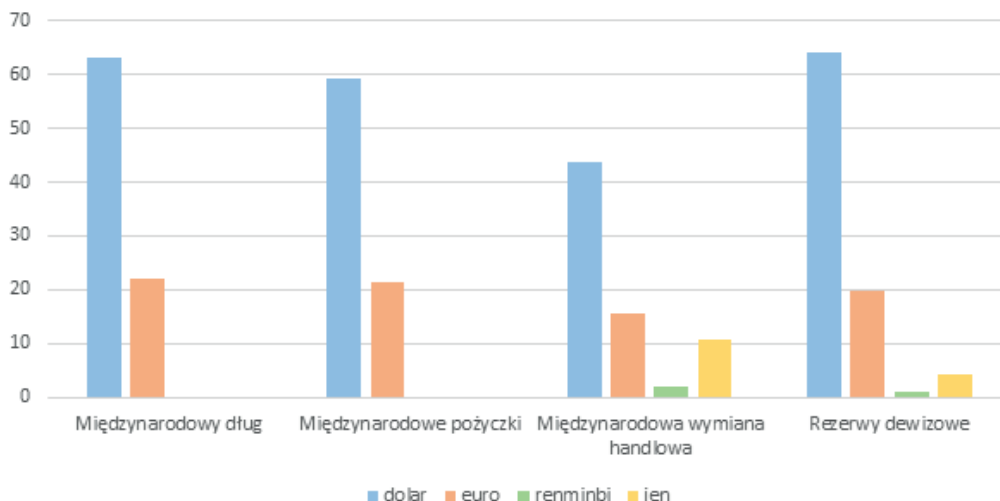
Tabela 3. Dolar w porównaniu z innymi walutami w denominacji międzynarodowych depozytów w latach 2006–2016 (w %, wg kursów bieżących)

	Dolar	Euro	Jen	Inne
2006	53,9	27,1	3,0	16,0
2007	54,3	27,0	2,7	16,0
2008	55,7	27,1	3,1	14,1
2009	53,7	28,1	2,5	15,7
2010	55,9	27,4	2,4	14,2
2011	55,3	27,5	2,8	14,5
2012	54,2	27,3	2,5	16,0
2013	53,2	27,9	2,9	16,0
2014	53,7	26,6	3,3	16,5
2015	54,9	24,0	3,1	18,0
IV kw. 2016	56,6	23,4	3,4	16,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Central Bank, *The international role of the euro*, lipiec 2017, s. 63.

5.4. Przyszłość amerykańskiej waluty – podsumowanie

Dolar, pomimo swojej historii związanej z ustawicznym psuciem tej waluty, po czasy jednego z największych kryzysów globalnych z 2008 r., nadal jest dominującym pieniądzem światowym. O jego sile świadczą m.in. przedstawione w niniejszym rozdziale dane dotyczące wykorzystania waluty amerykańskiej w międzynarodowej sferze zarówno oficjalnej, jak i prywatnej. Dolar do dziś wiezie prym w globalnym systemie monetarnym. Jest głównym pieniądzem rezerwowym, ma największy udział zarówno w międzynarodowym długu i pożyczkach, jak i w wymianie handlowej (wyk. 6).

Wykres 6. Dolar najważniejszą walutą w międzynarodowym systemie monetarnym, koniec 2016 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie European Central Bank, *The international role of the euro*, lipiec 2017, s. 4.

Po roku 2008 mówi się jednak o spadku zaufania do Stanów Zjednoczonych. Choć trudno znaleźć potwierdzenie dla tego stanowiska w oficjalnych danych statystycznych, to od kilku lat zwraca się w szczególności uwagę na dług USA i luźną politykę fiskalną, podważając tym samym utrzymanie roli dolara jako waluty międzynarodowej. W zamian padają najróżniejsze postulaty. Jednym z nich jest utworzenie nowego globalnego pieniądza, który miałaby się składać z koszyka pięciu aktualnie najważniejszych walut światowych (euro, jen, juan, funt brytyjski oraz dolar amerykański), a pieczę nad nim sprawowałby Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Oznacza to tym samym, że współczesne specjalne prawa ciągnięcia (SDR'y)²⁹ przyjęłyby formę papierową i zastąpiłyby pieniądze krajowe. Scenariusz taki jest z pewnością możliwy, ale wymaga pełnej współpracy najważniejszych gospodarek i długiej perspektywy czasowej (ze względu m.in. na konieczność rozpowszechnienia SDR'ów w transakcjach handlowych i finansowych, potrzebę stworzenia aktywów finansowych denominowanych w SDR'ach czy obligatoryjność skonstruowania takiego koszyka walut, który będzie bardziej neutralny wobec globalnych kryzysów)³⁰.

²⁹ Specjalne prawa ciągnięcia (SDR'y – *Special Drawing Rights*) to pieniądz bezgotówkowy utworzony przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy w 1967 r. Aktualnie składa się on z koszyka pięciu walut (euro, jen, juan, funt brytyjski i dolar amerykański) i służy m.in. do regulowania zobowiązań poszczególnych krajów z tytułu bieżących obrotów bilansu płatniczego. Więcej na ten temat czytaj: International Monetary Fund, *Enhancing International Monetary Stability – A role for the SDR?*, 2011.

³⁰ Więcej na ten temat: R. Carbaugh, D. Hedrick, *Will the Dollar be Dethroned as the Main Reserve Currency?*, „Global Economy Journal” 2009, vol. 9, nr 3.

Kolejnym rozwiązaniem jest zastąpienie dolara, jako waluty światowej, przez inny pieniądz. Pod uwagę bierze się przede wszystkim wspólną walutę europejską, jena czy chińskie renminbi. Ze względu jednak na sytuację w UE i malejący od roku 2010 udział euro we wszystkich najważniejszych statystykach dotyczących międzynarodowego systemu monetarnego, opcja ta jest raczej mało prawdopodobna. Z kolei, m.in. Europejski Bank Centralny zwraca uwagę na fakt, że renminbi odnotowuje wzrost wśród globalnych transakcji na rynkach walutowych. Od 2016 r. pieniądz ten zaliczany jest do globalnego koszyka walut rezerwowych, a dzienne obroty w tej walucie powiększyły się niemal dwukrotnie na przestrzeni dwóch lat. W roku 2016 wynosiły 4%, a w 2013 r. – 2,2%³¹. Oczywiście, póki co nie można twierdzić, że chińska waluta stanowi duże zagrożenie dla potęgi amerykańskiej, tym bardziej gdy pod uwagę weźmie się ograniczony rozwój chińskiego rynku finansowego oraz zbiurokratyzowaną strukturę instytucji politycznych i prawnych w tym kraju.

Trzecią i najbardziej prawdopodobną koncepcją jest jednoczesne funkcjonowanie w obrocie międzynarodowym kilku konkurencyjnych walut narodowych. Rozwój technologii oraz rynku finansowego, który ułatwia przeprowadzenie transgranicznych transakcji finansowych przy użyciu innych walut, zmniejsza potrzebę wykorzystania dolara. Ponadto współpracujące ze sobą państwa coraz częściej rozliczają transakcje handlowe we własnych walutach i nie ma żadnych przeciwwskazań, aby robiły tak coraz częściej. Dodatkowo nie jest powiedziane, że także kontrakty na niektóre towary (np. olej) powinny być denominowane i rozliczane w dolarach. Z drugiej strony Stany Zjednoczone nadal cieszą się dużym zainteresowaniem większości krajów na świecie. Ponadto wszyscy (w tym nie tylko osoby prywatne, ale również banki centralne innych państw), którzy ulokowali swoje środki zakupując amerykańskie papiery rządowe i inne aktywa w dolarach, mają silną motywację do utrzymania jego wartości i roli w międzynarodowej gospodarce³².

Podsumowując, można stwierdzić, że ucieczka od dolara jest możliwa, ale wymaga znacznych reform finansowych i instytucjonalnych. W związku z tym, przy braku szybkich rozwiązań alternatywnych polegających na zdetronizowaniu dolara, wydaje się, że pieniądz amerykański przez długi czas pozostanie wiodącą walutą na świecie.

³¹ Bank for International Settlements, *Triennial Bank Survey. Foreign Exchange Turnover in April 2016*, 2016, s. 5.

³² E. Prasad, *op. cit.*

Bibliografia

Literatura

- Adamczyk M., *Współczesny kryzys finansowy – przyczyny i konsekwencje dla gospodarki światowej*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego” 2012.
- Baker D., *The housing bubble and the financial crisis*, „Real-World Economic Review” 2002, Nr 46, s. 73–81.
- Bank for International Settlements, *Triennial Bank Survey. Foreign Exchange Turnover in April 2016*, 2016.
- Bordo M., Eichengreen B., Klingebiel D., Martinez-Piera M.S., *Is Crisis Problem Growing More Severe?*, „Economic Policy, A European Forum” 2001, nr 32.
- Bureau of the Fiscal Service, *Treasury bulletin*, czerwiec 2017.
- Carbaugh R., Hedrick D., *Will the Dollar be Dethroned as the Main Reserve Currency?*, „Global Economy Journal” 2009, vol. 9, nr 3.
- European Central Bank, *The international role of the euro*, lipiec 2017.
- Hülsmann J.G., *The ethics of money production*, Ludwig von Mises Institute, Alabama 2008.
- Jabłecki J., Machaj M., *The Regulation od Meltdown of 2008*, „Critical Review” 2009, vol. 21, nr 2–3, s. 301–328.
- International Monetary Found, *Enhancing International Monetary Stability – A role for the SDR?*, 2011.
- Kundera J., *The crisis in the euro area*, Instytut Wydawniczy EuroPrawo, Warszawa 2007.
- Markiewicz M., *Internacjonalizacja juana chińskiego w kontekście kryzysu finansowego*, „Acta Universitatis Lodziensis” 273, Łódź 2012.
- Mucha-Leszko B., *Strefa euro. Wprowadzanie, funkcjonowanie, międzynarodowa rola euro*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2007.
- Mucha-Leszko B., Kąkol M., *Polityka Systemu Rezerwy federalnej USA i jej skutki w latach 1995–2008*, [w:] J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, J. Misala (red.), *Współczesny kryzys gospodarczy. Przyczyny – przebieg – skutki*, Warszawa 2009, s. 45–66.
- Mucha-Leszko B., Kąkol M., *Perspektywy euro jako waluty międzynarodowej*, [w:] U. Zagóra-Jonszta, K. Nagel, *Współczesne systemy ekonomiczne. Wybrane zagadnienia teoretyczne a praktyka gospodarcza*, „Studia Ekonomiczne” Nr 129/13, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013, s. 292.
- Mises L., *Ludzkie działanie*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007.
- Prasad E., *The Dollar Reigns Supreme, by Default*, „Finance & Development” 2014, vol. 51, nr 1.

Rothbard M.N., *O nową wolność. Manifest libertariański*, Oficyna Wydawnicza Volumen, Warszawa 2007.

Rothbard M.N., *Wielki Kryzys w Ameryce*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2010.

Schiff P.D., *Wielka depresja 2.0. Bankructwo Ameryki nadchodzi*, Fijor Publishing, Warszawa 2015.

Soto de J. H., *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2009.

Internet

Board of Governors of the Federal Reserve System US – Rada Gubernatorów Systemu Rezerwy Federalnej w USA, <https://fred.stlouisfed.org/series/FEDFUNDS> [dostęp 21.07.2017].

Eurostat, *Extra-EU trade by invoicing currency*, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Extra-EU_trade_by_invoicing_currency [dostęp 29.08.2017].

The Federal Reserve Bank of St. Louis, <http://ticdata.treasury.gov/Publish/mfh.txt> [dostęp 29.08.2017].

The Federal Reserve Bank of St. Louis, <https://fred.stlouisfed.org/series/GFDEBTN#0> [dostęp 18.07.2017].

Gruszecki T., *Kryzys amerykański a przeszłość dolara jako waluty światowej*, Instytut Ekonomii KUL Jana Pawła II, http://www.pte.pl/pliki/2/1/Kryzys_USA_KUL_25maj.pdf [dostęp 7.08.2017].

International Monetary Found, <http://data.imf.org/regular.aspx?key=41175> [dostęp 17.07.2017].

Kwaśnicki W., *Za kryzys finansowy odpowiadają państwo i politycy*, <http://mises.pl/blog/2008/11/25/witold-kwasnicki-za-kryzys-finansowy-odpowiadaja-politycy-i-panstwo/> [dostęp 1.07.2017].

Machaj M., *Anatomia Kryzysu 1.0*, <http://kryzys.mises.pl/2008/09/30/anatomia-kryzysu-1-0/> [dostęp 20.07.2017].

Treasury Direct, *Interest Expense on the Debt Outstanding*, https://www.treasurydirect.gov/govt/reports/ir/ir_expense.htm [dostęp 14.08.2017].

U.S. Department of the Treasury, <https://www.treasury.gov/resource-center/international/exchange-rate-policies/Pages/index.aspx> [dostęp 14.07.2018].

World Bank, *Gross domestic product 2016*, <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf> [dostęp 14.08.2017].

Rozdział 6.

Kryzys w strefie euro

Streszczenie

Głównym celem tego rozdziału jest analiza przyczyn kryzysu euro i zastosowanych środków w celu jego przezwyciężenia. Zakres badań obejmuje przebieg kryzysu i zastosowane metody antykryzysowe w czterech krajach strefy euro najbardziej dotkniętych jego negatywnymi efektami, tj. w Grecji, Irlandii, Portugalii i Hiszpanii. Wyróżnia się kilka źródeł kryzysu: bańka spekulacyjna na rynku nieruchomości, strukturalna nierównowaga w globalnej gospodarce, nierównowaga w handlu pomiędzy partnerami w strefie euro, wzrost płac nieuzasadniony wzrostem wydajności pracy, nadmierne zadłużenia się, polityka pieniężna i niskie stopy procentowe Europejskiego Banku Centralnego. Chociaż dzięki programom oszczędnościowym i pomocy EBC strefa euro przezwyciężyła już kryzys finansowy i weszła na ścieżkę wzrostu, to w celu kontynuacji zrównoważonego rozwoju gospodarczego w Grecji, Hiszpanii, Irlandii i Portugalii potrzebne jest przeprowadzenie dalszych reform strukturalnych. Reformy w samych krajach członkowskich nie ochronią jednak strefy euro przed dalszymi kryzysami, jeśli nie wprowadzi ona również reform dotyczących mechanizmu integracji europejskiej. Chodzi tutaj głównie o zmiany instytucjonalne w Unii Europejskiej, które zagwarantują działanie automatycznych stabilizatorów i właściwą koordynację między polityką monetarną EBC a politykami fiskalnymi krajów członkowskich.

Abstract

The main goal of the chapter is to distinguish the causes of the euro crisis and the methods of its overcoming. The work examines the reasons of crisis and anticrisis policies in four countries of the euro zone the most affected by the economic crisis. Stands out for several reasons: bubble in the real estate market, global structural imbalances, imbalance in trade between the partners of the euro area, the growth of wages compared with Germany, excessive debt, monetary policy and low interest ECB interest rates, the lack of proper coordination between fiscal policy and national fiscal. Factors that lying behind the Euro crisis is not the wrong theory of optimum currency area, but the fact that economic policies of the member states are not suited to the fiscal and debt discipline. Author distinguished three scenario for euro area development: break up and to come back to national currencies, limit euro area to an optimal optimum currency area and institutional reform in the EU. Institutional reforms seems to be the least costly alternative. In the short run it requires that ECB will assume the function of the lender of last resort. In the long run it requires proper coordination between common monetary policy and fiscal policies in member states.

Słowa kluczowe

kryzys gospodarczy w Grecji, Irlandii, Portugalii i Hiszpanii, dług publiczny, deficyt budżetowy, program oszczędnościowy, polityka strukturalna, unia bankowa, koordynacja polityki monetarnej i fiskalnej

Keywords

the economic crisis in Greece, Ireland, Portugal and Spain, the public debt, budgetary deficit, austerity program, structural policy, banking union, coordination of monetary and fiscal policy

¹ Jarosław Kundera jest profesorem zwyczajnym zatrudnionym w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, kierownikiem Zakładu Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych.

Wprowadzenie

Po pięćdziesięciu latach sukcesów Unia Europejska (UE) wkroczyła w okres głębokich przekształceń spowodowanych kryzysem w strefie euro, napływem uchodźców oraz *Brexitem*, czyli wystąpieniem Wielkiej Brytanii ze Wspólnoty. Kryzys roku 2008 nie rozpoczął się w Europie, ale na rynku nieruchomości w USA, a stamtąd rozprzestrzenił się z niespotykaną dotąd szybkością do innych regionów świata. W warunkach globalizacji rynków finansowych efekty pęknięcia „bańki spekulacyjnej” w USA okazały się bez precedensu po drugiej wojnie światowej, dotykając w największym stopniu kraje strefy euro. Przepływy finansowe między UE a USA uległy znacznemu zmniejszeniu, instytucje finansowe zaczęły wycofywać kapitał, co prowadziło do załamania się ich płynności i wzrostu spreadów. Odnotowano znaczne spadki kursów walutowych, cen instrumentów finansowych, załamanie się rynków papierów wartościowych i bankructwo banków. Kryzysowi finansowemu towarzyszyła korekta wielkości produkcji, obrotów handlowych, spadek inwestycji i wzrost bezrobocia.

Kryzys ze sfery finansów przeniósł się do sfery realnej gospodarki, doprowadzając do spadku inwestycji, obniżenia produkcji w wielu gałęziach przemysłu, usług i wzrostu bezrobocia. Mimo że rozmiary spadku produkcji różniły się w wielu regionach świata, kryzys w strefie euro miał wiele wspólnego z globalnym załamaniem, ponieważ poprzedzał go długotrwały okres niskich stóp procentowych, nadmierne zadłużanie, nieprawidłowe inwestycje, powstanie bańki spekulacyjnej na rynku paliw i nieruchomości. Wobec polityki niskich stóp procentowych Europejskiego Banku Centralnego (EBC), niektóre kraje członkowskie finansowały nadmiernie inwestycje prywatne i powiększały dług publiczny, przyczyniając się tym samym do powstania nierównowagi. Na wcześniejszym etapie kryzysu w strefie euro pojawił się niedobór płynności pośród instytucji finansowych, zamrożenie pożyczek międzybankowych oraz spadek na rynkach akcji i kursu euro.

Przy dużej niepewności finansowej i niewypłacalności wielu instytucji finansowych kryzys euro przeniósł się szybko do sfery ekonomii międzynarodowej. Okazał się on nie tylko kryzysem wewnętrznym największych krajów, ale również kryzysem obrotów handlowych, międzynarodowego przepływu inwestycji i kursów walutowych. Spadki eksportu i importu w jednych krajach przenosiły się do partnerów handlowych, niewypłacalność dłużników podważała wiarygodność wierzycieli. Kryzys bankowy, długu publicznego przerodził się w długotrwałą depresję światowej gospodarki porównywalną w niektórych aspektach z Wielkim Kryzysem z lat 30. XX w.

Kryzysy rzadko paraliżują całe gospodarki, jeżeli prowadzona jest w nich odpowiednia polityka gospodarcza, zwłaszcza monetarna i fiskalna. Ponieważ kryzys 2008 r.

pokazywał błędy popełnione w polityce gospodarczej, stąd też działania antykryzysowe obejmowały m.in. przywrócenie prawidłowych relacji (*policy mix*) między polityką monetarną a fiskalną. Kraje strefy euro mają jednak to zadanie znacznie utrudnione ze względu na scentralizowaną politykę monetarną prowadzoną przez Europejski Bank Centralny (EBC), której towarzyszą zdecentralizowane działania fiskalne w krajach członkowskich. Ponieważ polityka fiskalna poddana jest głównie kryteriom konwergencji, a w mniejszym stopniu osiąganiu wspólnych działań antykryzysowych, powstaje problem jej prawidłowej koordynacji z polityką monetarną EBC.

Antykryzysowe reformy podjęte po 2008 r. w krajach strefy euro przeprowadza się zarówno na poziomie UE, jak i w poszczególnych krajach członkowskich. Kryzysu nie da się przezwyciężyć tylko indywidualnymi zmianami w polityce gospodarczej bez uwzględnienia efektów zewnętrznych, słowem głębokiej reformy samego mechanizmu integracji europejskiej. W warunkach wysokiej współzależności gospodarczej problemem stało się optymalne zarządzanie na szczeblu europejskim; chodzi tu o właściwą koordynację polityki ekonomicznej krajów członkowskich. W okresie kryzysu EBC prowadził politykę monetarną pod nazwą *quantitative easing*, podczas gdy kraje strefy euro wprowadzały stopniowo reformy bankowe, fiskalne, strukturalne, stymulowały gospodarkę w krótkim okresie przez politykę deficytu budżetowego finansowanego długiem publicznym. Rosnący dług publiczny podniósł jednak koszt jego oprocentowania do takiego poziomu, że zagroził wypłacalności niektórych krajów, takich jak Grecja, Portugalia, Irlandia i Hiszpania. Dlatego w celu zmniejszenia deficytu budżetowego i długu publicznego kraje strefy euro wprowadziły różne instrumenty pod nazwą programów oszczędnościowych (*austerity program*). Najbardziej dotknięte kryzysem kraje członkowskie zwróciły się nawet o pomoc finansową do instytucji międzynarodowych.

Chociaż kryzys w strefie euro zwalczano głównie klasycznymi metodami krótkookresowej interwencji poszczególnych państw, to należy pamiętać o tym, że Europejczycy stworzyli unię walutową w warunkach innych niż w USA. Wobec braku wspólnej polityki fiskalnej i niższej mobilności siły roboczej polityka antykryzysowa obejmowała, zatem nieco inne instrumenty w Europie niż w USA. Ponadto udział państwa w gospodarkach krajów UE jest ciągle znacznie większy niż w USA; szerszy jest tutaj również zakres opieki społecznej. W tych warunkach rysuje się potrzeba nie tylko krótkoterminowej antykryzysowej działalności państwa, ale przeprowadzenia głębokich działań strukturalnych w kierunku usprawnienia sektora państwowego, publicznych finansów, podniesienia konkurencyjności. Poza tym silna współzależność gospodarcza krajów członkowskich wymaga podejmowania nie tylko działań indywidualnych, ale wspólnej skoordynowanej polityki w ramach UE. Dlatego też wydaje się, że nie da się na trwałe

przezwyciężyć kryzysu w strefie euro bez podejmowania głębokich reform instytucjonalnych na szczeblu UE.

Kraje strefy euro dotknięte kryzysem natrafiły nie tylko na nierównowagę w zakresie finansów publicznych, ale na spadek konkurencyjności i nierównowagę zewnętrzną. Strefę euro stygmatyzowano jako obszar nadmiernego zadłużenia, stawiając przed jej członkami zadanie przywracania równowagi budżetowej i obniżki długu. Największy ciężar polityki dostosowawczej w zakresie równowagi wewnętrznej i zewnętrznej nałożono na kraje dotknięte najcięższą recesją, co miało negatywne efekty dla wzrostu wzrost gospodarczego i poziomu bezrobocia. Koszty społeczne programu dostosowań do przywrócenia równowagi okazały się tak wysokie, że wygenerowały obciążenia trudne do udźwignięcia przez poszczególne kraje i uruchomiły programy pomocy międzynarodowej. Warunkiem uzyskania pomocy zagranicznej były jednak szerokie reformy strukturalne, przy czym polityka konsolidacji finansów publicznych odgrywała kluczową rolę w przywracaniu stabilizacji makroekonomicznej. Z jednej strony konsolidację finansów publicznych podczas kryzysu kwestionowało wielu ekonomistów jako nadmierną, doprowadzającą do polityki deflacyjnej i pogłębienia recesji, z drugiej strony ze względu na negatywne efekty zewnętrzne rządy krajów partnerskich postawiono pod presją zwiększonych wydatków, aby ożywić inwestycje i handel. W przeciwieństwie jednak do doświadczenia Wielkiego Kryzysu kraje strefy euro zrezygnowały z protekcjonizmu jako metody walki z kryzysem, ale utrzymały zasadę czterech swobód w ramach jednolitego rynku europejskiego.

W celu poszukiwania najlepszych metod przezwyciężenia kryzysu w strefie euro należy odwoływać się do jego źródeł, tj. braku wystarczającej koordynacji polityki ekonomicznej krajów członkowskich, która dokonuje się przez aparat instytucjonalny UE. Stąd też jednocześnie rysują się pytania, jakie reformy powinny przeprowadzić kraje członkowskie oraz jaki powinien być odpowiedni *policy mix* między ich najważniejszymi politykami, aby strefa euro na trwałe weszła na ścieżkę zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Do tego celu potrzebne są zarówno głębokie reformy strukturalne w krajach członkowskich, jak i właściwa koordynacja polityki monetarnej EBC i fiskalnej, która zapewniłaby osiągnięcie optymalnego poziomu wydatków w całej strefie. Analiza dotychczasowych reform podjętych w strefie euro uwzględnia doświadczenia czterech krajów strefy euro najbardziej dotkniętych przez kryzys gospodarczy, czyli Grecji, Irlandii, Portugalii i Hiszpanii. Jak się wydaje, kluczem do skutecznej polityki antykryzysowej są reformy podejmowane dwutorowo, zarówno strukturalne w krajach członkowskich, jak i instytucjonalne w aparacie UE, które zapewniają optymalną koordynację między polityką monetarną EBC i polityką fiskalną prowadzoną w poszczególnych krajach.

6.1. Przyczyny kryzysu w strefie euro

Z jednej strony kryzys w strefie euro ma pewne cechy wspólne z globalnym kryzysem 2008 r., a z drugiej strony charakteryzują go pewne cechy szczególne, ponieważ związany jest z mechanizmem funkcjonowania integracji europejskiej. Szczególnie dotkliwie kryzys dotknął cztery kraje: Grecję, Portugalię, Hiszpanię i Irlandię, ale jego negatywne konsekwencje dotknęły właściwie wszystkie kraje UE. Na kryzys w strefie euro nałożyła się nie tylko nierównowaga w gospodarce światowej, ale także negatywne konsekwencje *Brexitu* oraz napływu uchodźców. Aby znaleźć skuteczną receptę na to zjawisko i uniknąć tego typu załamań w przyszłości, należy przede wszystkim poznać przyczyny tego kryzysu. Tymczasem jego przyczyny zostały słabo zbadane i nieprecyzyjnie wyjaśnione. Niechęć do podejmowania tego tematu wynika, być może, ze złożoności całego zjawiska, które można wyjaśnić tylko interdyscyplinarnie, odwołując się nie tylko do teorii ekonomii, ale również do teorii integracji gospodarczej i stosunków międzynarodowych, a nawet do nauk politycznych. Można zauważyć kilka zasadniczych przyczyn kryzysu w strefie euro.

Po pierwsze należy podkreślić, iż kryzys nie narodził się w Europie, ale został zapoczątkowany w USA i stąd rozprzestrzenił się na inne państwa, w tym na kraje członkowskie UE. O ile gospodarka amerykańska uporała się już z kryzysem i w roku 2015 PKB USA był o 10% większy niż w roku 2007, to gospodarkę europejską przez długi okres cechowało powolne z niego wychodzenie. W 2015 r. poziom PKB w strefie euro był tylko o 0,6% wyższy niż w 2007 r. Z kolei w 2017 r. poziom wzrostu gospodarczy strefy euro i gospodarki USA mniej więcej wyrównał się: 2,0% – strefa euro, 2,2% – USA. Ale pojawiły się różnice w dynamice wzrostu między krajami UE: o ile gospodarka niemiecka urosła w ciągu ośmiu lat od kryzysu o 6,8%, to gospodarka Grecji znajdowała się długo w stagnacji, z kolei Irlandię, Hiszpanię zalicza się obecnie do krajów najszybciej rozwijających się w Europie, natomiast wzrost Portugalii jest dalej powolny. Dla porównania wzrost GDP krajów członkowskich spoza euro wzrósł przeciętnie w ciągu ośmiu lat od kryzysu o 8,1%².

Po drugie, należy podkreślić, iż kryzys w strefie euro był efektem zaburzenia równowagi strukturalnej w gospodarce światowej, gdzie jedne kraje wykazują stale dodatni bilans płatniczy i powiększają rezerwy, zaś inne mają ujemny bilans płatniczy, wskutek czego się zadłużają. Szybki wzrost np. eksportu Chin spowodował zgromadzenie olbrzymich rezerw szacowanych na 4,4 tln dolarów, w skład którego wchodzi m.in. nie tylko dług publiczny USA, ale również krajów europejskich w wysokości 630 mld dolarów, w tym szacowanych na 200 mld dolarów obligacji rządu francuskiego. Polityka

² J.E. Stiglitz, *The Euro and its Threat to the Future of Europe*, London 2016, s. 63–82.

rządu chińskiego wspierania eksportu, zaniżona wartość chińskiego juana, niski poziom konsumpcji w PKB Chin – wynoszący tylko 36%, niskie płace w chińskiej gospodarce, przyczyniają się do nierównowagi w handlu tak z USA, jak i UE. Wysoki dodatni bilans płatniczy uzyskują dalej Tajwan +12,6%, Tajlandia +11,9%, czy Singapur +18,4%, ponadto kraje naftowe, które gromadzą rezerwy dolarów i euro³.

Po trzecie, nierównowaga występuje nie tylko na zewnątrz UE, ale również wewnątrz UE, gdzie wykształciły się dwie grupy krajów z nadwyżką w handlu zagranicznym (Niemcy, Holandia, Austria, Belgia) i kraje notujące deficyt w obrotach bieżących (Grecja, Hiszpania, Portugalia, Irlandia, Francja, Włochy). W 2017 r. dodatni bilans płatniczy w Niemczech wynosił +8% w stosunku do PKB, w Holandii +10%, natomiast we Francji –1,3%⁴. Rozbieżna tendencja wzrostu produktywności i płac spowodowała obniżenie konkurencyjności niektórych gospodarek, i tak np. o ile w ciągu ośmiu lat przed kryzysem płace w strefie euro wzrosły przeciętnie o 14%, to w Niemczech tylko o 2%, a we Francji – o 17%, Włoszech – o 23% i Hiszpanii – aż o 26%⁵. To, co zagraża strefie euro, to nie asymetryczne szoki, ale brak dyscypliny płacowej, szczególnie w krajach tzw. południa, gdzie wzrost płac nie jest uzasadniony wzrostem wydajności pracy.

Po czwarte, kryzys euro jest nie tyle kryzysem pieniądza i jego funkcji środka płatniczego, miernika wartości, czy nawet środka tezauryzacji, ale kryzysem długu publicznego. Niektóre kraje, takie jak Grecja, Portugalia, Hiszpania, Irlandia, Włochy, nadmiernie się zadłużyły, czemu służyły niskie stopy procentowe w strefie euro oraz niska inflacja. Wzrost długu publicznego jest jednak wynikiem nie tylko decyzji ekonomicznych, ale przede wszystkim politycznych. Dług publiczny w tłumaczeniu nauk politycznych jest związany z funkcjonowaniem systemu politycznego jako takiego, cyklu politycznego w danym kraju; im mniejsze dany rząd ma szanse na reelekcję, tym bardziej się zadłuża. Słabe rządy niezdolne do reform nie tylko nie podwyższają podatków, ale też nie redukują wydatków, traktując dług publiczny jako środek zdobycia wyborców i finansowania sektora publicznego.

Po piąte, kryzys euro wyjawia, niestety, słabość instytucjonalną UE i jej ułomny mechanizm polityki ekonomicznej opartej na scentralizowanej polityce monetarnej i polityce fiskalnej pozostawionej w krajach członkowskich. O ile polityka monetarna EBC ma jasno określony cel utrzymania niskiej inflacji, to przed polityką fiskalną postawiono zbyt wiele sprzecznych celów, np. utrzymanie dyscypliny fiskalnej, zewnętrznej równowagi i zrównoważonego wzrostu. Położenie nacisku na przywracanie równowagi budżetowej i obniżenie długu przyniosło, oczywiście, konsekwencje deflacyjne

³ „The Economist”, September 2ND-8TH 2017, s. 68.

⁴ *Ibidem*, s. 68.

⁵ Ch. Saint-Etienne, *La Fin de l'euro*, Paris, 2011, s. 34, 59.

i niski wzrost gospodarczy. W UE brakuje natomiast struktury charakterystycznej dla państw federacyjnych umożliwiających działalność automatycznych stabilizatorów budżetu federalnego na linii rząd centralny a regiony lub stany. Jeffrey Sachs i Martin Sachs obliczyli, iż budżet federalny USA amortyzuje spadek produkcji w jednym ze stanów o 1 dolara w wysokości 40% przez zmniejszone obciążenia podatkowe w tym stanie na rzecz budżetu centralnego o 36 centów i zwiększone wydatki budżetu federalnego na świadczenia socjalne o 4 centy⁶. W UE natomiast budżet akumuluje jedynie około 1% PKB krajów członkowskich, wskutek czego spadek dochodu w jednym z krajów strefy euro o 1 euro może co najwyżej redystrybuować dochody w wysokości 0,5 centa. Jednocześnie najważniejszymi pozycjami w budżecie UE są polityka rolna oraz polityka regionalna, które nie działają jako mechaniczne stabilizatory, ale mają na celu korygowanie „ułomności” jednolitego rynku europejskiego i osiągnięcie spójności społeczno-ekonomicznej. Tak więc do działania automatycznych stabilizatorów niezbędne są zmiany instytucjonalne w UE, w szczególności wzmocnienie wspólnego budżetu.

Po szóste, kryzys wynika z zapisów traktatu z Maastricht dotyczących pozycji EBC. Głównym celem, jaki postawiono przed Europejskim Systemem Banków Centralnych, jest utrzymanie stabilności cen. Już w okresie formułowania tego celu wskazywano, iż brakuje tutaj równorzędnego zadania dotyczącego wspierania wzrostu gospodarczego w krajach członkowskich. Ponadto zakazane zostało udzielanie przez EBC pożyczek na pokrycie deficytu lub jakichkolwiek innych kredytów instytucjom lub organom UE, rządowi centralnemu, władzom regionalnym państw członkowskich, jak również nabywanie bezpośrednio od nich przez EBC lub krajowe banki centralne ich papierów dłużnych⁷. Dopiero w fazie ostrego kryzysu zdecydowano o zmianie polityki w kierunku poluzowania ilościowego (*quantitative easing*) i zakupie obligacji rządów krajów członkowskich na rynku wtórnym.

Po siódme, o ile przed kryzysem euro doprowadziło do pewnej konwergencji w ramach UE i przepływu pieniądza z centrum Europy do krajów peryferyjnych, to z drugiej strony stało się niejako ofiarą własnego sukcesu płynącego z uzyskania pozycji pieniądza światowego i drugiego po dolarze amerykańskim składnika rezerw (ponad 20% światowych rezerw). Kurs euro w stosunku do dolara USA ustalono wyjściowo na poziomie 1,18 dol. za jedno euro, który następnie obniżył się do 0,823 dol. za euro, a później stopniowo zwiększał swoją wartość do ponad 1,40 dol. za 1 euro. W 2017 r. kurs euro kształtował się na poziomie 1,20 w stosunku do dol. USA⁸. Ta aprecjacja euro uderzyła w eksport wielu członków strefy euro na rynkach krajów trzecich, np. w eksport

⁶ J. Sachs, X. Sala-i-Martin, *Federal Fiscal Policy and Optimum Currency Areas*, Harvard University Working Paper, Cambridge 1989.

⁷ Art. 101, 105 Traktat o Unii Europejskiej, Warszawa 2005.

⁸ „Financial Times”, 5 September 2017.

Portugalii czy Irlandii na rynku Wielkiej Brytanii. Co więcej, kurs funta obniżył się o 40% wobec euro, kiedy po referendum Wielka Brytania rozpoczęła procedurę opuszczenia Wspólnoty Europejskiej (*Brexit*).

Co o kryzysie mówi teoria integracji i czy błędna jest koncepcja integracji monetarnej? Należy podkreślić, iż teoria integracji monetarnej, tzw. optymalnego obszaru walutowego określa kilka warunków, jakie powinny spełniać gospodarki, które mogą powoływać wspólną walutę. Zdaniem R. Mundella warunkiem koniecznym takiego obszaru jest wysoka mobilność czynników produkcji między partnerami, szczególnie siły roboczej, przy tym mobilność ta może być zastąpiona elastycznymi rynkami pracy⁹. McKinnon wskazuje, iż do integracji monetarnej najbardziej nadają się gospodarki otwarte o dużym udziale dóbr wymiennalnych (eksportowanych i importowanych) w PKB, bo wtedy wydatki budżetowe mogą zastępować najpełniej działanie elastycznych kursów walutowych¹⁰. P. Kenen mówi z kolei, iż wspólny pieniądz powinien obejmować gospodarki dobrze rozwinięte o zróżnicowanych strukturach produkcji i zróżnicowanym eksporcie, bo w gospodarkach takich nie zachodzą często zmiany *terms of trade* i maleje prawdopodobieństwo wystąpienia między nimi asymetrycznych szoków¹¹.

Jeśli oceniać poszczególne gospodarki z punktu widzenia spełnienia kryteriów optymalnego obszaru walutowego, to strefa euro nie powinna obejmować wszystkich krajów członkowskich, a jej członkiem na pewno nie mogłaby zostać Grecja. Wydaje się, że źródeł kryzysu nie należy szukać w teoriach ekonomicznych, ale w decyzjach politycznych, akceptujących w strefie euro kraje, które nie spełniały odpowiednich kryteriów – nie tylko tych określonych w Maastricht, ale przede wszystkim kryteriów realnych. Pewien błąd wynikał zapewne z nieprawidłowego rozłożenia akcentów sławnego raportu Delorsa *One market. One money*, wskazującego, iż wspólna waluta jest niezbędnym elementem uzyskania wszystkich korzyści z jednego rynku europejskiego. Większość analityków oceniała wspólny pieniądz przez pryzmat kosztów transakcyjnych, przejrzystości cen, niskiej inflacji, zapominając, iż polityka monetarna jest też polityką wzrostu i jako taka musi być prawidłowo zharmonizowana z polityką fiskalną¹².

W przypadku wspólnego pieniądza czynniki polityczne są równie istotne jak czynniki ekonomiczne, euro jest bardziej elementem unii ekonomicznej niż jednolitego rynku i jego wprowadzenie musi prowadzić do ściślejszej integracji politycznej. Prezes Bundesbanku Hans Tietmayer wskazywał już w 1995 r., że unia monetarna nie może być

⁹ R.A. Mundell, *A Theory of Optimum Currency Areas*, „American Economic Review” 1961, nr 4, s. 657–665.

¹⁰ R.I. McKinnon, *Optimum Currency Areas*, „American Economic Review” 1963, nr 4, s. 717–725.

¹¹ P.B. Kenen, *The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View*, [w:] R. Mundel, A. Swoboda, *Monetary Problem of International Economy*, Chicago 1969, s. 41–60.

¹² J. Delors, *One Market, One Money, An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union*, European Economy 44, Brussels, October 1990.

realizowana w praktyce bez unii politycznej¹³. Z kolei M. Wolf, H.E. Scharer, Ch. Johnson podkreślali w tym samym czasie, iż unia monetarna będzie zachęcała poszczególne rządy do zadłużania się w oczekiwaniu, iż ich dług zostanie wykupiony przez Europejski Bank Centralny¹⁴. Błędem było również to, że nie przygotowano żadnego funduszu interwencyjnego na wypadek kryzysu, polegając całkowicie na państwach i ich zdolności do spłaty swoich zobowiązań. Przypomnijmy iż fundusz taki – Europejski Fundusz Współpracy Walutowej – funkcjonował już w przypadku poprzedniczki euro – ECU (*European Currency Unit*), który akumulował 20% rezerw wszystkich państw członkowskich europejskiego systemu walutowego.

6.2. Kryzys gospodarczy w krajach członkowskich strefy euro

W pierwszej fazie kryzysu przepływy finansowe uległy znacznemu zmniejszeniu, ponieważ instytucje i podmioty wycofywały z banków kapitał, co prowadziło do ograniczenia ich płynności. Chociaż kryzys finansowy przełożył się szybko na spadek produkcji i wzrost bezrobocia w całej strefie euro, to jednak jego długotrwałość okazała się różna w poszczególnych krajach, co wymagało też różnych aktywnych metod jego przezwyciężenia. Pierwszym objawem kryzysu był brak płynności sektora bankowego, wzrost deficytu budżetowego, zadłużenia prywatnego i publicznego. Wzrost długu publicznego i oprocentowania obligacji spowodował trudności w spłacie pożyczek i wzrost spreadów. Kryzys finansowy przyniósł zarówno spadek nie tylko kredytów, ale też inwestycji, jak i obniżenie poziomu produkcji w wielu sektorach gospodarki. Nierównowadze wewnętrznej towarzyszyła nierównowaga zewnętrzna. Wzrost deficytu budżetowego i długu publicznego podrożył koszty jego obsługi do takiego poziomu, że dla niektórych krajów jego spłacanie stało się niemożliwe bez pomocy zagranicznej. O ile w krajach tzw. centrum kryzys przebiegał łagodniej niż na tzw. krajach peryferyjnych, to wśród krajów najbardziej dotkniętych kryzysem były trzy z południowej Europy (Grecja, Hiszpania, Portugalia) oraz Irlandia.

6.2.1. Kryzys gospodarczy w Grecji

Za datę graniczną kryzysu w Grecji uważa się październik 2009 r., kiedy rząd grecki opublikował prawdziwe dane o zadłużeniu krajowym i poprosił Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) oraz kraje UE o pomoc finansową. Do tej pory Grecję

¹³ H. Tietmayer, *Waebrunspolitiche Kooperation zwischen Zentrallbanken*, Deutsche Bundesbank Auszüge aus Presseartikeln, 18 April 1995.

¹⁴ M. Wolf, H.E. Scharer, Ch. Jonson, *The politics and Economics of a Single Currency*, London 1997, s. 6.

postrzegano jako w miarę stabilną gospodarkę, kiedy stopy procentowe obligacji państwowych niewiele różniły się od oprocentowania na rynku niemieckim (50 punktów, 0,5%). Rozmiar załamania i paniki na rynku finansowym Grecji pokazują rosnące spready, kiedy stopy w Grecji wzrosły do 4,15% w 2009 r., 9,73% – w 2010 r., 26,27% – w 2011 r., 177,37% – w 2012 r.¹⁵ Kryzys zadłużenia w Grecji zaczął się wymykać spod kontroli, ponieważ agencje ratingowe obniżyły rating greckiego długu publicznego do statusu „śmieci” (*jung*). Banki utraciły całkowitą wiarygodność, wobec czego firmy i obywatele Grecji wycofywali masowo swoje wkłady, lokując je za granicą. Powstały trudności w uzyskaniu kredytu, finansowaniu deficytu budżetowego, wypłacalności kontraktów, a nawet finansowaniu płac pracowników sektora publicznego. Kryzys finansowy przekształcił się w kolejnych latach w długotrwałą recesję, osiągając swoje dno w latach 2010–2013.

Jednym z powodów takiego nagłego obniżenia wiarygodności finansowej Grecji była polityka rządu, który przez wiele lat manipulował danymi statystycznymi, m.in. płacił za usługi Goldman Sachs w celu ukrycia rzeczywistego poziomu zadłużenia. Wartości miliardy euro greckie długi i kredyty Goldman Sachs przeliczał na japońskie jeny i dolary USA według fikcyjnego kursu, ukrywając rzeczywistą skalę greckich pożyczek. Kiedy następnie ujawniono rzeczywisty poziom zadłużenia, okazało się, że jego wielkość przekraczała znacznie roczne rozmiary produktu krajowego brutto. Dług publiczny Grecji rósł w kolejnych latach z 113,0% w stosunku do PKB w 2008 r., do 129,3% – w 2009 r., 148,3% – w 2010 r., 170,3% – w 2011 r., 176,2% – w 2013 r., 176,3% – 2014 r., 170,2% – w 2015 r. Ponieważ deficyt budżetowy utrzymywał się na poziomie o wiele wyższym niż kryterium z Maastricht: 10,6% – w 2008 r., –15,2% w 2009 r., –8,4% w 2010 r., –5,2% w 2011 r., –3,2% w 2012 r., –7,5% w 2013 r., pojawił się problem jego bieżącego finansowania. Banki miały kłopoty z płynnością, rosnący dług publiczny Grecji trudno było sprzedać na rynku, niskie wpływy z podatków i brak strategii antykryzysowej rządu podważały jego wiarygodność co do spłaty zadłużenia i jego obsługi obciążonej wysokim oprocentowaniem.

Kryzys finansowy w Grecji doprowadził do ruiny gospodarkę realną: poziomy spadek produkcji i konsumpcji prywatnej inwestycji porównywano z okresem kryzysu z lat 30. XX w. W ciągu ośmiu lat od 2008 do 2015 w ujęciu statystycznym gospodarka skurczyła się o ponad jedną czwartą. Jak widać w tabeli 1, najgłębszy spadek PKB odnotowano w roku 2010 – o 4,9%, w roku 2011 – o 7,1%, a w roku 2012 – o 6,4%. Tylko w roku 2014 w greckiej gospodarce nastąpił niewielki wzrost, szacuje się go na 0,5% PKB, ale w roku 2015 nastąpił ponowny spadek PKB o –0,25% i w roku 2016 o –0,6%. Obniżenie PKB było konsekwencją głównie zmniejszenia się konsumpcji prywatnej

¹⁵ „Financial Times Limited” 2011, No 37562.

o 25,6% i konsumpcji publicznej o 31,4%, która w ciągu zaledwie 2012 r. spadła powyżej 9%. Inwestycje brutto zmniejszyły się w latach 2009–2013 o więcej niż 80%, a inwestycji w sprzęt obniżyły się o 69,7%. Akumulacja kapitału trwałego była niższa w 2011 r. o 19,6% i w 2012 r. o 19,2% niż przed 2008 r., w tym wyposażenie o 24% w 2009 r., 18,1% – w 2011 r. i 17,3% w 2012 r. W okresie kryzysu nastąpiła znaczna korekta na rynku pracy. W latach 2008–2013 stopa bezrobocia wzrastała co roku około 2%; w sumie więcej niż o 10%. W latach 2014–2015 bezrobocie utrzymywało się powyżej 25% całkowitej siły roboczej, wskutek czego z Grecji wyemigrowało 450 tys. osób. W 2016 r. bezrobocie nieznacznie spadło do 23,6%.

Tabela 1. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne Grecji w latach 2008–2016

	Roczna zmiana procentowa								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PKB	-0,2	-3,2	-4,9	-7,1	-6,4	-4,0	0,5	-0,4	0,0
Konsumpcja prywatna	4,0	-1,3	-6,2	-7,7	-9,1	-6,7	0,7	1,0	-0,2
Konsumpcja publiczna	-2,1	4,8	-7,2	-8,5	-9,0	-4,9	-4,0	1,2	
Akumulacja kapitału trwałego	-6,7	-15,2	-15,0	-19,6	-19,2	-5,9	-4,6	-0,2	0,1
w tym wyposażenia	1,3	-24,0	-8,2	-18,1	-17,3	-2,1	8,9	1,3	
Eksport	3,0	-19,5	5,2	0,3	-2,4	1,8	4,1	5,2	
Import	3,3	-20,2	-6,2	-7,3	-13,8	-5,3	-1,2	2,2	
Udział w PKB									
Popyt krajowy	0,8	-3,4	-8,5	-9,0	-10,2	-6,5	-1,2	2,3	
Zapasy	-0,5	-2,9	0,7	-0,4	0,0	0,3	0,0	0,1	
Eksport netto	-0,5	3,1	3,0	2,4	3,7	3,5	2,9	3,0	
Zatrudnienie	0,8	-0,2	-2,6	-5,6	-8,3	-3,5	0,6	1,6	
Bezrobocie	7,7	9,5	12,6	17,7	24,3	27,5	26,6	25,8	23,5
Jednostkowe koszty pracy	-7,1	-7,2	-0,1	-1,8	-6,2	-6,5	-1,9	0,2	
Realne koszty pracy	2,2	4,3	-1,3	-2,9	-5,5	-4,9	-1,0	-0,7	
Oszczędności gospodarstw domowych	0,3	3,0	-3,0	-0,1	1,3	2,3			
Zharmonizowany wskaźnik cen konsumpcyjnych	4,2	1,3	4,7	3,1	1,0	-0,9	0,8	0,5	
<i>Terms of trade</i>	0,6	-3,4	1,8	-0,6	-1,0	0,2	-0,1	0,3	
Bilans handlowy	-20,8	-16,2	-14,0	-11,3	-9,6	-8,7	-8,2		
Bieżące saldo bilansu	-17,9	-14,3	-12,8	-11,7	-5,3	-2,3	2,0	-1,5	0,1

	Roczna zmiana procentowa								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Pożyczki netto vis ROW	-16,2	-13,3	-11,0	-9,8	-2,9	0,4	-0,1	0,2	
Saldo sektora publicznego	-9,8	-15,8	-10,7	-9,5	-9,0	-13,5	-2,5	0,5	4,6
Saldo cykliczne budżetu	-10,6	-15,2	-8,4	-5,2	-3,2	-7,5	2,6	0,9	0,1
Deficit strukturalny budżetu	-9,7	-15,4	-8,9	-5,8	-1,0	-1,2	-1,9	-1,7	
Dług publiczny brutto	113,0	129,3	148,3	170,3	156,9	176,2	176,3	170,2	

Źródło: European Economy, Luxembourg 2011 nr 6, s. 107 Eurostat GDP growth (%), 0, Full forecasts for Greece, 5 November 2013, European Commission European Economy 7|2013, J.V. Bordell, S. La Vella, *Key macro-economic indicators for Cyprus, Greece, Portugal and Ireland*, 16 February 2015, „Informator Ekonomiczny Ministerstwa Spraw Zagranicznych”, Warszawa 2015, Statistics in Profile 2017, The Economist, September 3RD-9TH-2016.

Nierównowadze wewnętrznej gospodarki Grecji towarzyszyła nierównowaga zewnętrzna, zaś kryzysowi gospodarczemu towarzyszył kryzys polityczny. W czasie kryzysu spadała wielkość wywozu do partnerów: najbardziej w 2009 r. o 19,5% i o 2,4% w 2012 r., której nie rekompensowały niewielkie przyrosty eksportu w innych latach. Obniżeniu wartości eksportu towarzyszył spadek importu o -20,2% w 2009 r., o -6,2% w 2010 r., o -7,3% w 2011 r., o -13,8% w 2012 r. i o -5,3% w 2013 r. Przez cały okres kryzysu utrzymywał się ujemny bilans handlowy Grecji, eksport miał wielkość niższą niż import o -20,8% w 2008 r., o -16,2% w 2009 r., o 14% w 2010 r. Na niekorzystną strukturę eksportu i importu Grecji wskazują również ujemne wskaźniki *terms of trade* -3,4 w 2009 r. i -0,6 w 2011 r. W okresie kryzysu władzę w 2015 r. przejęła populistyczna SYRIZA, która zorganizowała w czerwcu tegoż roku referendum na temat odrzucenia warunków programu oszczędnościowego dla Grecji zaproponowanych przez wierzycieli. Zaskoczeni wynikami referendum niektórzy europejscy partnerzy podzielali pogląd o konieczności wykluczenia Grecji ze strefy euro. J. Reirs, minister finansów Łotwy, twierdził, że jeśli jakiś element nie funkcjonuje w strefie, to pozbycie się tego elementu nie zaszkodzi EMU, z kolei niemiecki minister finansów wysunął propozycję tymczasowego – 5-letniego – opuszczenia przez Grecję strefy euro¹⁶.

Wielu ekonomistów popierało polityków, uważając, że powrót Grecji do waluty narodowej może być metodą na przezwycięzenie kryzysu, ponieważ elastyczny kurs narodowej waluty – drachmy – poprawi warunki konkurencyjne greckiej gospodarki. Twierdzili oni, że spadek wartości drachmy wobec euro ożywi eksport i zmniejszy import, przywracając równowagę w obrotach bieżących. Inni wskazywali jednak, że jeżeli Grecja wróci do waluty narodowej, to kraj wprowadzi politykę autarkii, wstrzyma spłatę zobowiązań, odgrodzi się od europejskiego rynku finansowego na wiele lat. Na

¹⁶ „International New York Times”, Wednesday, July 8, 2015, s. 4.

rynku może pojawić się galopująca inflacja i Grecy, bojąc się utraty swoich oszczędności, zlikwidują depozyty bankach, stąd konieczna będzie kontrola wywozu kapitału za granicę. Spadek wartości pieniądza przyniesie wszystkie negatywne efekty hiperinflacji w postaci obniżenia dochodów, fali bankructw banków i firm. O ile Grecja potrzebowała, zdaniem D. Grossa, pomocy gospodarczej w wysokości 400 mld euro, to brak tej pomocy i niekontrolowane opuszczenie strefy euro obniżyłoby jej dochód narodowy o 50% i zwiększyłoby poziom długu do wysokości 400% w stosunku do PKB¹⁷.

W 2015 r. produkcja przestała w Grecji spadać, ale gospodarka nie weszła jeszcze na drogę zrównoważonego rozwoju. Produkcja, inwestycje, wielkość eksportu i dochodu narodowego w Grecji są jednak nadal niższe niż w czasie przed kryzysem, ponieważ udział inwestycji w PKB Grecji osiągnął najniższy poziom od 50 lat, wzrost inwestycji stanowił z głównych czynników ożywienia gospodarczego. W 2015 r. inwestycje w środki trwałe brutto zmniejszyły się jeszcze o 0,2%, ale o odwróceniu niekorzystnego trendu świadczy wzrost krajowej konsumpcji o 1% i konsumpcji publicznej o 1,2%, oraz zwiększenie zatrudnienia o 0,6% po raz pierwszy od 6 lat. Ze względu na głęboki kryzys napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do Grecji został prawie całkowicie zatrzymany po 2008 r., osiągając bardzo niski poziom 300 mln dol., w sumie tylko 9% udział w PKB. Obniżenie napływu BIZ wiązało się z kryzysem finansowym, zwiększonym ryzykiem inwestycyjnym, spadkiem konkurencyjności gospodarki. Chociaż Grecja zalicza się do grupy krajów rozwiniętych pod względem konkurencyjności, została sklasyfikowana na 100. pozycji w 2012 r.; ustępując w rankingu takim krajom, jak Rumunia, Bułgaria i Serbia.

Z uwagi na deficyt budżetowy i płatniczy oraz niski poziom rezerw Grecja nie była w stanie spłacać samodzielnie zaciągniętych kredytów i obsługiwać na bieżąco swojego długu. Dlatego też zwróciła się o pomoc finansową do Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW), Europejskiego Banku Centralnego i partnerów ze strefy euro. Skala uzyskanej pomocy była ogromna: w sumie Grecja otrzymała w postaci redukcji zadłużenia, kredytów, subwencji – 466 mld euro. W ramach pierwszego programu dostosowań gospodarczych w 2010 r. udzielono Grecji pożyczki w wysokości 110 mld euro. Drugi program dostosowań gospodarczych z 2012 r. obejmował pakiet pożyczkowy w wysokości 130 mld euro. Ponadto w 2014 r. w celu dalszego zwiększenia popytu i inwestycji Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) udzielił wsparcia władzom lokalnym w Grecji. Trzeci program pomocy dla Grecji rozpoczął się w 2015 r. i obejmował pożyczki finansowe w wysokości 86 mld euro. W 2015 r. w ramach Europejskiego Instrumentu Stabilności Finansowej Grecja otrzymała 130,9 mld euro, dwustronne kredyty wynosiły

¹⁷ 13UBS Quantifies Cost of Euro Break Up, 08.12.2011, „International Herald Tribune”, 22 July 2011, s. 1.

52,9 mld euro, a same Niemcy – największy wierzyciel Grecji, udzieliły pożyczek i dały redukcje długów sumie w wysokości 69,6 mld¹⁸. Warto zauważyć, że poziom tej pomocy był bezprecedensowy w historii powojennej Europy, proporcjonalnie znacznie większy niż pomoc funduszy strukturalnych (do 4% PKB), czy amerykańskiego planu Marshalla dla powojennej odbudowy, który przekazał w sumie transfery w wysokości około 2,1% PKB krajów Europy Zachodniej.

Ponieważ skala zadłużenia Grecji jest nadal ogromna (jego wielkość całkowita wynosi w sumie 330 mld euro), wiele długów wydaje się nie do spłacania przy obecnym stanie budżetu. Grecka gospodarka nie jest w stanie spłacić swoich długów bez dalszej pomocy zagranicznej i powrotu na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego. Warunkiem tego jest realizacja programu reform, w tym programu oszczędności i redukcji bieżącej obsługi długów. Restrukturyzacja zadłużenia wydaje się możliwą opcją „ulżenia” obsługi zadłużenia Grecji, pod warunkiem że jest połączona z głębokimi zmianami strukturalnymi. Pomoc międzynarodowa powinna wspierać reformy, zwłaszcza te ukierunkowane na zwiększenie wydajności, rozwój sektorów nowoczesnych technologicznie, podniesienie inwestycji, które tworzą najwięcej stanowisk pracy. Tymczasem głównymi beneficjentami pomocy dla Grecji stały się banki krajów wierzyciela. Jak się oblicza, na 10 euro pomocy wysyłane do Grecji, dziewięć euro było przeznaczone na spłaty zobowiązań. Problemy z uzyskaniem kredytu miały jednak dalej greckie firmy, które sprowadzały towary z zagranicy i z powodu braku kredytów nie mogły płacić za zakupiony towar.

Każdy program oszczędnościowy jest oczywiście jedynie tymczasowym rozwiązaniem, i jak dotąd przynosi Grecji umiarkowane rezultaty. Giełda papierów wartościowych w Atenach, która pokazuje nastroje inwestorów, została zamknięta przez pięć tygodni w 2015 r., a po otwarciu wykazała spadek notowań o 23%, 30%. Biorąc pod uwagę olbrzymi odpływ kapitału z sektora finansowego greckie banki potrzebują nowego kapitału (co najmniej 10 mld euro) na nowe kredyty dla lokalnych firm i w celu wspierania eksportu. Ponieważ od 2010 r. Grecja nie była w stanie pożyczyć pieniędzy od inwestorów z powodu zbyt wysokiej stopy procentowej, musiała wrócić przede wszystkim na rynek kapitałowy, aby obsłużyć swoje długi. Greckie banki zostały dokapitalizowane w 2012 r., przez co przywrócono im zdolność udzielania pożyczek dla gospodarki realnej, następnie w 2013 r. sektor bankowy grecki otrzymał pomoc 4 mld euro na pomoc dla MŚP¹⁹. Powrotu zaufania inwestorów do greckiej gospodarki spodziewano się po spłacie kredytu do EBC w sierpniu 2015 r. i dzięki sfinalizowaniu trzeciego bailoutu. W kwietniu 2014 r. rząd Grecji wydał 5-letnie obligacje o wartości około 3 mld euro, a popyt na te obligacje przekroczył 6-krotnie ofertę sprzedaży – ponad 20 mld euro.

¹⁸ „The Wall Street Journal”, Tuesday July 7 2015, s. 6.

¹⁹ http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional, 16.08.2017.

Oprocentowanie obligacji spadło do 4,95%, i ten przykład pokazuje, że Grecja była w stanie odzyskać wiarygodność finansową i jego rząd może sprzedawać więcej obligacji niż planowano w rozsądnej cenie.

Głównym problemem dla przezwyciężenia kryzysu w Grecji pozostaje zmniejszenie stopy bezrobocia, która przekroczyła wszelkie dopuszczalne limity. Polityka oszczędności (*austerity program*) i wieloletni brak reform przyniosły gwałtowny wzrost bezrobocia do 1/4 siły roboczej. Bezrobocie w Grecji zwiększało się stale, z miesiąca na miesiąc od roku 2008, z niskiego poziomu 7,7% i według danych rządowych Grecji stopa bezrobocia wyniosła w 2011 r. do 17,7% siły roboczej, rok później 24,3%, a w 2013 r. – 27,5%. W sumie w Grecji było 1,4 mln osób bez pracy na 3,6 mln pracowników. Największy problem z uzyskaniem pracy miała młodzież i kobiety, gdzie w grupie wiekowej 15–24 lat bezrobocie wzrosło do 58,8%, a wśród kobiet do 31,9²⁰. Ponieważ Grecja przed kryzysem miała najwyższy poziom regulacji rynku pracy w Europie, reformy nakierowano na uelastycznienie rynku pracy m.in. przez takie działania, jak: obniżenie płacy minimalnej, przedłużenie zatrudnienia na okres próbny, reorganizacja zasad przeprowadzenia zwolnień grupowych, ułatwienia zatrudnienia w niepełnym wymiarze godzin, eliminowanie barier w dostępie do niektórych zawodów (farmaceuci, prawnicy, inżynierowie, architekci, notariusze). Płace minimalne obniżono do niskiego poziomu 511 euro dla pracowników bez doświadczenia poniżej 25 lat i 586 euro dla pracowników powyżej 25 lat²¹.

Kryzys o takiej skali jak w Grecji wymagał więc podjęcia daleko idących reform strukturalnych i zmiany w polityce gospodarczej w celu przywrócenia wzrostu gospodarczego. Pierwszym zadaniem było uwolnienie firm od przeszkód w otoczeniu biznesowym i przeprowadzenie reformy rynku pracy, aby Grecja stała się ponownie atrakcyjnym miejscem dla inwestycji krajowych i zagranicznych. Grecja potrzebuje przede wszystkim inwestycji modernizacyjnych, stąd też potrzebne są ułatwienia dla inwestorów tworzących nowe miejsca pracy w najbardziej produktywnych sektorach greckiej gospodarki (transport, energia odnawialna, usługi). Dotychczasowe reformy przyczyniły się w umiarkowanym stopniu do przyciągnięcia zagranicznych inwestycji w wysokości 1140 mld dol. w 2015 r. i 3125 mld dol. w 2016 r.²² Nowe czynniki wzrostu to m.in. prywatyzacja, liberalizacja gospodarki, zmniejszenie sektora publicznego, reformy rozbudowanej administracji centralnej i lokalnej. Niezbędnym elementem reformy okazało się zmniejszenie finansowania nieefektywnego sektora publicznego, gdzie pracuje zbyt wielu pracowników, i który generuje deficyt budżetowy i wymaga dalszych subwencji rządowych. Na przykład grecki sektor publicznych kolei miał przychody w wysokości 100 mln

²⁰ „Rzeczpospolita” 13.09.2013, A Ekonomia.

²¹ „OECD. Economic Surveys Greece”, March 2016, s. 17.

²² „Country statistical profile. OECD”, Greece 2017, <http://www.isgw.in>, 27.07.2017.

euro, podczas gdy na same płace wydał on 400 mln euro; a rząd finansował kolejno państwowe corocznie w wysokości 300 mln euro²³. Aby poprawić efektywność funkcjonowania sektora publicznego, przeprowadza się stopniową prywatyzację, a uzyskane dodatkowe przychody ze sprzedaży państwowych przedsiębiorstw ziemi, portów, wpływów ocenia się na 50 mld euro²⁴. Długofalowo reformy na greckim rynku pracy powinny zostać połączone z preferencjami dla inwestycji w kapitał ludzki, zapewnić możliwości zatrudnienia specjalistów, czemu może służyć reforma systemu edukacji i kształcenie absolwentów pod kątem zdobycia przydatnych umiejętności.

Zapewnienie dodatkowych dochodów budżetowych jest istotnym elementem reform, kiedy unikanie opodatkowania stało się w Grecji codzienną praktyką, co doprowadziło do ogromnych strat dochodów. W 2010 r. koszt uchylania się od płacenia podatków przez Greków szacowano na ponad 20 mld euro rocznie²⁵. Działania antykryzysowe w Grecji zależały więc w dużej mierze od reformy podatkowej w zakresie podatków bezpośrednich i pośrednich, poszerzenia bazy podatkowej, uszczelnienia systemu podatkowego, zwiększenia składek na ubezpieczenia społeczne odprowadzane przez pracodawców. Pod naciskiem instytucji międzynarodowych opracowano restrykcyjny program oszczędnościowy (*austerity program*), obejmujący zarówno ograniczenie wydatków, jak i zwalczanie szarej strefy, rezygnację ze zwolnień dla niektórych grup (rolników) i większe opodatkowanie firm i specjalistów. Grecki rząd zwiększył stawki VAT z 19 do 23% na wszystkie produkty (z wyjątkiem artykułów spożywczych). Utrzymano obniżone stawki VAT w wysokości 5%, 9% lub 16%, tylko na niektórych wyspach greckich (Lesbos, Chios, Samos, Dodecanes, Cyklades, Thassos, Sporades, Samothrace, Skiros). Podatki akcyzowe wzrosły na alkohol, tytoń i benzynę. Podniesiono podatki dotyczące osób o najwyższych dochodach: nowe stawki podatku od dochodów osób fizycznych (dochód z emerytury lub wynagrodzenia) osiągnęły: 0–25 000 euro – 22%, 25 001–42 000 euro – 32%, powyżej 42 000 euro – 42%. Tylko rolnicy płacą w Grecji 13% podatku dochodowego. Grecja przeprowadziła także reformę systemu ubezpieczeń społecznych (wydatki na emerytury przekroczyły 17% PKB), nowe zasady podwyższyły stopniowo wiek emerytalny do co najmniej 62 lat, o ile pracownicy przepracowali 40 lat. Reforma systemu ubezpieczeń w Grecji wydaje się konieczna w świetle wydłużenia przeciętnego wieku mężczyzn do 78,4 roku i kobiet do 82,8 roku w ciągu ostatniej dekady. Do 2023 r. emerytury będą płatne tylko od 67. roku życia.

Poprawa efektywności i konkurencyjności gospodarczej miała służyć odzyskaniu równowagi zewnętrznej i wewnętrznej gospodarki. Reformy strukturalne w Grecji mają

²³ „Newsweek”, 18.12.2013, s. 51.

²⁴ <http://biznes.interia.pl/raport/grecja/news/grecja-negocjacje-dobiegaja-konca>, (171), 6.08.2017.

²⁵ European Economic Forecast – Autumn 2011, European Economy, Luxembourg 2012/6, s. 106–107.

doprowadzić do wzmocnienia sektora prywatnego funkcjonującego w ramach bardziej konkurencyjnego przemysłu i usług. Gospodarkę grecką po kryzysie mają tworzyć prywatne firmy działające głównie w takich sektorach, jak turystyka, żegluga, usługi, porty, przetwórstwo spożywcze, tekstylia. Lokalizacja Grecji może służyć również do powstania prężnego centrum logistyki i wytwarzania odnawialnej energii²⁶. Ponieważ widzimy obecnie pozytywne sygnały, przezwyciężenie kryzysu w Hiszpanii, Irlandii i Portugalii, wydaje się, że Grecja powinna iść dalej drogą reform strukturalnych, które pomogły ich partnerom ze strefy euro ożywić eksport i produkcję. Chociaż działania oszczędnościowe nie przynoszą efektów zmniejszenia długów Grecji niezbędnym warunkiem przezwyciężenia kryzysu podobnie jak w Hiszpanii i Irlandii, wydaje się trwałe odzyskanie wiarygodności finansowej i powrót na trwałe na rynki kapitałowe. W 2017 r. oprocentowanie obligacji – 4,75%, zbliżyło się do poziomu Portugalii – 4,80%, Belgii – 3%, ale było znacznie wyższe niż Hiszpanii – 1,45% i Niemiec – 0,25%²⁷.

Wyjście z obecnego kryzysu musi polegać w Grecji nie tylko na cięciach wydatków i wzroście podatków, ale na głębokiej transformacji gospodarki. Program oszczędnościowy nałożony na Grecję przypominał programy dostosowawcze Banku Światowego, który wymagał od zadłużonych krajów zmniejszania roli rządu, cięcia wydatków budżetu, prywatyzacji, zmniejszenia konsumpcji. Programy oszczędnościowe mogą dać pozytywne efekty tylko wtedy, kiedy towarzyszą im zmiany strukturalne w gospodarce, przy czym Grecja musi przede wszystkim przeprowadzić głęboką transformację systemu polityczno-gospodarczego. Ścisły związek między polityką a przedsiębiorstwami w Grecji ograniczał skuteczność i przejrzystość funkcjonowania gospodarki i skutkiem tej relacji było preferencyjne traktowanie i dotacje wspierające firmy państwowe²⁸. Dlatego Grecja potrzebuje radykalnej reformy instytucji państwa, ograniczenia roli monopolii państwowych, oligarchów, ograniczenia korupcji, klientelizmu politycznego. Program oszczędnościowy musi być częścią strategii zwiększenia roli mechanizmu rynkowego i jako taki musi być skorelowany z uelastycznieniem rynku pracy. Chodzi przede wszystkim o to, aby stopniowo zmniejszać zatrudnienie w sektorze publicznym, gdzie nadmierne zatrudnienie oceniane jest na 700 tys. pracowników, a stymulować pracę w sektorze prywatnym. W okresie kryzysu redukcja zatrudnienia w sektorze publicznym postępuje jednak powoli: zwolnieniami objęto 4000 pracowników w 2013 r. i 11 000 w 2014 r. Ponadto 12 000 zatrudnionych wysłano na przymusowe urlopy, w trakcie których otrzymywali 75% dotychczasowego wynagrodzenia. Jeżeli nie znaleźli zatrudnienia w innych

²⁶ http://ec.europa.eu/economy_finance/publication/occasional_paer/2012/pdf/ocp94_en.pdf; 4.07.2017, K.A. Firlej, *Źródła i przebieg kryzysu finansowego w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej*, Warszawa 2012, s. 9.

²⁷ „Financial Times”, 5 September 2017, s. 15.

²⁸ Ch. Ha-Joon Chang, *Economics: The User's Guide*, Penguin London 2014, s. 95–96.

instytucjach przez 8 miesięcy, wówczas zostali ostatecznie zwolnieni. Pracownicy objęci zwolnieniami to przede wszystkim nauczyciele i urzędnicy administracji lokalnej²⁹.

Wysoki poziom bezrobocia i reformy rynku pracy wywarły presję na obniżenie płac, wobec czego w latach 2008–2015 koszty siły roboczej w Grecji spadły średnio o 30%. Niższe koszty pracy służyły do odzyskania konkurencyjności firm, szczególnie małych i średnich. Z uwagi na mały rynek wewnętrzny wzrost gospodarki greckiej musi opierać się na rozwoju eksportu towarów i usług – dzięki obniżce kosztów grecki eksport wzrósł o 4,1% w 2014 r. i o 5,2% – w 2015 r. Udział handlu zagranicznego w PKB Grecji to tylko 34,1% PKB, gdy w Irlandii ten udział wynosi 100,8%³⁰. Gospodarka Grecji nie jest też dobrze zintegrowana z międzynarodowym łańcuchem dostaw, odwrotnie niż w przypadku Irlandii i Hiszpanii, a wzrost wywozu trudniej tutaj osiągnąć z uwagi na spadek przewozów morskich, które odpowiadają za 20% eksportu³¹. Przy słabym popycie wewnętrznym wzrost gospodarczy można uzyskać, rozwijając zagraniczną sprzedaż i poszukując nowych rynków oraz specjalizacji eksportowych. Aby uodpornić gospodarkę na zewnętrzne szoki, Grecja nie może jednostronnie zależeć od wpływów z turystyki, napływu funduszy strukturalnych, ale z uwagi na swoje położenie powinna stać się atrakcyjnym centrum logistycznym, potentatem w zakresie energii odnawialnej, usług medycznych, informatycznych. Grecja znana jest z dobrych uniwersytetów i – ogólnie – z dobrze wykształconych pracowników, którzy mogą być zatrudnieni w rozwijanych sektorach opartych na wiedzy.

Jak wykazały doświadczenia, wdrożenie *austerity program* w okresie głębokiej depresji działa z opóźnieniem w gospodarce greckiej i niewiele pomogło jej wierzytelom. Dopiero od stycznia 2015 r. do stycznia 2016 r. produkcja podniosła się o 7,4%, w pierwszym kwartale 2017 r. wzrosła o 1,8%, a w całym roku PKB powiększył się o 1%. Wzrost gospodarczy w 2017 r. zmniejszył poziom bezrobocia do 21,7%³². Rosnące wpływy z turystyki – w wysokości 14,2 mld euro w 2016 r. – dały najwięcej, bo 24% PKB i 8 na 10 nowych stanowisk pracy. O ile w 2015 r. do Grecji przyjechało 23,5 mln turystów, w 2016 r. – 27,5 mln, to w roku 2017, jak się szacuje, było ich już ponad 30 mln³³. Mimo wzrostu dochodów z turystyki reformy w Grecji muszą być konsekwentnie kontynuowane zarówno w dziedzinie finansów, jak i w gospodarce realnej. Grecja nadal potrzebuje głębokich reform strukturalnych w celu zmiany struktury gospodarczej w kierunku większej dywersyfikacji produkcji i wytwarzania dóbr o wyższej wartości dodanej. Kryzys o takiej

²⁹ „Newsweek Polska” 12.07.2013.

³⁰ <http://Ec.europa/data/database> 2015, 29.08.2017.

³¹ OECD.Economic Surveys. Greece. March 2016.

³² http://ec.europa.eu/economy_finance/publication/occasional_paper/2012/pdf/ocp94_en.pdf; K. A. Firlej, *op. cit.*, p. 9. 179 Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, 28.08.2017.

³³ „The Guardian weekly”, 7–13 July 2017.

skali jak w Grecji, wymaga zaangażowania środków krajowych i zagranicznych w celu podniesienia inwestycji i poziomu produkcji. Restrukturyzacja musi objąć nadmierne zadłużenie, bo bieżąca obsługa długu może być przeszkodą w finansowaniu inwestycji publicznych. Aby zmniejszyć nadmierny dług, trzeba w pierwszej kolejności dążyć do równowagi, a nawet nadwyżki budżetowej i dobrym sygnałem jest niski deficyt budżetowy – 1,4%, w 2017 r., a więc poniżej kryterium z Maastricht. Odzyskiwanie równowagi wewnętrznej, szczególnie na rynku pracy, musi towarzyszyć równowaga zewnętrzna. Służy temu spadek ujemnego salda obrotów bieżących do – 1,3% w 2017 r.³⁴

Polityka, którą należy konsekwentnie kontynuować w Grecji, aby wrócić na ścieżkę zrównoważonego wzrostu gospodarczego, to działania od strony podażowej: zwiększenie produktywności, inwestycji, konkurencji, zatrudnienia. Eksperti OECD, analizując politykę rządową w okresie kryzysu, konkludują, że w Grecji nadmierne reformy podjęto na rynku pracy, natomiast powolne są zmiany na rynku produktów, obciążeń regulacyjnych i krajowych monopolii. Jak się ocenia, udane reformy na rynku produktów i usług mogą wygenerować wzrost gospodarczy w wysokości 13,5% PKB³⁵. Chodzi przede wszystkim o rozwój produkcji w gałęziach opartych na wiedzy, aby zwiększyć zatrudnienie młodych wykształconych ludzi dzięki lepszej współpracy między szkołami i biznesem. W długim okresie grecka gospodarka potrzebuje strategii rozwoju gospodarczego przez wzrost eksportu towarów i usług. Możliwość przywrócenia szybkiego wzrostu w Grecji zależy od pozytywnej oceny reform przez zagraniczny kapitał i napływu inwestycji bezpośrednich. Wzrost gospodarczy Grecji uzależniony jest nie tylko od wewnętrznej polityki gospodarczej, ale również od dynamiki rozwoju jej głównych partnerów handlowych zarówno w strefie euro, jak i krajów sąsiadujących, jak Turcja i kraje bałkańskie. Zagrożeniem dla podjętych reform jest brak stabilności politycznej oraz olbrzymi napływ uchodźców z Syrii, którzy mogą zdestabilizować sytuację i osłabić tempo wzrostu Grecji.

6.2.2. Kryzys gospodarczy w Hiszpanii

Hiszpania osiągnęła duży postęp gospodarczy w UE i jej PKB na jednego mieszkańca zbliżył się do poziomu średniej krajów partnerskich. Ten szybki wzrost był wynikiem wielu czynników wewnętrznych, m.in. napływu inwestycji zagranicznych, wsparcia strukturalnego UE, dostępu do jednolitego rynku, dynamicznego rozwoju sektora usług. Przed przyjęciem euro, Hiszpania musiała wymieniać swoją walutę pesetę na inne waluty krajów członkowskich UE po zmieniających się kursach w ramach europejskiego

³⁴ The Economist September 2nd 8th, 2017, p. 68.

³⁵ OECD. *Economic, op. cit., Kryzys Grecji – geneza i konsekwencje. Dokument uzupełniający do ram strategicznych Narodowego Planu Wprowadzenia Euro*, Warszawa 2010, s. 4.

systemu monetarnego. Działające na Półwyspie Iberyjskim podmioty gospodarcze narzekały na dodatkowe koszty transakcyjne, inwestorzy na ryzyko kursowe, a konsumenci na brak przejrzystości cen. W latach 1980–1990 inflacja w Hiszpanii kształtowała się powyżej 25%, częste zmiany cen obciążały zarówno przedsiębiorstwa, jak i całą gospodarkę. Dlatego też z przyjęciem euro w Hiszpanii wiązano wiele korzyści: stabilne ceny dla konsumentów, niskie stopy procentowe, bardziej zintegrowany rynek finansowy, więcej możliwości dla biznesu, poprawę stabilności gospodarczej, dodatkowy napływ kapitału oraz szybszy wzrost gospodarczy.

W pierwszych latach po przyjęciu wspólnej waluty hiszpańska gospodarka dość szybko rosła napędzana tanimi kredytami (stopy procentowe obniżyły się z 9 do 4%), inwestycjami i wzrostem konsumpcji. Chociaż ceny ustabilizowały się, inflacja w Hiszpanii nadal była wyższa niż stopy procentowe ustalone przez EBC. Powstałe w wyniku tego ujemne realne stopy procentowe przyniosły wzrost zapotrzebowania na kredyt, zachęciły inwestorów do inwestycji i zakupów nieruchomości. Ponieważ kredytobiorcy oddawali realnie mniej pieniędzy niż pożyczyli w bankach, miliony rodzin hiszpańskich kupowały nieruchomości, traktując je jako długoterminową inwestycję. W większości przypadków przeciętna rodzina hiszpańska miała więcej niż jedno mieszkanie, więcej niż jeden samochód, korzystała z drogich usług, atrakcyjnych wakacji. Pod wpływem zwiększonego popytu na rynku budowlanym w rok po wprowadzeniu euro Hiszpania wybudowała więcej domów niż łącznie w Niemczech, Francji i Wielkiej Brytanii. Dzięki boomowi inwestycyjnemu kryzys przyniósł wzrost gospodarki Hiszpanii i niskie bezrobocie, które przed 2008 r. osiągnęło poziom około 8%.

Należy zaznaczyć, że Europejski Bank Centralny prowadzi politykę pieniężną, biorąc pod uwagę sytuację gospodarczą najważniejszych członków, mniej zaś w krajach tzw. Południa Hiszpanii, Grecji czy Portugalii. Stąd też hiszpańskie banki mogły pozyskiwać pieniądze z EBC po bardzo niskich stopach procentowych, odpowiadających poziomowi inflacji w Niemczech czy Francji. Jednocześnie system bankowy Hiszpanii przez wielu analityków był uważany za jeden z najsilniejszych pośród krajów UE i najlepiej przystosowany do wspierania płynności. Hiszpania ma rozwiniętą sieć oddziałów banków, swoje oddziały mają tutaj największe europejskie banki jak: Barclays, Deutsche Bank i ING. Z drugiej strony sektor bankowy składał się z małych banków „cajas”, które prowadziły nadmierną akcję kredytową doprowadzając do bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości. O ile od 1998 do 2007 r. ceny domów w Hiszpanii wzrosły więcej niż dwukrotnie, przynosząc zyski wielu bankom, to po 2008 r. stanęły wobec niewypłacalności, mając w portfelu przecenione nieruchomości. Zwłaszcza cajas udzieliły kredyty wielu osobom fizycznym i przedsiębiorstwom, które nie były w stanie ich spłacić w okresie kryzysu, wobec czego ograniczyły pożyczki i zwolniły wielu pracowników. Korekta wartości

aktywów bankowych zostały w dużej mierze dokonane ze względu na powiązania sektora bankowego z rynkiem nieruchomości, w których stosunek aktywów wątpliwych wzrósł do 22% kredytów dla sektora prywatnego. Ponieważ banki Hiszpanii nie miały dodatkowych gwarancji dla aktywów hipotecznych składających się na 39% wszystkich kredytów, przeniosło się to na niski poziom zaufania między bankami i brak płynności.

Dlatego też w 2008 r. Hiszpania miała do czynienia z poważnymi problemami finansowymi: straty, jakie poniosły banki na rynku nieruchomości, składały się na sumę około 9% PKB, w tym 52 mld euro strat banków oszczędnościowych. Zgodnie z logiką cyklu boom przekształcił się w kryzys, wobec czego ceny domów spadły drastycznie nawet do 50% wartości, a banki straciły część kredytów hipotecznych³⁶. Hiszpańskie banki okazały się źle zarządzanymi instytucjami, także dlatego, że ponad połowę banków oszczędnościowych prowadzili politycy. Innym czynnikiem sprawczym kryzysu finansowego okazały się nieprecyzyjne regulacje ostrożnościowe i praktycznie brak odpowiedzialnego nadzoru nad instytucjami kredytowymi. Ze względu na liberalną politykę regulatora Banco de Espana większość regionalnych kas oszczędnościowych zbyt zaangażowała się w finansowanie nieruchomości. Kiedy kredyty nie zostały spłacone, depozyty spadły np. o 4,7%, w ciągu miesiąca – od czerwca do lipca 2012 r. – ratingi hiszpańskich banków zostały obniżone, niektóre do stanu „śmieci”. Bankia, największy w kraju bank na rynku kredytów hipotecznych, została upaństwowiona: potrzebowała 23,5 mld euro na pokrycie strat wynikających z tych właśnie kredytów. Ponieważ wielu pożyczkodawców ulokowało oszczędności za granicą, hiszpańskie banki w celu dokapitalizowania się pożyczyły z EBC rekordową sumę 376 mld euro w lipcu 2012 r.

Kryzys gospodarczy w Hiszpanii stał się efektem nie tylko nierównowagi finansowej powstałej w fazie ekonomicznej ekspansji, ale również nierównowagi międzysektorowej. O ile w sąsiedniej Francji sektor budowlany tworzył 8% PKB, to w Hiszpanii 18% PKB, gdy przed 2008 r. w Wielkiej Brytanii budowano rocznie 250 tys. domów, to w Hiszpanii 650 tys.³⁷ W latach 2000–2008 szybko rozwijająca się hiszpańska gospodarka wykreowała więcej niż 1/3 wszystkich nowych stanowisk pracy w strefie euro, przy czym 25% powstało w budownictwie. Wzrost popytu na pracowników budowlanych uzupełniała imigracja, wskutek czego liczba mieszkańców wzrosła z około 40 do 45 mln. Wzrost popytu przyniósł nie tylko przyrost produkcji, ale i podniósł koszty pracy, które w Hiszpanii wzrosły o 40% w stosunku do kosztów pracy w Niemczech. Wzrostowi płac nie towarzyszył jednak wzrost produktywności, zmniejszyła się konkurencyjność eksportu, którego wzrost nie nadążał za przyrostem importu. Po 2008 r. kryzys finansowy

³⁶ „Newsweek”, 18.12.2013, s. 51.

³⁷ A. Garcia, G. Hervas, M. Romero, *El sistema financiero español ante la crisis*, „Economía” 2007, nr 66.

zmniejszył drastycznie sprzedaż nieruchomości i zapotrzebowanie na pracowników w sektorze budowlanym. Uprzywilejowane $\frac{2}{3}$ pracowników miało stałe umowy, które chroniły ich przed działaniem recesji, podczas gdy większość sezonowych pracowników zwolniono. Spadek sprzedaży i cen skłaniał firmy do poszukiwania oszczędności w kosztach, z kolei spadek płac miał dalej negatywny wpływ na poziom popytu i produkcji.

Tabela 2. Hiszpania – główne wskaźniki makroekonomiczne w latach 2008–2016

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PKB	0,9	-3,7	-0,2	-0,7	-1,6	-1,3	2,0	3,4	3,2	3,0
Konsumpcja prywatna	-0,6	-4,3	0,2	-1,2	-2,8	-2,6	0,1	2,8	3,2	
Spożycia publiczne	5,9	3,7	1,5	-0,5	-4,8	-3,0	-2,1			
Akumulacja kapitału brutto	4,7	-16,6	-6,3	-5,4	-3,0	1,3	6,4	6,0	3,1	
Eksport	-1,	10,4	-13,5	8,3	3,8	4,5	7,8	5,4	3,2	
Import	-5,2	-17,2	8,9	1,6	1,5	3,2	4,4	7,5	2,7	
Źródła wzrostu PKB:										
Popyt krajowy	-0, 7	-6,5	-1,0	-1,0	0,0	1,0	3,8			
Wzrost zapasów	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
Eksport netto w	1,5	2,8	0,9	1,8	0,7	0,4	3,4	0,8		
Zatrudnienie	-0,2	-6,5	-2,6	-1,0	-0,4	-0,5				
Stopa bezrobocia	11,3	18,0	20,1	21,7	25,0	26,6	21,1	19,9		17,1
Jednostkowy koszt pracy	4,9	1,4	-2,6	-0,8	0,1	0,1				
Realny jednostkowy koszt	2,5	1,3	-3,0	-2,3	-1,0	-1,2	-0,5			
Oszczędności gospodarstw	13,5	18,5	13,9	11,7	11,8	11,2				
Zharmonizowany wskaźnik konsumenta ceny	4,1	-0,2	2,0	3,0	1,1	1,3	-0,6	0,7	-0,5	1,9
Warunki handlu	-2,3	5,0	-1,6	-3,4	-0,8	-0,5				
Bilans towarowy	-7,8	-4,0	-4,5	-4,2	-4,0	-3,7				
Bilans bieżący	-9,6	-5,1	-4,5	-3,4	-3,0	-3,0	1,4	1,3	1,7	
Pożyczki netto	-9,2	-4,7	-4,0	-2,9	-2,5	-2,5				
Deficyt budżetowy	-4,5	-11,2	-9,3	-9,6	-10,6	-6,9	-6,8	-5,8	-4,3	-3,3
Deficyt strukturalny	- 4,3	-8,5	-7,0	-4,9	-4,2	-4,3				
Dług publiczny	40,1	53,8	61,7	70,5	86,0	94,8	92,1			97,7

Źródło: Merchandise trade...Source: Eurostat statistics, European Economy, European Commission, Luxembourg 2014/1: Economic Indicators for Spain including actual values, historical data charts, an economic calendar, time-series statistics, business news, long term forecasts and short-term predictions for Spain economy, The Economist September, 2017.

W okresie kryzysu po 2008 r. hiszpańska gospodarka skurczyła się o 7,5%; popyt krajowy obniżał się do 2013 r. w sumie o 11,3%. W 2009 r. inflacja przekształciła się w deflację – 0,2% i deflacja na przemian z niewielką inflacją trwała do 2016 r. Przejściowo spadał eksport i import, widać więc, że Hiszpański Bank Centralny nie był w stanie dostosować podaży pieniądza do odzyskania równowagi wewnętrznej i zewnętrznej. Ujemny bilans płatniczy nie dotyczył tylko jednolitego rynku, ale również ze względu na silne euro Hiszpania wywozła mniej towarów do państw trzecich. O ile przed kryzysem budżet Hiszpanii wykazywał nadwyżkę w związku z powiększonymi wpływami podatkowymi od obrotów na rynku nieruchomości, to w okresie kryzysu nadwyżka budżetu (ponad 2% PKB) szybko przerodziła się w deficyt wynoszący –11,2% PKB w 2009 r., –9,6% PKB w 2011 r., –10,6% w 2012 r., –6,9% w 2013 r., –5,8% w 2015 r., –4,3% w 2016 r. Chociaż Hiszpania weszła w kryzys ze stosunkowo niewielkim długiem publicznym – 36,2% PKB, w celu finansowania deficytu budżetowego zwiększano znacznie emisję obligacji. Jak widać z danych zamieszczonych w tabeli 2, zadłużenie publiczne Hiszpanii rosło z roku na rok do – 53,8% PKB w 2015 r., do 61,7% w 2010 r., 70,5% w 2011 r., 86% w 2012 r., 94,8% w 2013 r. i 97,7% w 2014 r. Obecnie dług sektora publicznego utrzymuje się na wysokim poziomie blisko 100% w stosunku do PKB, ale średni koszt emisji długu spadł do 1,61% w 2017 r.³⁸

W latach 2009–2012 inwestycje drastycznie spadły o 43,3%, poza tym w latach 2001–2014 obniżyły się wydatki publiczne o 10,4%. W okresie kryzysu utrata zaufania na rynku wśród konsumentów paradoksalnie zaowocowała gromadzeniem oszczędności i ich wzrostem do 18,5% w roku 2009. Spadkowi popytu towarzyszył deficyt obrotów bieżących Hiszpanii –9,6% w 2008 r., –5,1% w 2009 r., –4,5% w 2010 r., który nie przyczyniał się do uzupełnienia krajowego poziomu konsumpcji. Ponieważ inwestycje i konsumpcja są głównymi składnikami PKB, to kiedy spadły popyt inwestycyjny i konsumpcyjny, to nastąpił spadek produkcji, dochodów i wzrost bezrobocia. Stopa bezrobocia w Hiszpanii osiągnęła 20,1% na koniec 2010 r., w 2012 r. – 25%, a rok później nawet 26,6% siły roboczej, co dawało prawie 5 mln osób bezrobotnych. Bezrobocie dotknęło zwłaszcza młodych ludzi, których prawie 50% pozbawionych było pracy, stąd około 68% z nich wyrażało chęć emigracji³⁹. Niektórzy hiszpańscy ekonomiści zaczęli zastanawiać się nawet, czy wobec tak gwałtownego załamania kryzysowego powrót do pesety i dewaluacja waluty krajowej nie stanowiłby metody ożywienia produkcji i wzrostu zatrudnienia. Przeważała jednak opinia, że powrót do pesety stanowiłoby krok do tyłu dla hiszpańskiej gospodarki, nie zaś metodę przezwyciężenia kryzysu ze względu na:

³⁸ The Economist, April 29th-May 5th, 2017.

³⁹ <http://www.polityka.pl/rynek/edukatorekonomiczny/15345331.jak-hiszpania-sam-wpedzila-sie-kryzys.read/ixzz2qqJkn000>, 8.08.2017.

- obniżenie siły nabywczej – w systemie obiegu waluty krajowej oszczędności i płace w Hiszpanii straciłyby znaczną część ich zdolności nabywczej zakupu towarów i usług;
- zmniejszenie importu – zagraniczny import towarów stałby się znacznie droższy, zwłaszcza kiedy import niektórych towarów nie może być zastąpiony krajową produkcją (na przykład oleju napędowego);
- koszty utrzymania hiszpańskich obywateli – zwiększyłyby się one przeciętnie w około 30% wskutek rosnącej inflacji;
- zwiększenie wartości długu zagranicznego – wartość długu określana jest bowiem w euro i obywatele Hiszpanii musieliby go spłacać według niższej wartości peset.

W efekcie kryzysu w 2012 r. Hiszpania poprosiła partnerów o 100 mld euro pomocy ekonomicznej, aby ratować sektor finansowy. W 2012 r. Komisja Europejska zatwierdziła plan pomocy finansowej w wysokości 37 mld euro dla restrukturyzacji trzech największych hiszpańskich banków i sprzedania czwartego (Banco de Valencia). W 2013 r. w ramach europejskiego systemu stabilności (ESM) dokonano drugiej wypłaty około 1,9 mld euro do rekapitalizacji banków; tym samym całkowita kwota środków wypłaconych w ramach programu osiągnęła (41,3 mld EUR). Jednocześnie hiszpański system finansowy sam dokonywał istotnej restrukturyzacji, połączenia i koncentracji oraz zwiększenia kapitału banków. Aby dopomóc całemu sektorowi w jego wypłacalności, utworzono w Hiszpanii FROB (*Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria*), tj. fundusz z kapitałem 50,7 mld euro specjalnie dla przejmowania i sprzedaży aktywów z rynku nieruchomości, takich jak niedokończone budynki, nieruchomości obciążone nadmierną hipoteką. Po 2009 r. w Hiszpanii dokonało się wiele procesów połączeń banków, zwłaszcza między kasami oszczędnościowymi *ahorro de cajas*. Zmniejszyła się liczba podmiotów działających na rynku z 45 do 17, zwiększył się średni rozmiar kas oszczędnościowych. W ten sposób wiele hiszpańskich banków zwiększyło rentowność i wypłacalność. W przeciwieństwie do krajów, takich jak Irlandia, w Hiszpanii nie było takiej dużej skali nacjonalizacja banków. Ówczesny przewodniczący KE Jose Manuel Barroso i wiceprzewodniczący Olli Rehn byli przekonani, że: „wraz z gruntowną restrukturyzacją sektora bankowego, z konsekwentnym wdrażaniem reform strukturalnych i konsolidacją fiskalnej, Hiszpania stopniowo odzyska zaufanie inwestorów i uczestników rynku”⁴⁰.

W obliczu kryzysu Hiszpania stanęła wobec konieczności podjęcia reform na rynku pracy wpływających na poziom konkurencyjności. Po 2008 r. reformy koncentrowały się głównie na zwolnieniach pracowników oraz niższych płacach dla nowo zatrudnionych pracowników. W gospodarce Hiszpanii zbyt wysoki jest udział sektora publicznego, a zbyt

⁴⁰ Eurogroup statement on Spain, Brussels, June 2012, <https://www.consilium.europa.eu>, 26.08.2017.

mały produkcji nowoczesnych przemysłów i usług. Rozbudowana administracja centralna i regionalna stanowiła dla budżetu olbrzymie obciążenie, w związku z czym Hiszpania przez lata borykała się z problemem wysokiej inflacji napędzanej m.in. wysokimi płacami i wydatkami budżetowymi. Administracja jednej prowincji Katalonii zatrudniała 130 000 urzędników, a jej budżet wyniósł 32 218 mln euro w 2007 r.⁴¹ Co więcej, w latach 2000–2008 płace w Hiszpanii wzrosły o 26%, bardziej niż w krajach partnerskich, a ceny w latach 2011–2012 podniosły się tylko o 3,5%. Dlatego też reformy musiały obejmować redukcję kosztów funkcjonowania sektora publicznego i zatrudnienia. Polityka rządu w Madrycie „wewnętrznej dewaluacji” obejmowała umiarkowane cięcia wynagrodzeń sektora publicznego o 5%, zawieszenia 14. pensji dla pracowników. W stosunku do Niemiec obniżka płac i premii zmniejszyła lukę wynagrodzeń o 5,5%, a w stosunku do Francji o 4,6%. W okresie kryzysu płace w sektorze prywatnym okazały się również „lepkie”: jednostkowe koszty pracy zmniejszano stopniowo o 7,5% w latach 2010–2014, tym samym nie dostarczając silnych bodźców do zwiększenia inwestycji prywatnych.

Komisja Europejska i EBC domagały się, że aby wszystkie kraje członkowskie euro przywróciły w pierwszej kolejności równowagę budżetu. W odpowiedzi Premier Rajoy ogłosił wprowadzenie 65-miliardowego planu oszczędnościowego, obniżenie wydatków budżetowych, w tym świadczeń socjalnych. W odpowiedzi na brak środków budżetowych Hiszpania zwiększyła ponadto stopę opodatkowania VAT z 18 do 21%. Do 13% wzrosły stawki podatku VAT nakładane na przemysł filmowy, dyskoteki i krematoria. Mimo wielu protestów hotelarzy i biur podróży większym VAT-em obciążono także usługi sektora turystycznego. Odliczenia podatku przy zakupie nowych domów zostały zlikwidowane, obniżono płace w sektorze publicznym (o 7%) i zasiłki dla bezrobotnych. Wyższe podatki wprowadzono w stosunku do obywateli o najwyższych dochodach. Podczas kryzysu stawka podatku dochodowego zwiększała się progresywnie: stawką 0 obciąża się tylko roczny dochód do 5150 euro, stawką 24% – dochody od 5150 do 17 707 euro, stawką 30% – od 17 707 do 33 007 euro, stawką 37% – od 33 007 do 53 407 euro, stawką 43% – od 53 407 do 120 000 euro, stawką 47% – od 120 000 do 175 000 euro, stawką 52% – powyżej 300 000 euro.

Pod wpływem kryzysu w Hiszpanii opracowano cały pakiet reform, ale wdrożenie ich następuje jednak nierównomiernie w poszczególnych obszarach. Najszybsze zmiany wprowadzono w sektorze bankowym. W czerwcu 2014 r. Komisja Europejska zatwierdziła sprzedaż NCG Banco do grupy Banesco, a w lipcu Banc de Catalunya został sprzedany do BBVA. W przypadku jednak Bankia po sprzedaży 7,5% udziału rządu w lutym 2014 r. jej prywatyzacja postępuje wolnej. Poprawa sytuacji płynnościowej doprowadziła hiszpańskie banki do wzrostu zysków od 2014 r. Stopniowo poprawia się

⁴¹ J. Sobreques i Callico, *History of Catalonia*, Barcelona 2012, s. 132.

równowaga budżetu, który w 2017 r. wykazuje deficyt niewiele przekraczający poziom z Maastricht: $-3,3\%$. Trudniej jednak przeprowadzić zmiany w realnej gospodarce, chociaż sytuacja finansowa firm hiszpańskich poprawiła się w ostatnich latach. Niskie stopy procentowe stanowią solidną podstawę do wzrostu inwestycji. Niedawno przyjęte inicjatywy zmiany zasad niewypłacalności przedsiębiorstw ułatwiają restrukturyzację zadłużenia przedsiębiorstw i złagodzenie wymagań w licencyjnym handlu detalicznym. Nie udaje się jednak obniżenie poziomu długu publicznego na poziomie $97,7\%$ w stosunku do PKB. Dlatego też Komisja Europejska ostrzega Hiszpanię, że stymuluje gospodarkę popytem i nadmiernym deficytem budżetowym, zaniedbując jednocześnie bardzo potrzebne reformy strukturalne. Aby powrócić na ścieżkę trwałego wzrostu, Hiszpania potrzebuje głębokiej transformacji, która powinna obejmować radykalne zmniejszenie sektora publicznego, eliminację powielania funkcji różnych poziomów rządów (centralnego i regionalnego), uelastycznienie zatrudnienia na rynku pracy, zmniejszenie podatków i uproszczenia procedur fiskalnych, ułatwienie startupów firmom, rozwiązywanie problemu nieruchomości, które stoją puste (1,3 mln domów), zwiększenie kredytów dla MŚP, więcej inwestycji w sektorze zdrowia i edukacji.

Od 2013 r. następuje poprawa sytuacji gospodarczej Hiszpanii, która stopniowo wychodzi z kryzysu. W maju 2013 r. hiszpańskie banki pożyczyły sektorowi prywatnemu 1660 mld euro i przyjęły 896 mld euro aktywów. Chociaż uruchomiono kolejne transze pomocy dla Hiszpanii w wysokości 39,5 mld w ramach ESM hiszpański minister finansów podkreślił, że żadnych dalszych takich kredytów nie będzie ze względu spadek bieżącej stopy procentowych i możliwości emitowania własnych obligacji. Wprowadzony program oszczędnościowego oceniany początkowo na 65 mld euro (80 mld dol.) zakończono w 2014 r. Sytuacja na rynkach finansowych stale się poprawia, rosną pozytywne nastroje na rynku, co jest związane z restrukturyzacją hiszpańskiego sektora bankowego. Oprocentowanie 10-letnich rządowych obligacji spadło z $14,03\%$ w okresie kryzysu do poniżej $1,14\%$ w marcu 2015 r. i $1,02\%$ w sierpniu 2016 r. Spadek oprocentowania obligacji oznacza, że rynki finansowe odzyskały wiarę w rozwiązywaniu hiszpańskich problemów długu i w zdrowe fundamenty gospodarcze. Ma to kluczowe znaczenie dla sukcesu konsolidacji fiskalnej, redukcji zadłużenia, zwiększonych inwestycji i przyciągnięcia zagranicznego kapitału. Niezależnie od tej ogólnej poprawy sytuacji gospodarczej istnieją pewne utrzymujące się problemy sektora bankowego, ze względu na podwyższone ryzyko na rynku kredytu. Banki w dalszym ciągu obawiają się udzielania kredytów dla firm na inwestycje, zwłaszcza MŚP, jeżeli nie mają odpowiedniego zabezpieczenia

Dzięki podjętym reformom Hiszpania stopniowo odzyskuje równowagę gospodarczą i należne piąte miejsce największej gospodarki UE. Ożywienie gospodarcze

Hiszpanii w 2017 r. jest większe niż w innych krajach strefy euro: produkcja przemysłowa wzrosła tutaj o 3%, gdy w całej strefie euro o 2%, w Niemczech – 2,5%, we Francji – o 1,9%⁴². PKB Hiszpanii wzrósł w 2015 r. o 3,4%, następnie w 2016 r. – o 3% i 2017 r. o kolejne 3,0% PKB. Solidnemu wzrostowi gospodarczemu służy niskie oprocentowanie kredytów, wynoszące tylko 0,05% w 2015 r. Konsumpcji i inwestycji sprzyjało rosnące zaufanie oraz wzrost zatrudnienia, które w przeciągu jednego roku do kwietnia 2015 r. w Hiszpanii podniosło się o 500 tys. nowych miejsc pracy⁴³. Obniżenie kosztu pracy poprawiło pozycję konkurencyjną gospodarki Hiszpanii: po przejściowym spadku eksportu w 2013 r. o 13,5%, wywóz towarów i usług nabrał przyspieszenia w latach 2014–2015, podnosząc się 7,8% i 5,4%. Do września 2016 r. eksport wzrósł w ujęciu realnym o 3,2%, a przywóz zwiększył się o 2,7%, w sumie do 2016 r. po kryzysie eksport podniósł się o 1/3. O ile przed 2008 r. hiszpański eksport kierował się głównie do jednolitego rynku europejskiego, to udział ten maleje obecnie na rzecz państw trzecich, gdzie eksport rośnie dwukrotnie szybciej niż do UE. W 2016 r. stosunek eksportu do importu osiągnął 93,4%, to jest 2,5% wyższy niż w 2015 r. Dzięki większemu eksportowi (do połowy roku 2016 – 162 mld euro) pojawiają się pozytywne zmiany bilansu płatniczego, deficyt w handlu w Hiszpanii spadł do 13,2 mld euro (poprzednio 18,6 mld euro). Większemu eksportowi towarzyszył napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wysokości 5 585 mln euro.

Perspektywa dalszego wzrostu produkcji i eksportu Hiszpanii zależy od zdolności sektora prywatnego oraz od dalszych reform strukturalnych w kierunku zwiększenia produkcji dóbr o wyższej wartości dodanej. Źródłem wzrostu gospodarczego Hiszpanii jest odnowienie popytu, rozwój eksportu, wzrost dochodów z usług turystycznych, ale potrzebne są dalsze reformy w kierunku gospodarki zróżnicowanej opartej na wiedzy. W 2016 r. Hiszpanię odwiedziła rekordowa liczba turystów – 75,3 mln, przynosząc krajowi 77 mld euro dochodów⁴⁴. Wskutek wzrostu dochodów w programie rządu jest zmniejszenie deficytu budżetowego poniżej kryteriów z Maastricht i obniżenie długu publicznego. Dane makroekonomiczne Hiszpanii świadczą o przezwyciężeniu kryzysu i pogłębianiu równowagi wewnętrznej i zewnętrznej gospodarki. Wyższa elastyczność zatrudniania wpływa na zmniejszenie bezrobocia, które w 2016 r. po raz pierwszy od 2010 r. spadło poniżej 20%, a w czerwcu 2017 r. osiągnęło poziom 17,1%⁴⁵. Dalej potrzebny jest wzrost zatrudnienia pracowników młodych o najmniejszym doświadczeniu oparty na nowych inwestycjach, zwłaszcza w mniej rozwiniętych regionach południa kraju. Ożywienie gospodarcze jest może nadal kruche, bo powstaje głównie w centrach

⁴² Economist2ND -8TH 2017, s. 68.

⁴³ <https://www.economist.com/news/2015/04/24/not-doing-the-job>, 7.08.2017.

⁴⁴ www.dziennik.pl, 30. 01.2017.

⁴⁵ <http://www.economist.com> The Economist, 9th-15th September, s. 76.

gospodarczych, gdzie Katalonia, kraj Basków i Madryt wytwarzają około połowy PKB Hiszpanii. Madryt i Barcelona zaliczają się obecnie do najszybciej rozwijających się metropolii europejskich: Madryt pod względem PKB jest czwartym miastem w Europie, tutaj ma siedzibę połowa z ponad 5000 największych firm hiszpańskich, z kolei Barcelona z PKB – 171 mld euro – jest czwartym najlepszym europejskim miastem dla biznesu (miasto przyszłości południa Europy w latach 2014–2015), w 2012 r. działało tutaj 174 928 firm (5,4% wszystkich przedsiębiorstw Hiszpanii). Dalszy rozwój Hiszpanii jest zagrożony groźbą masowego eksodusu firm po nieudanym referendum niepodległościowym.

Aby wejść na ścieżkę zrównoważonego wzrostu gospodarczego, Hiszpania potrzebuje kontynuacji rozpoczętych reform, w tym głębszej reformy strukturalnej gospodarki. Liberalizacją objęto rynek energii, sektor budowlany; reformy prorynkowe obejmują inne sektory gospodarki Hiszpanii, towarzyszy im wzrost wydatków na infrastrukturę, inwestycje w odnawialne źródła energii (słoneczna, energia wiatrowa) w R+D, w rozwój nowych technologii. Reformy sektora bankowego prowadzą do konsolidacji i poprawy rentowności, służąc finansowaniu inwestycji w realnej gospodarce. Uelastycznienie rynków pracy sprzyja nowym formom zatrudnienia i liberalizacji dostępu do wolnych zawodów wbrew silnej opozycji grup interesu. Do zmniejszenia wysokiego bezrobocia prowadzą wielorakie działania, takie jak wspieranie zatrudnienia młodych pracowników i inwestycji MSP, rozwój kształcenia zawodowego, wzmocnione bodźce do pracy przez działania aktywizujące, obniżenie zasiłku dla bezrobotnych. Nowe stanowiska pracy w Hiszpanii powstają głównie w produkcji i usługach, takich jak turystyka, transport, produkcja energii odnawialnej, a mniej w budownictwie. Zmniejsza się nadmierną biurokrację na poziomie lokalnym, która dubluje administrację centralną. W przyszłości Hiszpania powinna poszukiwać nowego miejsca w podziale pracy, podejmując produkcję dóbr i usług opartych na innowacjach i rosnącym postępie technicznym. Dynamiczny rozwój produkcji przemysłowej i usług biznesowych widać w najważniejszych centrach gospodarki Hiszpanii, ale trzeba ten rozwój przenieść także do słabiej rozwiniętych regionów. Ponieważ system edukacyjny w Hiszpanii jest uważany za jeden z najgorszych w UE, jego poprawa wydaje się też konieczna do rozwoju gospodarki opartej na wiedzy i poprawy konkurencyjności. Odzyskanie równowagi fiskalnej, wzrost produkcji, poprawa klimatu inwestycyjnego, obniżenie bezrobocia to następne wyzwania stojące przed hiszpańską gospodarką. Ponieważ przed kryzysem gospodarka Hiszpanii rozwijała się głównie opierając się na dynamicznym wewnętrznym rynku, po kryzysie Hiszpanii potrzebny jest nowy model rozwoju bazujący w większym stopniu eksporcie, konkurencyjności i innowacyjności firm, poszukiwaniu nowych specjalności.

6.2.3. Kryzys gospodarczy w Portugalii

O ile po przystąpieniu do UE gospodarka Portugalii rozwijała się dynamicznie, osiągając 74% PKB krajów UE⁴⁶, to po przyjęciu euro znacznie obniżyła tempo wzrostu. Chociaż niskie stopy procentowe zachęcały do brania kredytów w bankach, rozwój sektora prywatnego nie dotrzymywał tempa rozrostowi sektora publicznego. Portugalczycy kupowali nowe domy i samochody, zamiast inwestować w produkcję lub usługi. Portugalia nie wykazywała też wielu sukcesów w rozwoju eksportu lub w przyciąganiu inwestycji zagranicznych. Płace w Portugalii rosły szybko, a rząd nie reagował na utratę pozycji konkurencyjnej przez wiele firm krajowych. Model gospodarczy, który służył Portugalii przez wiele lat wcześniej, okazał się słabo odporny na zaburzenie równowagi. Kryzys gospodarczy dotknął Portugalie rok później niż Grecję, a pierwszymi jego symptomami były spadek inwestycji, konsumpcji i produkcji. Portugalski PKB skurczył się o –2,5% w 2009 r., –1,9% w 2011 r. –3,0% w 2012 r. Aby przeciwdziałać spadkowi konsumpcji prywatnej, rząd zdecydował się na podniesienie spożycia publicznego. W efekcie deficyt budżetowy wzrósł do poziomu – 10,1% w 2009 r. i 9,8% w 2010 r. Jak widać z danych zebranych w tabeli 3, dług publiczny przekroczył 100% PKB po 2011 r., a koszt obsługi długu publicznego wzrósł z 3,1% PKB w 2010 r. do 4,2% w rok później.

Tabela 3. Wskaźniki makroekonomiczne Portugalii w latach 2008–2017

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PKB	0,0	–2,5	1,4	–1,9	–3,0	1,1	0,9	1,5	1,5	2,9
Konsumpcja prywatna	1,3	–1,1	2,3	–4,2	–5,9	–0,4	2,2	2,5	2,3	
Konsumpcja publiczna	0,4	3,7	1,3	–3,2	–6,2	–3,8	–0,5	0,8		
Akumulacja kapitału brutto	–0,3	–11,3	–4,9	–11,6	–9,4	2,3	4,5	0,1		
Z tego wyposażenie	6,9	–13,2	–4,3	–11,3	–8,0	1,7				
Eksport	–0,1	–11,6	8,8	6,6	4,2	4,3	3,8	6,1	4,4	
Import	2,3	–10,6	5,1	–5,0	–5,2	1,2	4,9	8,2	4,5	
Udział we wzroście PKB:										
Krajowy popyt	0,9	–2,6	0,8	–5,7	–6,8	–0,7	1,8	1,6		
Zapasy	0,0	–0,6	–0,1	–0,2	0,2	0,0				
Eksport netto	–1,0	0,7	0,6	4,0	3,5	1,8				
Zatrudnienie	0,5	–2,6	–1,5	–1,1	–1,4	0,2				
Bezrobocie	8,5	10,6	12,0	12,6	15,9	17,0	14,2	12,1	11,2	
Jednostkowe koszty pracy	3,5	3,3	–1,2	0,9	–0,6	–0,23	0,2	–0,2		

⁴⁶ J. Kundera, *Jednolity rynek europejski*, Kraków 2004, s. 241.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Realne jednostkowe koszty pracy	1,9	2,7	-2,3	-0,5	-1,7	-1,6				
Oszczędności gospodarstw domowych	7,1	10,9	9,8	9,4	9,5	9,6				
Indeks cen konsumpcyjnych	2,7	-0,9	1,4	3,5	3,0	0,4	-0,2	0,1	0,7	
<i>Terms of trade</i>	-3,1	5,1	0,1	-1,6	0,3	0,0				
Bilans handlu towarowego	-12,9	-10,1	-10,0	-7,2	-4,0	-11,0	-10,5	-10,8	-10	
Bieżący bilans płatniczy	-12,6	-10,8	-9,7	-7,6	-5,0	-3,8	-0,2	0,1	1,6	
Pożyczki netto	-11,4	-9,7	-8,4	-6,1	-3,5	-2,4				
Deficyt budżetowy	-3,6	-10,1	-9,8	-5,8	-5,5	-4,9	-4,6	-3,2	2,0	
Dług publiczny	71,6	83,0	93,3	111	124,8	128	128,9	124,5	130	

Źródło: Eurostat, European Economy, European Commission, Luxembourg 2011/6, s. 149; J.V. Bordell, S. La Vella, Key macro-economic indicators for Cyprus, Greece, Portugal and Ireland, 16 February 2015, Financial Stability Report, May 2016. Banco de Portugal. Euro system; <http://trading.economics.com/portugal/indicators>, September 2017, 6.08.2017.

Spadek dochodów gospodarstw domowych i wzrost bezrobocia to dwa najbardziej istotne efekty kryzysu gospodarczego. W latach 2010–2015 nominalny dochód do dyspozycji spadł w Portugalii o 5,2%. Oszczędności gospodarstw domowych kształtowały się na poziomie 7,1% w 2008 r., 10,8% – w 2009 r., 9,8% – w 2010 r., 9,6% – w 2015 r. W 2013 r. roku stopa bezrobocia wynosiła 17%, wzrosła w wielu sektorach i we wszystkich grupach wieku. W jednym tylko roku 2012, Portugalia straciła blisko 180 tys. miejsc pracy. Najbardziej wzrosła stopa bezrobocia wśród młodzieży (15–24) do 37,4% w lipcu 2013 r., to jest dwukrotnie więcej niż od roku 2008. W 2014 r. ten trend rosnącego bezrobocia został zatrzymany w Portugalii, gdy stopa spadła do 14,2% i w 2016 r. do 11,2%. Realne koszty pracy spadły w trzech latach 2010 o -2,3 w 2011 o -0,5 w 2012 o -1,7 w 2013 o -1,6.

Podobnie jak w innych krajach strefy euro Portugalia borykała się w okresie kryzysu z problemami sektora finansowego, wzrosło znacznie ryzyko udzielanych kredytów. Jeśli chodzi o aktywa banków, to zmniejszały się one: z 513 mld w 2011 r., do 496 mld euro w 2012 r., 460 mld euro w 2013 r., 430 mld w 2014 r., w 2015 r. spadały dalej do 413 mld i do 409 mld w 2016 r.⁴⁷ Ze względu na zmniejszenie aktywów wskaźnik pożyczek netto zaciąganych przez korporacje (niefinansowe) był ujemny: -3,5% w 2012 r. i -0,3% w 2013 r. Nawet w grudniu 2015 r. suma łącznych aktywów bankowych zmniejszyła się o 3,8% rok do roku i o 2,24% w porównaniu z czerwcem 2015 r. Stopa pożyczek do

⁴⁷ Banco de Portugal, Eurosystem 2016/98, s. 8, <https://www.bportugal.pt/>, 29.08.2017.

aktywów spadła ze 140% w 2011 r. do 103% w 2016 r., w związku z czym banki komercyjne stawały się coraz bardziej dysfunkcyjne. O ile finansowanie Banku centralnego wzrosło z 46 mld euro w 2011 r. i do 52,8 mld euro w 2012 r., to następnie zmniejszył on pożyczki udzielane bankom handlowym do 26,2 mld euro w 2015 r. i 24,8 mld euro w 2016 r.⁴⁸

Cechą gospodarki Portugalii jest ogromna zależność od rozwoju MŚP. W sektorze przemysłu i usług tylko jedna na 20 firm zatrudnia ponad 10 osób. W czasie kryzysu OECD odnotowano ogromny spadek MŚP w Portugalii: po 2008 r. w ciągu dwóch lat codziennie zamykano 75 sklepów, w latach 2012–2013 w Portugalii zlikwidowano połowę restauracji i kawiarni. Chociaż kryzys gospodarczy w Portugalii odczuły wszystkie sektory gospodarki, to dziedzinami najbardziej dotkniętymi problemami były budownictwo i usługi finansowe. Podczas kryzysu produkcja usług budowlanych spadła o 46,5%, a bezrobocie wzrosło tam o 39,5%, natomiast wartość usług sektora finansów i ubezpieczeń zmniejszyła się o 22,7%, przy tylko niewielkim spadku zatrudnienia o 0,4%. Rolnictwo, handel hurtowy i detaliczny, transport, usługi gastronomiczne to dziedziny o dużym wzroście bezrobocia, z niewielkim spadkiem wartości dodanej. Chociaż wskaźnik długotrwałego bezrobocia podniósł się z 48,2% w 2008 r. do 56% w 2013 r., to bezrobocie nie osiągnęło tutaj skali sąsiedniej Hiszpanii. Warto dodać, że Portugalia była atrakcyjnym miejscem dla wielu emigrantów do podjęcia pracy, zarówno z ich byłych kolonii, jak i krajów Europy Wschodniej (większość z Ukrainy). Jednakże z powodu ogromnego bezrobocia wielu Portugalczyków opuściło kraj, udając się do Francji (16 000 w 2012 r.), Szwajcarii (5330 w 2012 r.), Niemiec – 40 000 (3% więcej niż w 2011 r.), a nawet do Brazylii lub Angoli z uwagi na wyższe płace⁴⁹.

Kluczowe dla przezwyciężenia kryzysu w Portugalii było utrzymanie wypłacalności i finansowania deficytu. Wydatki budżetowe Portugalii kształtują się na poziomie 83 mld euro, to jest 45,1% PKB. Wpływy podatkowe są niewystarczające do ich sfinansowania, stąd potrzebne jest zaciąganie długu. Tymczasem zaufanie rynków finansowych zostało podważone, kiedy deficyt sektora rządowego w Portugalii osiągnął 10,1% PKB 2009 r. i w 9,8% w 2010 r., dług publiczny wzrósł w Portugalii z 71,6% w 2008 r. do 123,6% w stosunku do PKB w 2013 r., a całkowite zadłużenie gospodarstw domowych osiągnęło 82% PKB w 2015 r. (spadek o 4% w odniesieniu do 2014 r.). Co więcej, w sierpniu 2016 r. dodatkowo wzrósł dług publiczny o 2,5 mld euro do łącznego poziomu 243,3 mld euro⁵⁰. W 2015 r. wydatki instytucji rządowych i samorządowych z tytułu

⁴⁸ Financial Stability Report Banco de Portugal, May 2016, s. 25., <https://www.bportugal.pt/>, 29.08.2017

⁴⁹ O ile w Brazylii mogli zarobić nawet 4–5 tys. euro, to w rodzimej Portugalii około 1 tys. *Ibidem*, s. 10.

⁵⁰ Banco de Portugal, Eurosistem 98/2016, s. 1.

odsetek spadły tylko o 0,3% do 4,6% PKB, ale pozostały jednym z najwyższych w strefie euro. W 2016 r. portugalski rząd emitował 10-letnie obligacje o dość stabilnej stopie nieco powyżej 3%. W latach 2014–2015 deficyt budżetowy zmniejszył się w Portugalii do 4,6% w 2014 r. i –3,2% w 2015 r., ale dług publiczny nadal pozostał wysoki – 128,9% w 2014 r. i 124,5% – w odniesieniu do PKB w 2015 r.⁵¹

Rosnące koszty długu publicznego i trudności w sektorze bankowym spowodowały zwrócenie się z prośbą o wsparcie do MFW i EBC. Portugalia zaapelowała o pomoc finansową na ratowanie sektora bankowego, redukcję deficytu budżetowego, gdy oprocentowanie obligacji publicznych zbliżało się do 8%⁵². Naprawa finansów zaczęła się od rekapitalizacji banków. Wykorzystanie pomocy finansowej w wysokości 78 mld euro w ciągu trzech lat było uzależnione od konsolidacji fiskalnej i podjęcia reform strukturalnych, zwłaszcza w sektorze publicznym. Należy zaznaczyć, sektor publiczny zawsze odgrywał ważną rolę w Portugalii; przed kryzysem udziału spółek publicznych był szczególnie wysoki, w takich sektorach jak finanse – 33,6%, transport – 18,9%, zdrowie – 12,1%, infrastruktura – 9,7%, media – 7%. W odpowiedzi na kryzys zdecydowano się na szeroką prywatyzację, oczekując, że wpływy z prywatyzacji przyniosą około 6 mld euro. Program prywatyzacji objął kilka ważnych dla państwa aktywów, m.in. takie firmy użyteczności publicznej, jak Galp, Energias de Portugal, Redes Energeticas, firmy transportowe, jak Aeroportos e Navegacao Aerea, firmy produkcyjne, jak CIMPOR, Cimentos de Portugal, pośród banków: Banco Portugues de Negocios SA. Do 2013 r. wpływy z prywatyzacji przyniosły rządowi dodatkowo 6,7 mld euro więcej niż przewidywał pierwotny plan⁵³. Obecnie rząd portugalski prywatyzuje urząd pocztowy, wodociągi, przedsiębiorstwa kanalizacyjne, firmy ubezpieczeniowe

Od 2015 r. sytuacja gospodarcza Portugalii powoli się poprawia: PKB wzrósł o 1,5% w 2015 r. i w 2016 r. Zwiększonej konsumpcji krajowej o 2,2% w 2014 r., 2,6% – w 2016 r., 2,3% – w 2016 r. towarzyszy dodatkowo wzrost eksportu o 4,3% w 2015 r., 6,1% – w 2016 r. i o 4,4% w 2017 r. Wzrost produkcji i handlu przyniósł dodatkowe dochody podatkowe i ogromny deficyt budżetowy spadł do poziomu z Maastricht – 2% w 2017 r. Zadłużenie gospodarstw domowych zmniejszyło się do 80,3% PKB w pierwszym kwartale 2016 r., co stanowi spadek o około 1,4% PKB. Rząd przestrzega surowych zasad odnośnie do zmniejszenia wydatków i zwiększenie dochodów. Dlatego w Portugalii wzrosła stawka VAT na energię elektryczną i gaz ziemny, zamrożono lub zmniejszono płace o 5% w sektorze publicznym, uzyskano oszczędności z restrukturyzacji służby zdrowia (niższych wydatków na leki), racjonalizacji w obszarze edukacji i administracji publicznej. Płace

⁵¹ Banco de Portugal, Eurosystem 98/2016, s. 1.

⁵² Portugal can still turn the corner in debt crisis, [www.spiegel.de/ international.Europe](http://www.spiegel.de/international/Europe), 26.09.2016.

⁵³ *Ibidem*, s. 33.

minimalną tymczasowo zamrożono na poziomie 485 euro. W ramach programu oszczędności w 2012 r. zawieszono wynagrodzenie 13. i 14. pensji, ale Trybunał Konstytucyjny orzekł 5 kwietnia 2013 r., że zniesienie 14. pensji dla pracowników sektora publicznego było niezgodne z konstytucją⁵⁴. Pod wpływem prywatyzacji przewiduje się zmniejszenie długu publicznego.

Problemem ekonomicznym Portugalii są zbyt wysokie płace w sektorze publicznym, ale także zbyt wysokie koszty w sektorze prywatnym. Chociaż średnia płaca w Portugalii to tylko około 1130 euro, poziom produktywności jest znacznie niższy niż w innych krajach strefy euro. Aprecjacja euro przed 2008 r. firmy spowodowała spadek konkurencyjności firm portugalskich w dziedzinach, w których płace stanowią znaczną część kosztów produkcji. Dotyczyło to głównie produkcji tekstyliów i obuwia, gdzie portugalskie przedsiębiorstwa są znane jako światowej klasy eksporterzy. Poprawa konkurencyjności przemysłu następowała dzięki obniżeniu kosztów pracy. O ile średnio miesięcznie zarobki Portugalczyków (1114 euro) w październiku 2012 r. były o 1,9% niższe niż w 2008 r., to od tego roku menedżerowie doznali bardziej znaczącego spadku płac realnych od 3283 euro na miesiąc do 2883 euro w 2012 r. Co więcej, o około 5% obcięto wynagrodzenia urzędników służby cywilnej, zarabiających ponad 1500 euro miesięcznie, płace minimalne zostały zamrożone w 2011 r., zaś odsetek pracowników zarabiających minimalne płace wzrósł w Portugalii od 5,5% w 2007 r. do 10,9% w 2012 r. W 2016 r. osoba zatrudniona w recepcji w hotelu Algarve zarabiała tylko 650 euro, a kierowca autobusu miał miesięczną pensję około 900 euro, co oznacza zamrożenie wielu płac dla licznie zatrudnionych pracowników przez firmy turystyczne w czasie sezonu. Co więcej, w czerwcu 2012 r. rząd wprowadził nowe przepisy zwiększające elastyczność rynków pracy, zmniejszając płatności za nadgodziny i wprowadzając nowe kryteria zwolnienia pracowników.

Ogólnie rzecz biorąc, Portugalia podjęła szerokie reformy w kierunku konsolidacji fiskalnej obejmujące szeroką gamę instrumentów. Najważniejsze reformy uwzględniały obniżenie o 5% rządowych płac, redukcję płac rządu, cięcia świadczeń dla bezrobotnych i zasiłków rodzinnych i zamrażanie innych społecznych świadczeń. Podatki pośrednie podwyższono, zwiększając stawkę podstawową VAT z 21 do 23%, ale Portugalia zachowała dwie obniżone stawki o 6% i 13%, z wyjątkiem terytoriów autonomicznych. Stawkę VAT na Azorach utrzymano na poziomie 18%, na wyspie Madera standardowa stawka wynosiła 22%; obniżone stawki VAT na Azorach wynosiły 5% i 10%. Na Maderze obniżone stawki kształtowały się poniżej poziomu Portugalii w wysokości 5% i 12%. Stawka podatku dochodowego od firm została utrzymana na poziomie 21% w 2015 r. W ramach oszczędności maksymalny pułap miesięcznych świadczeń dla bezrobotnych

⁵⁴ Decree Law No. 64/2012 available at: <http://dcre.pt/pdfs/2012/03/05400/0123701242.pdf>.

został zmniejszony z 1455 do 1257 euro⁵⁵, a maksymalna długość otrzymania świadczeń dla bezrobotnych została zredukowana z 270 do 150 dni. W 2010 r. rząd zamroził wzrost emerytur, następnie nałożył podatek solidarnościowy, którym obciążył najwyższe emerytury powyżej 1350 i 1800 euro opłatą w wysokości 3,5%. Emerytury powyżej 5000 euro zostały obciążone opłatą solidarnościową od 10 do 25%, zaś na emeryturę ponad 7545 euro nałożono podatek w wysokości 50%.

Środki antykryzysowe podjęto w Portugalii, aby przywrócić równowagę oraz z powrotem wejść na drogę wzrostu. Podczas gdy portugalski rząd nałożył podatek solidarnościowy w celu odzyskania równowagi finansowej, z drugiej strony obniżył podatki dla firm, aby spowodować wzrost produkcji. Wprowadzono przywileje lub zachęty podatkowe dla firm oferujące swoje produkty za granicą, w bankach opracowano specjalne linie kredytowe w celu wsparcia eksportu (szczególnie poza UE). Ze względu na te bodźce wzrosła sprzedaż zagraniczna o 8,8% w 2010 r., 6,6% – w 2011 r., 4,3% – w 2014 r., 6,1% – w 2015 r., 4,4% – w 2016 r. Większość eksportu została skierowana do krajów spoza UE i portugalska gospodarka odnotowała nadwyżkę handlową około 1 mld euro w pierwszym półroczu 2013 r. W 2014 r. saldo obrotów bieżących było nadal pozytywne w wysokości 0,4% w odniesieniu do PKB, natomiast w drugim kwartale 2016 r. Portugalia zanotowała niewielki spadek salda obrotów bieżących do – 0,9%⁵⁶. Portugalia stopniowo odzyskuje równowagę zewnętrzną dzięki takim czynnikom, jak niskie ceny ropy naftowej, spadek realnych kosztów pracy, umiarkowany wzrost inflacji. Ważnym elementem bilansu płatniczego pozostają usługi, zwłaszcza turystyczne, które przyniosły Portugalii 418 mln euro dochodów w czerwcu 2015 r.

Kryzys dotknął nie tylko wymianę międzynarodową Portugalii, ale także obroty na rynku wewnętrznym. Ponieważ dochód przeciętnego Portugalczyka zmniejszył się średnio aż o $\frac{1}{3}$ podczas kryzysu, zmiany popytu oddziaływały szczególnie negatywnie na konsumpcję dóbr trwałego użytku i inwestycji⁵⁷. Dlatego portugalski socjalistyczny rząd przyjął program, aby zwiększyć inwestycje publiczne i zatrudnienie w czasie kryzysu w celu wsparcia wzrostu gospodarki i podniesienia konsumpcji. Pakiet stymulacyjny zawierał następujące środki w poszczególnych sekcjach: a) w budownictwie – program intensywnej modernizacji budynków szkół; b) w sektorze energetycznym – zachęty do inwestycji w odnawialne źródła energii, poprawy efektywności energetycznej budynków publicznych, inwestycje w infrastrukturę transportową energii; c) w sektorze IT – wsparcie dla sieci włókien sieci światłowodowych; d) specjalne środki na wsparcie przedsiębiorstw

⁵⁵ P. Pedroso, *Portugal and the Global Crisis. The impact of austerity on the economy, the social model and performance of the state*, Berlin 2014, s. 23–24.

⁵⁶ Banco de Portugal. Portuguese Banking Systems, Eurosistema, September 2016, s. 4.

⁵⁷ J. Karnowski, *Polityka gospodarcza Hiszpanii, Portugalii i Grecji w drodze do Unii Gospodarczej i Walutowej. Analiza doświadczeń na tle teorii*, „Materiały i Studia” 2006, s. 199.

MŚP⁵⁸. Pakiet stymulacyjny wypełnił lukę programu oszczędnościowego, co zaczęło przynosić pozytywne wyniki w latach 2014–2015. Stopa rentowności niefinansowych korporacji wzrosła do 9,2% w 2015 r., na czym skorzystało wiele dużych firm w handlu i produkcji. W 2015 r. bezrobocie w Portugalii spadło do 621 tys. W 2015 r. płace minimalne zwiększono do poziomu 589 euro miesięcznie.

Od 2015 r. następuje wzrost aktywności gospodarczej w Portugalii, który jest napędzany przez wzrost popytu krajowego – 2,6% w 2015 r. i 2,3% w 2016 r., wyższe nakłady inwestycyjne o 4,5% w 2015 r. oraz wzrost eksportu o w sumie 14,3% do 2017 r. Wydatki publiczne były również czynnikiem przyspieszenia aktywności – wzrosły o 0,8% w 2015 r. po spadku – 0,5% w 2014 r. Do czerwca 2017 r. globalny eksport Portugalii podniósł się do 4,77 mld euro i był skierowany głównie na jednolity rynek. W wyniku spadku płac poprawiła się konkurencyjność Portugalii w stosunku do Niemiec lub Francji, które są najważniejszymi partnerami handlowymi. W strukturze eksportu Portugalii najważniejsze pozycje to wywóz tekstyliów i odzieży. Podczas gdy eksport tekstyliów, z wyjątkiem domowych, podniósł się do 790 mln euro, sprzedaż odzieży wzrosła o 7% – do 1 858 mln euro. W sumie do lipca 2016 r. ujemny bilans płatniczy zmniejszył się o 174 mln euro w porównaniu z rokiem 2015, a deficyt w handlu (wykluczone paliwa) spadł o 13 mln euro do 363 mln. W pierwszych siedmiu miesiącach roku 2016 portugalski eksport wyrobów tekstylnych i odzieżowych wzrósł do Hiszpanii o 11% do 108,7 mln euro, do Niemiec o 6%, Włoch o 11%, także do krajów skandynawskich, stąd widać, że przezwyciężenie kryzysu i dalszy wzrost eksportu są uzależnione od koniunktury panującej na jednolitym rynku europejskim. Jednocześnie według Portugalskiego Instytutu Statystyki globalny eksport spadł na rynki krajów trzecich o 4,6% do połowy roku 2016, w tym eksport do Angoli zmniejszył się o 39,9%, a eksport do USA o 2,6%; do Chin o 29,6%⁵⁹.

Jedną z głównych barier powrotu na ścieżkę zrównoważonego wzrostu gospodarczego pozostaje możliwość zwiększenia skłonności do inwestycji przedsiębiorstw krajowych. Biorąc pod uwagę ogromną rolę MŚP w gospodarce Portugalii, wzrost ich produkcji, inwestycji i zatrudnienia ma kluczowe znaczenie dla gospodarki krajowej. Elementem trwałego przezwyciężenia kryzysu jest również konsekwentna walka z szarą strefą. W Portugalii powszechna jest bowiem praktyka zatrudniania na czarnym rynku, zwłaszcza imigrantów, i uchylanie się od płacenia podatków. Dlatego też wzmocniono kontrole przeprowadzane przez inspektorów podatkowych, co przyniosło zwiększenie przychodów w budżecie do 37,1 mld euro w 2014 r., to jest około 0,9 mld więcej

⁵⁸ Banco de Portugal. Portuguese Banking System, Eurosistema, September 2016, s. 205.

⁵⁹ „The Portugal News”, 17 September 2016, s. 23.

niż w 2013 r.⁶⁰ Ważnym elementem polityki strukturalnej w Portugalii wydaje się dywersyfikacja gospodarki na rzecz wsparcia zaawansowanych usług, co ma być „panaceum uodparniającym na zewnętrzne szoki”. Dywersyfikacja oznacza nie tylko transformacje różnych sektorów, ale również działania wewnątrz sektorów. Pośród najważniejszych sektorów usług jest sektor turystyczny, który rozwija się nadspodziewanie dobrze, osiągając wzrost wpływów o 16% w 2016 r.⁶¹ Podczas letniego sezonu turystycznego w 2016 r. takie miejsca, jak Algarve, Lizbona i Porto, były na granicy nasycenia turystycznego, stąd według A. Mendes z ministerstwa turystyki Portugalia powinna dążyć do rozwoju komplementarnych miejsc turystycznych, aby turysta mógł ją odwiedzać przez cały rok⁶².

Portugalia, która ma mniej rozwinięty przemysł niż sąsiednia Hiszpania, tworzy oczywiście mniej możliwości inwestycyjnych, a jej produkcja natrafia na większe trudności w ożywieniu wzrostu. Kiedy Hiszpania produkuje w 2016 r. 2,8 mln samochodów, z których 80% jest eksportowanych, w Portugalii w sierpniu tegoż roku zmontowano tylko 2800 pojazdów, które zostały wywiezione za granicę w 92,5%⁶³. Z drugiej strony gospodarka Portugalii ze względu na stosunkowo tanią siłę roboczą jest lepszym od Hiszpanii miejscem do produkcji towarów pracochłonnych. Stara się też aktywnie o przyciągnięcie kapitału zagranicznego z Wielkiej Brytanii i UE. I tak, szwedzka IKEA za-inwestowała ostatnio w sklepach w Loule na południu kraju, tworząc ponad 3000 nowych miejsc pracy. Aby przyciągnąć kapitał zagraniczny spoza UE, wprowadzono program Golden Visa, oferujący inwestorom prawo stałego pobytu w Portugalii; inwestycje przyciągnięte przez program Golden Visa wzrosły ponad dwukrotnie podczas pierwszych siedmiu miesięcy 2016 r. do ponad 571 mln euro. Tylko w czerwcu 2016 r. przyznano 106 zezwoleń, z których 104 były na zakup nieruchomości⁶⁴.

Wzrost inwestycji i poprawa sytuacji w sektorze finansowym są zwiastunem trwałej poprawy sytuacji gospodarczej w Portugalii. Doświadczenie innych krajów strefy euro sugeruje, że wzrostowi inwestycji pomagają niskie stopy procentowe utrzymywane przez EBC na poziomie bliskim 0. Te niskie stopy procentowe sprawiają, że możliwe są do sfinansowania dodatkowe inwestycje, zwłaszcza w MŚP. Chociaż dokapitalizowano w Portugalii sektor bankowy, to nadal nie jest on skłonny do udzielania masowych kredytów. Wychodzenie z kryzysu gospodarczego wydaje się procesem bardziej złożonym; reformy muszą obejmować nie tylko banki, ale również przemysł, budownictwo, sektor publiczny. Portugalski rząd odniósł niewątpliwie sukces w prywatyzacji majątku publicznego. Pewną poprawę osiągnięto w polityce fiskalnej i zwalczaniu

⁶⁰ *Portugalia wychodzi na prostą po latach kryzysu*, Bankier.pl, 07.10.2015.

⁶¹ „The Portugal News”, 17 September 2016, s. 54, Bankier.pl, 07.10.2015.

⁶² „The Portugal News”, 17 September 2016, s. 54.

⁶³ *Ibidem*, s. 21.

⁶⁴ *Ibidem*, s. 6.

szarej strefy. Uszczelnienie systemu podatkowego przyniosło wzrost przychodów budżetu do 37,1 mld euro w 2014 r., około 0,9 mld więcej niż w 2015 r.⁶⁵ W odróżnieniu od Grecji, środki oszczędnościowe w Portugalii cieszyły się zdecydowanym wsparciem wśród partii politycznych. Dobry sygnałem jest powrót Portugalii na rynki finansowe. Dzięki konsekwentnemu działaniu Portugalia odzyskała zaufanie inwestorów zagranicznych, spadły stopy procentowe 10-letnich obligacji Skarbu Państwa do 2,54% w 2015 r.

Za główny środek przywrócenia równowagi fiskalnej w Portugalii uważa się poprawę ściągальności podatków i zmniejszenie szarej strefy⁶⁶. Portugalia nadal musi poprawiać swoją pozycję, jeśli chodzi o poziom konkurencyjności (pozycja 38. w świecie) i zwalczania korupcji (31. pozycja). Chociaż wydatki publiczne zmniejszono w przedsiębiorstwach państwowych, to obniżono za bardzo inwestycje w sektorze zdrowia i edukacji. Strategia zrównoważonego wzrostu w Portugalii powinna poza tym uwzględniać fakt, że ostatnie załamanie gospodarcze nie było tylko wynikiem boomu na rynku mieszkaniowym, ale także konsekwencją kryzysu bankowego, niskiej produktywności przedsiębiorstw prywatnych, nadmiernie rozbudowanego sektora publicznego, niskiego standardu edukacji i jakości miejsc pracy. W związku z tym dla trwałego powrotu na drogę wzrostu Portugalia musi przeprowadzić nie tylko dodatkowe inwestycje, ale również głębokie reformy strukturalne, które obejmują m.in.:

- konsolidację i dalsze dokapitalizowanie sektora bankowego. Nadal w Portugalii utrzymuje się zła sytuacja finansowa banków, stąd ich niechęć do angażowania się w udzielanie ryzykownych pożyczek. Tymczasem banki muszą ożywić inwestycje i udzielać kredyty zwłaszcza na innowacyjne projekty. W świetle raportu ponad 1/5 MŚP Portugalii narzeka, że dostęp do kredytu jest dla nich najbardziej palącym problemem. Po 2008 r. portugalskie firmy musiały płacić stopy procentowe znacznie wyższe, na poziomie około 5,5%, w porównaniu z zerową stawką w innych krajach strefy euro. Dlatego też roczna wielkość pożyczek dla MŚP zmniejszyła się o 2,5% w 2011 r. i o 9% w 2012 r. Wspieranie i powiększanie istniejących linii kredytowych jest zatem istotne dla rozwoju inwestycji produkcyjnych i ożywienia gospodarki;
- zmianę struktury produkcji. Portugalia stoi przed koniecznością modyfikacji tradycyjnej struktury produkcyjnej, aby być gospodarką bardziej konkurencyjną na rynkach międzynarodowych. Kraj ten musi rozwijać sektory oparte na nowych technologiach; wspierać rozwój odnawialnych źródeł energii (wiatru, geotermalnych, fal morskich), tworzyć zachęty do przyciągnięcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych, pomagać w podejmowaniu samozatrudnienia.

⁶⁵ *Portugalia wychodzi...*, op. cit.

⁶⁶ „The Portugal News”, s. 23.

Ważne jest, aby zachęcić młodych ludzi do rozpoczęcia działalności gospodarczej, pomagając w pokonaniu bariery wejścia do biznesu. Baza produkcyjna Portugalii musi przejść transformację od tradycyjnych branż, takich jak przemysł włókienniczy, obuwniczy, do branż zaawansowanych technologicznie, od mikro i małych do średniej wielkości przedsiębiorstw. W tym celu w Portugalii pomocna może być aktywna polityka przemysłowa i rozwój ośrodków doradztwa dla młodych przedsiębiorców⁶⁷;

- strategię rozwoju eksportu. W celu przezwyciężenia kryzysu należy zwiększyć eksport i w ostatnich latach można już zauważyć pewne oznaki ożywienia działalności na rynkach zagranicznych. Aby wrócić na ścieżkę trwałego wzrostu, Portugalia powinna dalej kontynuować strategię proeksportową opartą na rozwoju produkcji i specjalizacji towarów z większej wartości dodanej; szukać nie tylko nowych specjalizacji eksportu towarów i usług, ale również nowych rynków zbytu. Znaczenie przemysłu turystycznego w gospodarce Portugalii pokazuje, że polityka proeksportowa może się opierać nie tylko na istniejących przewagach komparatywnych, ale zwiększać zakresu działalności na inne obszary działalności turystycznej, w różnych porach roku. W przyszłości Portugalia może mieć szanse rozwoju gałęzi związanych z energią odnawialną, rozwój eksportu poza UE na takie rynki jak Chiny, Indie, byłe kolonie portugalskie;
- reformy rynku pracy. Rynek pracy w Portugalii musi być bardziej elastyczny, zwiększając udział pracy tymczasowej w kontraktach pracy, zapewniając odpowiedni zakres zbiorowych układów pracy, podwyższając wiek emerytalny (teraz 66 lat), kontynuując reformę zasiłków dla bezrobotnych, jednocześnie wzmacniając inspekcję pracy. W tym celu należy utrzymać zmniejszenie zasiłku dla bezrobotnych (do 55%), skrócenie okresu wypłacania zasiłków od 450 do 360 dni (od 15 do 12 miesięcy), zmniejszony pułap wypłacanego zasiłku dla bezrobotnych z 1257 euro do 1048 euro, obniżenie świadczeń emerytalnych w wysokości powyżej 660 euro o 10%. Utrzymanie tych bolesnych cięć w świadczeniach socjalnych wydaje się konieczne do utrzymania równowagi budżetowej;
- przeprowadzenie reformy systemu edukacji. Tylko 68% młodych ludzi w Portugalii kończy szkołę średnią, w porównaniu z 75% w Niemczech, Francji czy Wielkiej Brytanii. Co więcej, tylko 15% obywateli Portugalii kończy uniwersytety (dwa razy mniej od średniej UE). Dlatego też w długim okresie Portugalia powinna dążyć do zwiększenia liczby studentów na uniwersytetach, ale również do zmiany struktury szkolnictwa. Portugalia powinna kształcić więcej

⁶⁷ „The Portugal News”, 17 September 2016, p. 23.

inżynierów, lekarzy i informatyków, ograniczyć zaś finansowanie kształcenia kolejnej generacji nauczycieli. Edukacja musi być skorelowana bardziej z potrzebami rynku, rozwojem badań i nowych technologii;

- reformę finansów publicznych. Portugalia musi utrzymać niski poziom deficytu budżetowego i obniżyć poziom zadłużenia. W tym celu konieczne jest kontynuowanie walki z szarą strefą i uszczelnienie systemu finansowego. Ze względu na wysoki poziom długu publicznego administracji centralnej i lokalnej należy ograniczyć praktyki dalszego zadłużenia. Najlepszym sposobem, aby poprawić stan finansów publicznych, jest powrót Portugalii na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego.

„Financial Times” charakteryzuje Portugalię jako kraj ze skromnym wzrostem gospodarczym, małymi inwestycjami, niską konkurencyjnością, trwałym deficytem i niedokapitalizowanym systemem bankowym. Deficyt budżetowy spadł jednak w Portugalii poniżej kryterium z Maastricht i odzyskała ona wiarygodność na rynkach finansowych. W ostatnim okresie ożywienie gospodarcze jest widoczne w Portugalii, co wpływa na spadek bezrobocia. Badania 160 000 miejsc pracy w przedsiębiorstwach portugalskich w 2016 r. prowadzą do konkluzji, że w jednej w każdej z dwóch spółek można zatrudnić nowych pracowników⁶⁸. Ożywienie widać zwłaszcza w sektorze budowlanym w aglomeracji Lizbony, gdzie 6700 transakcji zostało zamkniętych i 55% wszystkich dostępnych nieruchomości zmieniło właściciela od czerwca 2015 r. do marca 2016 r. Warto dodać, że wzrostu obrotów nie przeprowadzono ze względu na niższe ceny: w regionie Lizbony ceny nieruchomości wzrosły o 6% w drugim kwartale 2016 r. do średniej 1 451 euro za metr kwadratowy⁶⁹.

Ogólnie rzecz biorąc, po 2008 r. Portugalia przyjęła trzy różne podejścia do kryzysu, z których każdy został wdrożony przez inny rząd. Pierwsze podejście koncentruje się na stabilności sektora finansowego. Portugalia przedstawia jedno z najbardziej drastycznych cięć wydatków ramach programu oszczędności w strefie euro. Ze względu na redukcję kosztów Portugalia ma teraz bardziej konkurencyjne firmy i jej eksport może korzystać z globalnego ożywienia gospodarczego. Kolejne działania nakierowano na wzrost dochodów budżetowych związanych ze społecznymi kosztami kryzysu. Sukcesem okazał się program prywatyzacji, co zwiększyło przychody budżetu i zmniejszyło dziurę budżetową. Najtrudniejsze do przeprowadzenia są jednak podjęte zmiany strukturalne w kierunku rozwoju bardziej technologicznie zaawansowanego przemysłu i usług. Do tej pory wszystkie starania transformacji Portugalii przyniosły umiarkowany wzrost gospodarki portugalskiej.

⁶⁸ The Portugal News, 17 September 2016, s. 3.

⁶⁹ *Ibidem*, s. 6.

6.2.4. Kryzys gospodarczy w Irlandii

Po przystąpieniu do UE gospodarka Irlandii rozwijała się dynamicznie, zwłaszcza w latach 1994–2007, dzięki czemu zyskała miano „Celtyckiego Tygrysa”. Irlandzki PKB wzrósł z około 60% PKB na mieszkańca do około 140% średniej Wspólnoty. Od 1996 do 2007 r. podaż pieniądza (M3) zwiększyła się w Irlandii ponad 540% i wykorzystując tanie pożyczki gwałtownie wzrósł popyt na nowe domy, co podniosło ich ceny od 3 do 6 razy⁷⁰. W czasie boomu około 15% irlandzkiej siły roboczej było zatrudnionych w sektorze budownictwa, a 1/5 dochodów budżetowych państwa pochodziła z podatku od nieruchomości. Wiele projektów budowlanych finansowały banki, co doprowadziło w końcu do ich zadłużenia zagranicznego z 15 mld euro do 110 mld w latach 2004–2008. Bańka na rynku nieruchomości powstała w sposób podobny jak w USA, ale w roku 2009 nastąpił gwałtowny spadek wartości domów i utrata wielu kredytów.

Należy zauważyć, że Irlandia była szczególnie narażona na zewnętrzne szoki, biorąc pod uwagę wyjątkowo wrażliwy system finansowy i duży udział eksportu w PKB. Integracja pionowa irlandzkiej produkcji występowała w skali globalnej, sektor finansowy był powiązany z siecią międzynarodowych banków, największy bank Irlandii (Anglo Irish Bank) rozwijał się przed kryzysem średnio o 36% rocznie, zwiększając swój udział w rynku od 3 do 18%. Ze względu na małe kapitały własne banki w Irlandii były wrażliwe na spekulacyjną bańkę w sektorze nieruchomości. Kiedy po 2008 r. właściciele nie mogli sprzedać domów ze względu na nadmierną podaż i spłacić kredytów, instytucje finansowe działające w Irlandii stanęły w obliczu bankructwa. Banki wstrzymały akcję kredytową, ograniczając pożyczki dla gospodarki. W obliczu niemożności rolowania długu i obawiając się łańcuchowej reakcji innych banków, rząd irlandzki zapowiedział gwarancję wypłacalności głównych banków irlandzkich. Zobowiązania brutto banków przekraczały wielokrotnie wielkość PKB Irlandii. Wobec trudnej sytuacji finansowej rząd Irlandii znacjonalizował Anglo Irish Bank, którego zobowiązania wynosiły 20% PKB. W budżecie irlandzkim w 2010 r. powstał wskutek tego niespotykany poziom deficytu budżetowego w wysokości 33,1% w stosunku do PKB.

Po pęknięciu bańki spekulacyjnej gospodarka Irlandii przeszła bezprecedensowe załamanie się w latach 2008–2010 (tab. 4). W tym okresie PKB zmniejszył się o 10,4%, konsumpcja o 9,5%, spadły inwestycje w środki trwałe o 52,8%. W poszukiwaniu oszczędności spożycie publiczne zmniejszyło się o 13,6% w latach 2009–2013. Spadek konsumpcji, inwestycji, wydatków budżetowych przyniósł podwojenie bezrobocia z 6,3 do 13,7%. Co gorsze, wysoka inflacja, która towarzyszyła boomowi gospodarczemu Irlandii, zamieniała się w deflację. Presja na obniżenie płac przyniosła obniżenie realnych

⁷⁰ Eurostat, European Economy, European Commission, Luxembourg 2013, p. 14. Eurostat. European business. Facts and Figures, Bruxelles 2009, p. 159.

kosztów pracy w latach 2009–2014 o w sumie 14,5%. Nierównowadze wewnętrznej towarzyszyła nierównowaga w bieżących obrotach w 2008 r. – 5,6% i w 2009 r. – 2,9%. Głębokie załamanie skłoniło 34 500 ludzi do opuszczenia kraju w latach 2009–2010, przy czym 27 700 z nich było obywatelami Irlandii. W 2013 z Irlandii wyemigrowało 75 tys. mieszkańców.

Tabela 4. Wskaźniki makroekonomiczne Irlandii w latach 2008–2017

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PKB	–3,0	–7,0	–0,4	1,1	1,1	2,3	4,8	3,6	5,1	3,7
Konsumpcja prywatna	–1,4 2	–7,2	–0,9	–2,4	–1,1	0,5,	2,2	3,6	2	
Spożycie publiczne	1,2	–3,7	–3,1	–3,6	–1,0	–2,1	5,3	2,8		
Inwestycje trwałe brutto	–10,1	–28,8	–25,1	–10,5	0,6	4,2	8,6	9,8	8,5	
Wyposażenie	–12,4	–23,5	–16,9	8,3	15,0	8,0				
Eksport	–1,1	–4,2	6,3	4,5	3,8	4,3	12,7	5,6	2,4	6,3
Import	–3,0	–9,3	2,7	1,6	2,6	3,1	12,2	6,0	10,4	8,8
Udział we wzroście PKB:										
Krajowy popyt	–3,0	–10,7	–5,0	–3,1	–0,7	0,3				
Zapasy	–0,9	–0,9	0,9	0,9	0,0	0,0				
Eksport netto	1,2	3,4	3,7	3,3	1,8	2,0				
Stopa bezrobocia	6,3	11,9	13,7	14,4	14,3	13,6	11,1	9,6	7,9	6,9
Jednostkowe koszty pracy	7,5	–2,4	–6,9	–3,1	–1,2	–0,8	–3,9	0,4		
Realne koszty pracy	10,1	1,7	–4,6	–2,1	–1,9	–2,0	–3,9	1,2		
Stopa oszczędności gospodarstw	11,1	14,7	13,4	14,9	12,8	11				
Wskaźnik cen konsumpcyjnych	3,1	–1,7	–1,6	1,1	0,7	1,2	0,3	0,0	–02	0,8
<i>Terms of trade</i>	–5,5	6,1	–3,4	–4,9	0,8	0,0				
Bieżące saldo handlowe	–5,6	–2,9	0,5	0,7	1,5	1,8	5,0	5,7	4,7	4,1
Kredyty netto	–5,6	–3,7	–0,1	0,4	1,4	1,5				
Deficyt budżetowy	–7,3	–14,2	–31,3	–10,3	–8,6	–7,3	–4,0	–2,8	–1,9	–0,7
Dług publiczny	44,3	65,2	94,9	108	121	110,8	110,3	105	78,8	75,8

Źródło: European Economy, European Commission 2011/6, s. 104. European Commission, 2015 Spring Forecast, Autumn Forecast 2014. An Phiomk-jifig Staidrink Central Statistica; Office, OECD Economic Outlook 2017, 6.08.2017.

Z powodu wzrostu długu publicznego z 44,3 % w stosunku do PKB do 121,1% w 2012 r. rząd Irlandii wprowadził plan oszczędnościowy (*austerity program*). Załamanie gospodarcze okazało się tak głębokie, że Irlandia poprosiła o pomoc finansową międzynarodowe instytucje i w 2010 r. Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz UE zgodziły się na udzielenie pomocy w wysokości 85 mld euro, z tego z 22,5 mld euro pochodziło z Europejskiego Mechanizmu Stabilności Finansowej (EFSM). W zamian za pomoc finansową rząd przeprowadził rygorystyczną redukcję wydatków publicznych. W ciągu czterech lat *austerity program* zaoszczędzono 15 mld euro w wyniku takich inicjatyw, jak: 2-procentowy wzrost podatku od wartości dodanej, zmniejszenie wydatków na ochronę zdrowia, wprowadzenie 7,5% opłaty od płac funkcjonariuszy publicznych, obniżki emerytur i stypendiów, cięcie płac minimalnych. Dzięki tym działaniom irlandzki rząd zmniejszył wydatki budżetowe o 7 mld euro, obniżył zatrudnienie pracowników w administracji o 24 750, obniżył koszty ich wynagrodzeń o 1,2 mld euro.

Pomoc finansowa zapobiegła upadkowi bankowości w Irlandii, ale mimo stopniowej poprawy sytuacji wewnętrznej dług publiczny osiągnął poziom 121% w 2012 r. Dlatego też ekonomiści byli dość sceptyczni odnośnie do uzyskania szybkiej równowagi finansów publicznych, kontynuując politykę raczej cięć wydatków niż podwyżki podatków od najwyższych dochodów, co pociągało za sobą duże koszty społeczne. Przeciwnie M. Noonan, minister finansów Irlandii, powiedział, że w ciągu najbliższych lat rząd rozważy obniżki podatków, aby dać gospodarce dodatkowe wsparcie. W Irlandii podatek CIT to zaledwie 12,5%, należy do najniższych w UE, gdy stawka tego podatku w Grecji wynosi 25%. Podatki nałożone na firmy zagraniczne były tak niskie w Irlandii, że Komisji Europejska zasugerowała rządowi odzyskanie 13 mld euro niezapłaconych podatków od amerykańskiej firmy Apple w 2016 r. Deficyt budżetowy osiągnął -7,3% w 2008 r., -14,2% w 2009 r., -31,3% w 2010 r., -10,3% w 2011 r., -8,6% w 2012 r., -7,3% w 2013 r., -4,0 w 2014 r. Ponieważ w 2015 r. deficyt spadł poniżej poziomu Maastricht, rząd Irlandii po raz pierwszy od siedmiu lat przeprowadził obniżki podatków i wzrost wydatków. Niskie podatki miały wpływ na to, że Irlandia najszybciej z krajów dotkniętych kryzysem zatrzymała spadek produkcji: PKB zaczął powoli rosnąć o 1,1% w 2011 r. i 2012 r., a wzrost dochodu narodowego przyspieszył w kolejnych latach: o 4% w 2014 r. i 3,6% w 2015 r.

Wysoka inflacja towarzyszyła bardzo długo polityce pieniężnej Irlandii. Przed kryzysem poziom cen był w Irlandii jednym z najwyższych w UE, ale spadek konsumpcji przyniósł obniżenie inflacji, co więcej ceny nawet spadały tu w latach 2009–2010 i w 2016 r. Inflacja w Irlandii była poniżej średniej w strefie euro, z -1,7% w 2009 r., -1,6% w 2010 r., 1,1% w 2011 r., 0,7% w 2012 r., w latach 2014–2015 inflacja spadła do 0,3%. Ze względu na niską inflację oraz zmniejszenie rzeczywistych kosztów pracy:

10,6% w latach 2010–2013 i o 3,9% w 2014 r., Irlandia poprawiła konkurencyjność swojego przemysłu i usług. Po 2014 r. widoczne jest już odzyskiwanie równowagi zarówno zewnętrznej, jak i w obszarze finansów publicznych: zmniejszył się deficyt budżetowy do 2,8% w 2015 r., –1,9% w 2016 r., –0,7% w 2017 r. Wydaje się, że dwa czynniki przyczyniły się najbardziej do przezwyciężenia kryzysu w Irlandii: wzrost eksportu i wzrost inwestycji. Wzrost eksportu pochodził głównie z sektorów produkcji leków, programów komputerowych i usług, znanych specjalizacji gospodarki irlandzkiej. W efekcie w 2010 r. eksport Irlandii wzrósł o 6,3%, w 2011 r. – o 4,5%, o 3,8% – w 2012 r., o 4,3% – w 2013 r., 12,7% – w 2014 r. i 5,3% – w 2016 r. Z kolei import do Irlandii powstrzymywał niski popyt krajowy o –9,3 punktu procentowego w 2009 r., 1,6% w 2011 r., 3,1% w 2013 r., co przyczyniło się do uzyskania dodatniego salda obrotów w 2014 r. 5,0 i 5,6% w 2015 r. Irlandia uzyskuje dużą nadwyżkę na rachunkach bieżących głównie dzięki eksportowi towarów zaawansowanych technologicznie, których udział w eksporcie wynosił 19,9% w 2011 r.⁷¹

W latach 2014–2015 nastąpił też wzrost inwestycji w Irlandii o 8,6% i 9,7%, który był zapowiedzią przezwyciężenia kryzysu. Wzrost eksportu i inwestycji przyniósł wzrost dochodu narodowego i spadek bezrobocia. W wyniku ożywienia gospodarczego stopa bezrobocia spadła w 2015 r. do 9,6% i 6,9% w 2017 r. z poziomu 12,5% w 2013 r.; dobrym sygnałem był wzrost produktywności o 2% i popytu krajowego o 3,6% w 2015 r. i 2,2% w 2016 r. Poprawa sytuacji gospodarczej w Irlandii zatrzymała falę emigracji, a w ostatnim czasie powrócił wzrost imigracji w Irlandii. W sumie polityka antykryzysowa w Irlandii różniła się od tej zastosowanej w Grecji, ponieważ odpowiadała ona głównie na kryzys metodami gospodarki liberalnej. Podczas kryzysu Irlandia przeprowadziła istotną restrukturyzację gospodarki, podczas gdy w Grecji proces ten następuje z dużymi oporami. O ile Grecja czeka na kolejne transze pomocy, rozważa restrukturyzacyjną redukcję długu, to Irlandia zaimplementowała skutecznie program oszczędnościowy, naprawę sektora bankowego i finansów publicznych. Popyt wewnętrzny został odbudowany, a wzrost eksportu wyprzedzał wzrost importu. Irlandia była pierwszym członkiem strefy euro, który oficjalnie wyszedł spod kurateli Trójki. W zamian za niepodnoszenie podatków zrezygnowano z masowych zwolnień pracowników.

Zasługą rządu Irlandii było wynegocjowanie ze związkami zawodowymi porozumienia *Park Croke*, które zwiększyło wydajność oraz elastyczność rynku pracy i zamroziło podwyżki płac. Dzięki porozumieniu Irlandia szybko odzyskała wiarygodność inwestorów i powróciła na ścieżkę rozwoju. Stała się też atrakcyjnym miejscem dla inwestorów zagranicznych. Dublin jest obecnie siedzibą takich gigantów jak Google,

⁷¹ S. Wydymus, A. Głodowska, *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, Difin, Warszawa 2013, s. 90.

Facebook i Twitter, gdzie tworzone są nowe miejsca pracy. Paradoksalnie, Irlandia z kraju UE dotkniętego najcięższym kryzysem powróciła do grona najszybciej rozwijających się gospodarek. Szybszy wzrost wydajności niż płac przyniósł poprawę konkurencyjności gospodarki Irlandii i wzrost eksportu. Szybciej restrukturyzacji poddano banki w Irlandii niż w Grecji, bardziej elastyczne reformy przeprowadzone na rynku pracy w Irlandii niż w Grecji. Ze względu na udany proces reform poprawił się międzynarodowy klimat wobec Irlandii: spadły spready na obligacje rządu irlandzkiego i Irlandia rozpoczęła powrót na rynek obligacji.

Przykład Irlandii, gdzie PKB wzrósł w latach 2016–2017 o 8,8%, czyli najszybciej w UE, pokazuje, że elastyczne zarządzanie i skuteczna transformacja pozwalają na szybkie przezwyciężenie kryzysu. Jest to ważna lekcja w kontekście reform innych gospodarek strefy euro, gdzie rządy walczyły z kryzysem przy użyciu bardziej tradycyjnych metod antykryzysowych niż stosowanych w Irlandii. Oznaczało to dłuższy czas trwania kryzysu i wyższe koszty jego przezwyciężenia w Grecji, Hiszpanii lub Portugalii. Pomimo udanej transformacji na przyszły rozwój gospodarki irlandzkiej będzie miała wpływ zewnętrzna sytuacja gospodarcza. Ponieważ Wielka Brytania pozostaje najważniejszym partnerem w Irlandii, *Brexit*, czyli wystąpienie z UE, może mieć negatywne konsekwencje dla jej wzrostu gospodarczego. Brytyjski rynek jest bowiem tradycyjnym miejscem nie tylko eksportu, ale i migracji z Irlandii Północnej. Irlandia odtwarza granicę z Republiką Irlandii. O dalszych stosunkach gospodarczych zadecyduje zatem kształt umowy z UE, utrzymanie czterech wolności przepływów, poziom kursu walutowego euro do funta brytyjskiego. Z drugiej strony jednak to, że Wielka Brytania opuszcza UE, może paradoksalnie zwiększyć atrakcyjność Irlandii dla inwestorów zagranicznych i wysoko wykwalifikowanych specjalistów. Banki oraz korporacje międzynarodowe rozważają zmianę lokalizacji z Wielkiej Brytanii do Irlandii. Po rozpoczęciu negocjacji o *Brexit* liczba wniosków o pracę zwiększyła się o 800% w Irlandii z Wielkiej Brytanii; zwłaszcza w sektorze finansowym⁷².

Ogólnie rzecz biorąc, na podstawie przeprowadzonej analizy widać pewne cechy wspólne sytuacji gospodarczej w Grecji, Portugalii, Hiszpanii i Irlandii, które doprowadziły do kryzysu w tych krajach. Mianowicie są to:

- ekspansywna polityka pieniężna;
- niskie/ujemne realne stopy procentowe;
- deregulacja w sektorze finansowym;
- spekulacyjny boom na rynku nieruchomości;
- nadmierne zadłużenie (publiczne lub prywatne);
- procykliczna polityka fiskalna;

⁷² „Irish Independent”, Wednesday 14 September 2016, p. 13.

- sztywność rynków pracy;
- niska wydajność i konkurencyjność międzynarodowa;
- deficyt bilansu płatniczego.

Aby zwalczyć kryzys strefy euro, najbardziej nim dotknięte kraje przyjęły w pierwszej kolejności programy oszczędnościowe (*austerity program*) w celu przywrócenia równowagi wewnętrznej i zewnętrznej. Kryzys w Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Irlandii zmusił ich rządy do obniżenia wydatków i wzrostu podatków. Proces transformacji przyniósł wysokie koszty dostosowania w postaci spadku produkcji i wzrostu bezrobocia. Oprócz korekty budżetowej Portugalia, Hiszpania, Irlandia i Grecja musiały jeszcze przeprowadzić głębokie reformy strukturalne w celu poprawy efektywności funkcjonowania gospodarki. Dla tych krajów przywrócenie wzrostu gospodarczego stało się priorytetem nakłaniającym do reform strukturalnych i poprawy konkurencyjności. Obniżka kosztów pracy przyniosła wewnętrzną dewaluację, podniosła efektywność funkcjonowania wielu przedsiębiorstw. Poprawa wydajności i konkurencyjności przyczyniła się do wzrostu eksportu na rynek UE i krajów trzecich. Nie udało się, jak dotąd, obniżyć znacząco poziomu długu publicznego. Zmniejszenie deficytu budżetowego i handlowego pozwoliło jednak na odzyskanie zaufania na rynkach finansowych, a poprawa klimatu inwestycyjnego przyniosła nowe inwestycje. Ogólnie rzecz biorąc, programy transformacji w Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Irlandii zawierają trzy główne dźwignie.

Konsolidacja fiskalna

Niskie stopy procentowe w strefie euro doprowadziły do „błędnych inwestycji” i powstania bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości, nadmiernych kredytów zarówno prywatnych, jak i publicznych. Problemy długów w Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Irlandii wynikają z niebezpiecznego poziomu długu do PKB i wysokich kosztów jego obsługi. Z uwagi na deficyty budżetowe przekraczające poziom Maastricht rządy tych krajów podjęły kroki w celu przywrócenia długoterminowej stabilności finansów publicznych. Rządy Grecji, Portugalii, Hiszpanii i Irlandii zatrzymały tendencję rosnącego zadłużenia finansów publicznych przez zwiększenie podatków i cięcia wydatków. W celu zmniejszenia długu publicznego kraje te poszukiwały dodatkowych źródeł dochodu przez prywatyzację poszerzenia podstawy opodatkowania, zwiększenie podatku VAT i podatków od nieruchomości, usprawnienie egzekucji należności podatkowych. Dzięki konsekwentnej polityce oszczędnościowej Grecja, Portugalia, Hiszpania i Irlandia doprowadziły do odzyskania równowagi i finansowania długu publicznego, płacąc niższe stopy procentowe. Z punktu widzenia wzrostu gospodarczego lepszą metodą przywrócenia stabilności budżetowej okazało się zmniejszenie wydatków niż zwiększenie podatków. W dłuższej perspektywie, wszystkie cztery państwa muszą dalej obniżyć poziom długu publicznego, aby odzyskać całkowite zaufanie rynków finansowych.

Reformy strukturalne

Niska konkurencyjność gospodarki Grecji, Portugalii, Hiszpanii i Irlandii okazała się problemem strukturalnym związanym ze znacznym udziałem sektora publicznego, słabą elastycznością rynków pracy, niską wydajnością, małym udziałem sektorów zaawansowanych technologicznie. Ze względu na istotny deficyt obrotów bieżących (Portugalii, Hiszpanii, Irlandii wynosił 5% PKB, w Grecji 10%) w krajach tych rozpoczęto głębokie reformy od strony podaży zwiększające produktywność, inwestycje, produkcję i zatrudnienie. Te działania antykryzysowe obejmowały: prywatyzację, zmianę struktury gospodarczej, uelastycznienie rynku pracy, deregulację zawodów. Długofalowy cel tej polityki zakłada zatrudnienie większej liczby pracowników w innowacyjnych przedsiębiorstwach prywatnych, a obniżenie zatrudnienia w sektorze publicznym. Wysiłki rządów skierowane zostały na zwiększenie konkurencji w chronionych sektorach, takich jak gazownictwo i energetyka, transport, administracja publiczna, zawody prawnicze, a tym samym na obniżenie ich zbyt wysokich kosztów. Hiszpania, Irlandia i Portugalia wróciły na ścieżkę wzrostu eksportu opartego na wydajnych prywatnych przedsiębiorstwach, gdzie wiele branż w Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Irlandii, w tym sektora publicznego, odzyskuje odpowiedni rozmiar po ich nieproporcjonalnej ekspansji napędzanych przez tani kredyt. Wszystkie cztery kraje dokonują zmiany struktury gospodarki w kierunku rozwoju gospodarki bardziej otwartej i elastycznej, opartej na wiedzy, zdolnej przezwyciężyć zewnętrzne szoki, a uzyskanie równowagi pomaga im osiągnąć wzrost dochodów z eksportu i turystyki.

Reformy sektora bankowego

Grecja, Hiszpania, Irlandia i Portugalia były dotknięte negatywnymi konsekwencjami nierozważnego i nadmiernego udzielania pożyczek rządowi i konsumentom, wiele regulacji bankowych, które zostały zaprojektowane do ochrony stabilności, usunięto lub złagodzone. Wobec niskich stóp procentowych EBC i „ujemnych stóp” w Grecji, Portugalii, Hiszpanii i Irlandii banki tych krajów udzieliły nadmiernych pożyczek, których nie można było odzyskać, co doprowadziło do spadku zaufania i groziło upadkiem wielu banków; ograniczyło ich płynność finansową. Ogólnie, na przykładzie Hiszpanii, Grecji, Irlandii i Portugalii można powiedzieć, że banki działające bez odpowiedniego nadzoru doprowadziły do niestabilności finansowej, wzrostu spreadów, gdzie upadek jednych banków mógł pociągnąć za sobą upadek innych. Aby powrócić do stanu normalnego funkcjonowania banków, pierwszym krokiem było ich dokapitalizowanie i zwiększenie liczby kredytów udzielanych przedsiębiorstwom. Dla bardziej efektywnego funkcjonowania sektora finansowego przeprowadzano fuzje banków i oddłużenie bilansu banków. W wyniku pomocy EBC banki osiągnęły zdolność do obsługi kredytowej i kreowania nowych pożyczek, zwłaszcza dla MŚP, które odgrywają kluczową rolę

w tworzeniu miejsc pracy. Aby uniknąć przyszłych kryzysów w strefie euro, reforma finansowa musi wprowadzić unię bankową i adekwatny nadzór bankowy na szczeblu UE, które ograniczą prawdopodobieństwo niewypłacalności banku (minimalny kapitał/wymogi płynnościowe), będą nadzorować zarządzania banków i ich umiejętności oceny ryzyka, co ochroni skutecznie interesy klientów banku.

6.3. Perspektywy strefy euro

Po dziewięciu latach od rozpoczęcia kryzysu kraje strefy euro weszły na ścieżkę wzrostu gospodarczego szybszego niż w USA. Przewycięzenie kryzysu nastąpiło głównie dzięki dokonany wysiłkom restrukturyzacyjnym w krajach członkowskich. Choć kraje strefy euro notują około 2% wzrost gospodarczy, obecna sytuacja w UE jest daleka od stabilizacji; powstają nowe sytuacje konfliktowe na tle kryzysu uchodźców oraz związane z negocjacjami o wystąpieniu Wielkiej Brytanii z UE. Ponieważ strefa euro jest częścią UE i nie ma odrębnego organizmu instytucjonalnego, jej losy związane są ze sprawnością funkcjonowania UE i jej aparatu wykonawczego. W dorocznym podsumowaniu działalności UE jej przewodniczący J.C. Junker nawoływał do podjęcia reform w UE i ściślejszej integracji wokół strefy euro i strefy Schengen. Wobec widocznego przewycięzenia kryzysu twierdzi on, że: „wiatr jest znowu w żaglach Europy. Żeglujmy i złapmy ten wiatr” (*wind is back in Europe's sail. Let's us sail and catch the wind*)⁷³.

Pomimo wejścia wielu krajów członkowskich na ścieżkę wzrostu strefa euro ma przed sobą trzy możliwe scenariusze. Część komentatorów nie wierzy w powodzenie reform UE i myśli o powrocie koncepcji integracji jako związku państw, czyli luźnej konfederacji państw narodowych. Widzą oni konieczność utrzymania jednolitego rynku europejskiego i unii celnej, pod warunkiem odejścia od Schengen w celu przywrócenia kontroli granicznych. Kraje członkowskie stopniowo miałyby odchodzić od integracji politycznej, wspólnej polityki UE w poszczególnych dziedzinach. W tej koncepcji Europy jako luźnego związku państw w dłuższej perspektywie mogłoby dojść do rozwiązania strefy euro i powrotu do walut narodowych. Nie byłoby to jednoznaczne z rozwiązaniem UE jako takiej, niemniej jednak oznaczałoby rezygnację z jej ambitnych celów ponadnarodowych i oparcie współpracy na zasadach wolnego handlu i swobodnego przepływu czynników produkcji. Byłaby to więc bardziej funkcjonalna niż instytucjonalna koncepcja integracji, która umożliwiłaby szybkie włączenie do UE innych krajów (państw bałkańskich i Ukrainy) oraz umożliwiłaby ułożenie stosunków z Wielką Brytanią na zasadach wolnego handlu.

⁷³ „Financial Times”, 14 September 2017, s. 1.

Zwolennicy koncepcji powrotu do walut narodowych zapominają jednak, iż kursy płynne niosą ze sobą także pewien koszt w postaci podwyższenia ryzyka kursowego, obniżenia wymiany handlowej, spadku przepływu inwestycji, nie wspominając o możliwości inflacji i łatwości spekulowania walutami w sytuacji braku wystarczających rezerw. Ponadto rezygnacja z euro doprowadziłaby prawdopodobnie do reformy polityki regionalnej UE, do likwidacji Funduszu Spójności, który powstał przy okazji Maastricht, w celu wyrównania poziomu rozwoju krajów członkowskich. Chociaż od lat mówi się o konieczności reformy wspólnej polityki rolnej, to nie jest wiadomo, w jakiej walucie liczono by wspólne dotacje dla rolnictwa, a co gorsze, rozwiązanie strefy euro mogłoby wywołać nie tylko kryzys w rolnictwie, ale znaczne koszty dostosowawcze w całych gospodarkach partnerów. Wstępne obliczenia pokazują, iż ewentualne rozwiązanie strefy euro byłoby bardzo kosztowną alternatywą dla obywateli strefy euro, ocenianą na 9500–11500 euro w pierwszym roku i od 3500 do 4500 euro w latach następnych. Powrót do waluty narodowej przyniósłby krajom członkowskim wzrost inflacji, spadek stopy życiowej i ograniczyłby wymianę handlową⁷⁴. Niekontrolowane opuszczenie strefy przez niektórych członków wiązałoby się ze spotęgowaniem kryzysu o spadkach PKB do 20–25% PKB.

Po drugie, mówi się, że kryzys integracji europejskiej wskazuje na potrzebę realizacji koncepcji Europy dwóch prędkości, która stała się już faktem po 2008 r. Kryzys powinien doprowadzić do reformy instytucjonalnej UE i ściślejszej integracji w strefie euro. Jądem UE pozostałaby strefa euro, stanowiąc centrum finansowe UE. Inne kraje członkowskie spoza strefy euro byłyby parterami drugiej prędkości w UE w ramach jednolitego rynku europejskiego. Jeszcze inne kraje pozostałyby poza UE, ale miałyby powiązania z jednolitym rynkiem umowami o strefach wolnego handlu. Nie wiadomo, jaki aparat instytucjonalny miałaby powołać wtedy strefa euro pierwszej prędkości, jak byłyby zorganizowane stosunki strefy euro z partnerami jednolitego rynku. Nie przesądzając o możliwych rozwiązaniach i zastosowanych instrumentach, wskazuje się tutaj na potrzebę powołania wspólnego rządu ekonomicznego strefy euro, wspólnego ministra finansów, przyjęcia odrębnego budżetu. Dla krajów pierwszej prędkości przewiduje się ewolucję w kierunku sfederalizowanej Europy ze ścisłą koordynacją polityki ekonomicznej, wspólną politykę obronną. Pierwsza prędkość obejmowałaby kraje, których gospodarki tworzą rzeczywiście optymalny obszar walutowy: Niemcy, Francję, trzy kraje Beneluksu: Belgię, Holandię i Luksemburg. Do tej grupy można dołączyć inne kraje UE-15, również Hiszpanię, Estonię, Irlandię. Niektóre kraje mogłyby się znaleźć tymczasowo poza strefą euro. Wskazuje się tutaj najczęściej Grecję. Ograniczenie strefy euro do niektórych członków UE oznaczałoby, że w jednej – bogatszej części przepływały

⁷⁴ S. Forbes, E. Ames, *Money*, New York 2014, s. 195.

intensywnie towary i kapitały, utrzymywały się niskie stopy procentowe i niska inflacja, a w drugiej – peryferyjnej, o niższej stabilności, przepływy inwestycji, dóbr i usług mogłyby być mniej intensywne. Przy realizacji tej koncepcji powstaje jednak groźba, czy członkowie tzw. drugiej prędkości z uwagi na małe korzyści nie poszliby za przykładem Wielkiej Brytanii i zdecydowałiby się na opuszczenie UE.

Po trzecie, uważa się, kryzys integracji europejskiej daje jednocześnie asumpt do podjęcia reformy całej UE. Mówi się o usprawnieniu funkcjonowania instytucji europejskich, rozszerzeniu zasady głosowania większościowego, powołaniu prezydenta UE, wzmocnieniu budżetu. Zreformowana UE mogłaby ściślej koordynować politykę fiskalną, nakładać wspólne europejskie podatki na jednolitym rynku, udzielać wsparcia z Funduszu Monetarnego do celów antykryzysowych, przeciwdziałać dumpingowi socjalnemu. Jest więc koncepcja ściślejszej integracji na bazie euro wszystkich członków UE, niewykluczająca żadnego z członków. J.C. Juncker apelował do 7 krajów UE spoza strefy euro o przyłączenie się do strefy i unii bankowej, „jeżeli chcemy, aby euro integrowało nasz kontynent, a nie go dzieliło”⁷⁵. Może temu towarzyszyć zmiana statusu EBC i przyznanie mu kompetencji pożyczkodawcy ostatniej instancji (*lender of last resort*), wprowadzenie emisji wspólnych obligacji do pewnego poziomu PKB o niskim poziomie oprocentowania, wspólnych inwestycji o zasięgu ogólnoeuropejskim finansowanych z Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Krokiem we właściwym kierunku jest decyzja EBC o nieograniczonym zakupie (*in unlimited quantities*) obligacji krótkoterminowych (od roku do trzech lat) najbardziej zadłużonych krajów, pod warunkiem wprowadzenia w tych krajach reform prowadzących do obniżenia poziomu deficytu. Koniecznym elementem reform wydaje się dalsza liberalizacja rynków pracy i wprowadzenie większej dyscypliny finansowej. Reformy te mają na celu efektywniejsze działanie organów UE i ściślejszą koordynację polityki monetarnej i fiskalnej krajów członkowskich w ramach UE.

Jednoczesne reformy instytucjonalne UE i strukturalne w krajach UE wydają się nieuniknione, aby nie było podobnych kryzysów w przyszłości. Zmiany te powinny obejmować instytucje UE w kierunku formułowania wspólnej polityki ekonomicznej, ale także poszczególne kraje powinny prowadzić politykę ekonomiczną poprawiającą ich produktywność i konkurencyjność. W dłuższym okresie zmiany instytucjonalne w strefie euro powinny zapewnić nie tylko większą dyscyplinę fiskalną w krajach członkowskich, ale być uzupełnione głębokimi reformami strukturalnymi służącymi stymulowaniu wzrostu gospodarczego. Doświadczenia Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Irlandii pokazują, że podstawowym narzędziem przezwyciężenia kryzysu są reformy obejmujące

⁷⁵ „Financial Times” 14 September 2017, s. 1.

sektor publiczny, podatki i wydatki budżetowe oraz rynki pracy⁷⁶. Chodzi tutaj nie tylko o utrzymanie programów reform, ale większą zgodność polityki ekonomicznej partnerów. Przede wszystkim w celu poprawy sytuacji gospodarczej w wielu państwach strefy euro trzeba podjąć wysiłki na rzecz dalszej konsolidacji fiskalnej. Stopniowe przywrócenie równowagi budżetowej i zmniejszenie olbrzymiego długu wymaga dyscypliny wydatków budżetowych. Optymalne połączenie między polityką monetarną a fiskalną w strefie euro jest korzystny z uwagi na możliwe pozytywne efekty zewnętrzne. Warto tutaj przytoczyć pogląd D.A. Snidera, który – analizując rozmiary optymalnego obszaru walutowego – uważa go za taki obszar, gdzie można prowadzić w pełni skoordynowaną, a przez to efektywną politykę monetarną i fiskalną⁷⁷.

Unia Europejska przeszła już przez wiele kryzysów i proces jej integracji porównuje się do efektu kuli śnieżnej na szczycie góry lub jazdy na rowerze, gdy musimy ciągle pedałowac, aby się nie zatrzymać. Ostatni kryzys był na tyle głęboki, iż w połączeniu z *Brexitem*, napływem uchodźców groził jej rozpadem, stąd wydaje się, że doprowadzi w konsekwencji do głębokich zmian jakościowych w UE, w tym reform instytucjonalnych. Kraje członkowskie najbardziej dotknięte kryzysem przeprowadziły głębokie reformy strukturalne. Aby proces reform okazał się skuteczny, musi towarzyszyć mu reforma całej UE. Integracja monetarna powinna doprowadzić do unii bankowej, następnie do ściślejszej koordynacji fiskalnej między państwami, cały zaś ten proces należy skończyć ściślejszą unią polityczną. Otwarte pozostaje pytanie, czy od początku nie o to właśnie chodziło twórcom projektu europejskiego. Chociaż reforma UE w kierunku ściślejszej integracji wymaga podjęcia śmiałych decyzji politycznych, w tym przede wszystkim zgody Niemiec, to należy rozważyć, czy w długim okresie nie okaże się ona mniej kosztownym lekarstwem od dezintegracji UE, powrotu kolejnych kryzysów i rozpadu strefy euro.

Zakończenie

Kryzys w strefie euro okazał się najgłębszym szokiem gospodarczym od czasu ustanowienia UE, którego ujemne konsekwencje ujawniły się szczególnie w Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Irlandii. Ponieważ bezpośrednimi objawami kryzysu było „pęknięcie bańki spekulacyjnej” na rynku nieruchomości, wszystkie cztery kraje wprowadziły w pierwszej kolejności działania mające na celu ochronę ich systemu finansowego. Wobec nadmiernego deficytu budżetowego, długu publicznego i ciężaru jego bieżącej obsługi, Grecja, Hiszpania, Portugalia i Irlandia zwróciły się o pomoc gospodarczą do

⁷⁶ S. Forbes, E. Ames, *op. cit.*, s. 196–197.

⁷⁷ D.A. Snider, *Optimum Adjustment Processes and Currency Areas*, Princeton 1967, s. 13–17.

UE i instytucji międzynarodowych. Warunkiem uzyskania pomocy było wdrożenie programów oszczędnościowych, które przyniosły jednak spadek produkcji i wzrost bezrobocia. Mniej szkodliwym lekarstwem dla odzyskania równowagi była redukcja wydatków niż podwyżka podatków. Chociaż dzięki pomocy EBC strefa euro przeżyła już kryzys finansowy i weszła na ścieżkę wzrostu, dla kontynuacji zrównoważonego rozwoju gospodarczego w Grecji, Hiszpanii, Irlandii i Portugalii potrzebna jest dalej kontynuacja podjętych reform strukturalnych mających na celu wzrost eksportu, konkurencyjności i wydajności pracy, prywatyzację i zmniejszenie roli sektora publicznego, zmianę struktury gospodarczej w kierunku rozwoju nowoczesnych sektorów opartych na wiedzy. Reformy w samych krajach członkowskich nie ochronią jednak strefy euro przed dalszymi kryzysami, jeśli nie wprowadzi ona również reform dotyczących mechanizmu integracji europejskiej. Chodzi tutaj głównie o zmiany instytucjonalne UE, które zagwarantują właściwą koordynację między polityką monetarną EBC a politykami fiskalnymi krajów członkowskich, w tym wzmocnienie nadzoru bankowego w ramach unii bankowej, powiększenia budżetu, powołania funduszu umożliwiającego działanie automatycznych stabilizatorów.

Bibliografia

- Banco de Portugal. Portuguese Banking Systems, Eurosystem, September 2016/98.
- Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, The Guardian weekly, 7–13 July 2017.
- Country statistical profile. OECD. Greece 2017.
- Delors J., *One Market, One Money, An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union*, European Economy 44, Brussels, October 1990.
- Dziennik.pl, 30. 01.2017
- Eurostat, European Economy, European Commission, Luxembourg 2013, 2015, 2017.
- Eurostat. European business. Facts and Figures, Bruxelles 2009, 2013.
- European Economic Forecast – Autumn 2011, European Economy, Luxembourg 2012/2016.
- Financial Stability Report Banco de Portugal, May 2016.
- Financial Times, 2011, No 375625, 5 September 2017.
- Financial Times, 5 September 2017, s. 15.
- Firlej K.A., *Źródła i przebieg kryzysu finansowego w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej*, Warszawa 2012.
- Forbes, S., Ames E., *Money*, New York, 2014.

- Guichard J.P. *La crise, L'Europe et la Mediterranee*, Bruxelles 2011, s. 5.
- <http://biznes.interia.pl/raport/grecja/news/grecja-negocjacje-dobiegaja-konca>
- http://ec.europa.eu/economy_finance/publication/occasional_paper/2012/pdf/ocp94_en.pdf
- http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional
- <http://blogs.wsj.com/economics/2011/09/07UBS> Quantifies Cost of Euro Break Up, 2011-12-08.
- International New York Times, Wednesday, July 8, 2015, p.4.
- Joon Chang Ch. Ha-, *Economics: The User's Guide*, Penguin London, 2014.
- Karnowski J., *Polityka gospodarcza Hiszpanii, Portugalii i Grecji w drodze do Unii Gospodarczej i Walutowej. Analiza doświadczeń na tle teorii*, „Materiały i Studia” 2006, z. 199.
- Kenen P.B. *The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View*, [w:] R. Mundel, A. Swoboda, *Monetary Problem of International Economy*, Chicago, 1969.
- Kundera J., *Jednolity rynek europejski*, Kraków 2004 s. 241.
- Kundera J., *Poland in the European Single Market*, Wrocław, 2010.
- McKinon R.I., *Optimum Currency Areas*, „American Economic Review” 1963, nr 4.
- Mundell R.A., *A Theory of Optimum Currency Areas*, „American Economic Review” 1961, nr 4.
- „Newseek Polska” 12.07.2013.
- OECD.Economic Surveys. Greece. March 2016.
- Pedroso P., *Portugal and the Global Crisis. The impact of austerity on the economy, the social model and performance of the state*, Berlin 2014.
- Portugal can still turn the corner in debt crisis, www.spiegel.de/international/Europe, 26.09.2016.
- Rzeczpospolita 13.09.2013, A Ekonomia.
- Sachs J., Sala-i-Martin X., *Federal Fiscal Policy and Optimum Currency Areas*, Harvard University Working Paper, Cambridge 1989.
- Saint-Etienne, Ch. *La Fin de l'euro*, Paris, 2011, s. 34, 59.
- Snider D.A., *Optimum Adjustment Processes and Currency Areas*, Princeton 1967, s. 13–17.
- Spain's recovery. Not doing job*, „The Economist”, April 24.2015.
- Stiglitz J.E., *The Euro and its Threat to the Future of Europe*, London, 2016.
- The Economist, 2ND -8TH 2017, 9th-15 th, September.
- The Wall Street Journal, Tuesday July 7 2015, s. 6.
- Tietmeyer H., *Waehrungspolitische Kooperation zwischen Zentrabanken*, Deutsche Bundesbank Auszüge aus Presseartikeln, 18 April 1995.
- UBS Quantifies Cost of Euro Break Up, 2011-12-08. International Herald Tribune, 22 July 2011.

Wolf M., Scharer H.E., Jonson Ch., *The politics and Economics of a Single Currency*, London 1997.

Wydymus S., Głodowska A., *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, Difin, Warszawa 2013, s. 90.

Zakończenie

Kryzys gospodarczy 2008 r. był największym załamaniem gospodarczym od czasu Wielkiej Depresji z lat 30. XX w. Postęp w polityce ekonomicznej dokonany na bazie rozwoju teorii ekonomii miał doprowadzić współczesne gospodarki do nieprzerwanego wzrostu i podniesienia światowego dobrobytu. Tymczasem kryzys gospodarczy 2008 r. okazał się zaskoczeniem zarówno dla teoretyków ekonomii, jak i praktyków gospodarczych. Zapoczątkowany w USA na rynku nieruchomości przeniósł się bardzo szybko do świata finansów, przynosząc spadek rentowności inwestycji, panikę na giełdach i brak płynności, który zagrażał upadkiem wielu banków. Bańka spekulacyjna, która powstała na rynku kredytowym, była wynikiem ponad 20-krotnego wzrostu kredytów i spekulacyjnych cen na rynku nieruchomości i surowców oraz na giełdzie. W konsekwencji nagłego spadku cen i niewypłacalności wielu kredytobiorców kryzys sektora finansowy objął także gospodarkę realną w postaci obniżenia inwestycji, produkcji i wzrostu bezrobocia. Kryzys nie ograniczył się tylko do rynku amerykańskiego. Spadek inwestycji, aktywów bankowych i cen wielu instrumentów finansowych dotyczył też wielu innych regionów Europy, Azji, Afryki. Kryzys 2008 r. stał się więc załamaniem globalnym, kiedy ujemne efekty w jednym kraju i regionie przenosiły się do innych krajów i regionów. Co więcej, kryzys finansowy w jednych krajach przekładał się na międzynarodowe przepływy kapitałowe, spadek produkcji odbijał się na poziomie eksportu, a obniżenie popytu skutkowało zmniejszonym importem.

Kryzysy rzadko paraliżują całe gospodarki, jeżeli prowadzona jest w nich odpowiednia polityka gospodarcza, zwłaszcza monetarna i fiskalna. Kryzys 2008 r. pokazywał błędy popełnione w polityce gospodarczej, stąd też działania antykryzysowe obejmowały m.in. przywrócenie prawidłowych relacji (*policy mix*) między polityką monetarną a fiskalną w poszczególnych gospodarkach. Aby zwalczyć załamanie, najbardziej dotknięte nim kraje przyjęły w pierwszej kolejności programy oszczędnościowe (*austerity programs*) w celu przywrócenia równowagi wewnętrznej i zewnętrznej. Kryzys zmusił ich rządy do obniżenia wydatków i wzrostu podatków, ale proces transformacji przyniósł wysokie koszty dostosowania w postaci spadku obrotów handlowych, przepływów kapitału, produkcji i wzrostu bezrobocia. Oprócz korekty budżetowej kraje dotknięte kryzysem musiały jeszcze przeprowadzić reformy strukturalne w celu poprawy efektywności funkcjonowania gospodarki. Dla tych krajów przywrócenie wzrostu gospodarczego stało się priorytetem nakładającym do wielorakich reform strukturalnych. Poprawa wydajności i konkurencyjności prowadząca do wzrostu eksportu okazała się najlepszą metodą przezwyciężenia kryzysu. Zmniejszenie deficytu budżetowego i płatniczego pozwoliło na odzyskanie zaufania na rynkach finansowych, a poprawa klimatu

inwestycyjnego przyniosła nowe inwestycje, chociaż nie udało się, jak dotąd, obniżyć znacząco poziomu długu publicznego.

Kryzys 2008 r. niesie ze sobą przede wszystkim pewną jakościową zmianę w przestrzeni międzynarodowej dzięki wzrostowi zapotrzebowania na produkty technologicznie zaawansowane, na różnorodność i na usługi, przy malejącym znaczeniu wymiany surowców i paliw. Wzrost pozycji w handlu tzw. nowych krajów przemysłowych i spadek pozycji krajów rozwiniętych wskazuje na duże znaczenie czynnika konkurencyjności, kapitału ludzkiego, dyfuzji wiedzy w kształtowaniu wzajemnych dostaw. Te ewolucje w handlu światowym pokazują rosnącą rangę teorii luki technologicznej i życia produktu jako najlepiej tłumaczących współczesne przemiany w międzynarodowym podziale pracy. Ponadto wychodzeniu z kryzysu towarzyszy wzrost dochodów, liczniejsza klasa średnia w nowych krajach przemysłowych, która zgłasza coraz większy popyt na różnorodność (teorie popytowe). Wewnątrzgałęziowy podział pracy obejmuje nie tylko eksport i import dóbr finalnych, ale także wymianę ich części, zespołów i podzespołów, co tłumaczą teorie handlu wewnątrzgałęziowego, skali produkcji, przedsiębiorstwa międzynarodowego, łańcucha dostaw. Z uwagi na rosnący udział krajów rozwijających się w wymianie produktów pracochłonnych trudno też uznać za nieaktualne teorie kosztowe i obfitości zasobów w tłumaczeniu ich strumienia handlu.

Przed kryzysem struktura obrotów międzynarodowych znajdowała się pod wpływem olbrzymiego zapotrzebowania na paliwa i produkty standaryzowane (ropa naftowa, żelazo i stal, płody rolne). Po 2008 r. rozwój międzynarodowego podziału pracy obejmował w większej mierze wymianę produktami zróżnicowanymi (tekstylia, odzież, materiały biurowe), których produkcja migrowała naokoło świata w poszukiwaniu optymalnej lokalizacji. Realokacja produkcji odbywała się często w ramach korporacji transnarodowych, które uruchamiają produkcję filialną w krajach o niższych kosztach; ten typ handlu rozwijał się zwłaszcza między krajami rozwiniętymi a krajami nowo uprzemysłowionymi. Po kryzysie rośnie wymiana produktami technologicznie zaawansowanymi, które cechują się dużymi nakładami pracy naukowo-badawczej (produkty farmaceutyczne, chemiczne, sprzęt telekomunikacyjny). Z uwagi na olbrzymie koszty wynalazków, które nie podlegają szybkiemu zwrotowi, szczególnie w fazie tzw. produktu nowego, ich produkcja lokowana jest w kraju innowatora, zaś kiedy produkty technologicznie zaawansowane zmieniają się w dobra standaryzowane, ich produkcja jest relokowana do krajów nowo uprzemysłowionych (samochody i komputery). Rośnie również ranga usług technologicznie zaawansowanych, transportowych, turystycznych we współczesnej wymianie międzynarodowej.

Przemiany w międzynarodowym podziale pracy w okresie kryzysu gospodarczego nie dotyczyły tylko struktury obrotów, ale również geografii eksportu i importu.

Chociaż w 2007 r. największym eksporterem w gospodarce światowej były kraje Unii Europejskiej (wartość eksportu Chin była niższa niż Niemiec), to po kryzysie 2008 r. Chiny awansowały na największego eksportera w gospodarce światowej. Eksport Chin jest obecnie większy od eksportu zewnętrznego UE i USA, ponad połowę przewyższa eksport Niemiec, a trzykrotnie eksport Japonii. Utrzymanie tego trendu w najbliższych latach oznacza dominację Chin w światowym eksporcie towarowym. Jeżeli chodzi o ewolucję importu po 2008 r., to USA pozostały największym rynkiem zbytu w gospodarce światowej, wyprzedzając UE i Chiny. W okresie kryzysu wzrosło znaczenie rynków zbytu takich krajów, jak Korea Południowa, Meksyk, Indie, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Tajlandia, Wietnam, Indonezja.

Zapoczątkowany w 2008 r. światowy kryzys finansowy miał także wpływ na międzynarodowe przepływy kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych, m.in. przez zaostrzenie warunków kredytowych, czy niższe zyski przedsiębiorstw, które osłabiły ich zdolności inwestycyjne. Załamanie obrotów kapitałowych w latach 2008–2009 bezpośrednich inwestycji zagranicznych było niewątpliwie jedną z przyczyn kryzysu finansowego. Należy zwrócić uwagę, że zmniejszenie przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) cechowało duże zróżnicowanie czasowe, geograficzne i branżowe, oraz że poszczególne formy wejścia inwestorów na rynki zagraniczne również charakteryzowały się odmienną wrażliwością na zjawiska kryzysowe w gospodarce światowej. Tempo spadku przepływów BIZ – zwłaszcza po stronie napływu kapitału – było zdecydowanie najwyższe w grupie państw rozwiniętych, w tym głównie europejskich. W okresie kryzysu utrzymała się więc tendencja do wzrostu udziału państw rozwijających się, zwłaszcza azjatyckich, w światowych przepływach inwestycji bezpośrednich. Bieżące perspektywy BIZ są umiarkowanie pozytywne w większości regionów. Oczekuje się, że rozwijające się gospodarki osiągną wzrost na poziomie około 10%.

Wprawdzie kryzys 2008 r. nie spowodował ani odwrócenia, ani nasilenia tendencji zachodzących w samych wielkościach ruchów migracyjnych, jednak wydaje się, że zmienił pewne schematy migracyjne. O ile wcześniej ludzie w większym stopniu byli skłonni przemieszczać się na długie dystanse, o tyle po 2008 r. częściej wybierają kierunki bliższe geograficznie i kulturowo (w obrębie własnego kontynentu), a także wykazują mniejsze zainteresowanie Ameryką Północną jako miejscem docelowej rezydencji. Po 2008 r. tendencja poruszania się w granicach własnego kontynentu umocniła się, w szczególności w odniesieniu do ruchów ludności z Azji oraz Ameryki Łacińskiej i Karaibów. Mimo że w obu przypadkach do 2005 r. udział wewnątrzkontynentalnej mobilności w ruchach migracyjnych ogółem spadał, to już w 2010 r. był wyższy niż w latach 2000 i 2005. Warto przy tym podkreślić, że opisane tendencje dotyczą zarówno kobiet, jak i mężczyzn. Zauważalny wzrost zainteresowania relatywnie bliskimi

wyjazdami do innych państw tego samego kontynentu po 2008 r. widoczny jest również w Europie, chociaż napływ uchodźców do Europy z krajów objętych konfliktami zbrojnymi stał się obecnie dominującą formą mobilności międzynarodowej. Tendencje wzrostowe w ruchach migracyjnych charakterystyczne są przy tym dla wszystkich regionów świata i jako całości dotyczą zarówno gospodarek rozwiniętych, jak i rozwijających się, choć naturalnie przykłady wybranych państw mogą nie wpisywać się w obraz całości.

Proces realokacji produkcji w gospodarce globalnej nasilił się zwłaszcza w okresie kryzysu gospodarczego zapoczątkowanego spadkiem produkcji w krajach wysoko rozwiniętych. Kraje rozwijające się stają się po 2008 r. coraz ważniejszymi producentami przemysłowymi i rynkami zbytu, budują liczebną klasę średnią, stąd mówi się o tzw. globalnym przesunięciu produkcji i popytu w gospodarce światowej. Beneficjentami tego procesu przesunięcia są przede wszystkim gospodarki Chin i Indii, ale także wiele innych mniejszych gospodarek Azji, Ameryki Łacińskiej, a nawet Afryki. Źródłem sukcesu krajów rozwijających się są gospodarka rynkowa oraz proces globalizacji. Doganianie odbywa się dzięki rozwojowi przemysłu i eksportu, napływowi zagranicznych inwestycji bezpośrednich, imitacji zagranicznych innowacji, a także przez politykę państwa wspierającą krajowe przedsiębiorstwa. Wiele przedsiębiorstw stoi obecnie przed wyzwaniem dostosowania swojej strategii rozwoju do procesu globalnego przesunięcia i pod tym kątem muszą zmieniać one strukturę organizacyjną i metody zarządzania, zawierać umowy kooperacyjne z przedsiębiorstwami krajów rozwijających się. O ile w okresie kryzysu doszło do osłabienia pozycji krajów wysoko rozwiniętych i przesunięcia produkcji i popytu na rzecz krajów rozwijających się, to można dyskutować, czy proces ten będzie miał trwały charakter wobec pojawiających się obecnie barier rozwojowych. Kontynuacja tego procesu w kierunku bardziej sprawiedliwego podziału zasobów światowych wymaga jednak dalszych reform w krajach rozwijających się w kierunku wprowadzenia trwałych i efektywnych instytucji gospodarki rynkowej. Państwa o niższym produkcie krajowym brutto (PKB) w celu utrzymania efektu doganiania muszą realizować dalsze reformy obejmujące restrukturyzację gospodarki, rozwój nowych dziedzin działalności, rozwój usług, reformę rolnictwa, zwiększone nakłady na prace naukowo-badawcze i podniesienie krajowego popytu.

Globalny kryzys 2008 r. dotyczył również sfery monetarnej. Przez wiele lat dolar amerykański pełnił rolę waluty międzynarodowej, której pozycja poddawana jest aktualnie licznym głosom krytycznym. Mimo trwającej debaty, zwraca się uwagę, że dolar USA w dalszym ciągu wiezie prym w globalnym systemie monetarnym. Jest nie tylko głównym pieniądzem rezerwowym, ale także ma największy udział w międzynarodowym długu i pożyczkach oraz w wymianie handlowej. Zastąpienie go np. nowym pieniądzem globalnym składającym się z koszyka pięciu walut (euro, jen, juan, funt brytyjski i dolar

amerykański) albo jenem lub renminbi, czy wreszcie wprowadzenie kilku walut jednocześnie funkcjonujących w obrocie międzynarodowym, jest teoretycznie możliwe. Realizacja każdego z tych rozwiązań wymaga jednak przeprowadzenia znacznych reform finansowych i instytucjonalnych. Dodatkowo, duże przywiązanie do dolara przy braku szybkich rozwiązań alternatywnych powoduje, że jego detronizacja w najbliższym czasie jest raczej mało prawdopodobna.

Chociaż kryzys przeniósł się do Europy z USA, to załamanie w strefie euro okazało się najgłębszym szokiem gospodarczym od czasu ustanowienia UE. Jego ujemne konsekwencje ujawniły się szczególnie w Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Irlandii. Kryzys spowodował zarówno spadek inwestycji, konsumpcji, produkcji i bezrobocia, jak i obrotów handlowych oraz kapitałowych, przynosząc negatywne efekty zewnętrzne. Doświadczenia tych krajów pokazują, że podstawowym narzędziem przezwyciężenia kryzysu są reformy obejmujące sektor publiczny, podatki i wydatki budżetowe oraz rynki pracy. Ponieważ bezpośrednim objawem kryzysu było pęknięcie bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości, wszystkie cztery kraje wprowadziły w pierwszej kolejności działania mające na celu ochronę ich systemu finansowego. Wobec nadmiernego deficytu budżetowego, długu publicznego i ciężaru jego bieżącej obsługi, Grecja, Hiszpania, Portugalia i Irlandia uzyskały pomoc gospodarczą od UE i instytucji międzynarodowych, której warunkiem było wdrożenie programów oszczędnościowych. Chociaż dzięki głównie pomocy Europejskiego Banku Centralnego (EBC) strefa euro przezwyciężyła już kryzys finansowy i weszła na ścieżkę wzrostu gospodarczego, aby uniknąć w przyszłości tego typu załamań, dalej potrzebna jest kontynuacja podjętych reform strukturalnych mających na celu wzrost eksportu, konkurencyjności i wydajności pracy, prywatyzację i zmniejszenie roli sektora publicznego, zmianę struktury gospodarczej w kierunku rozwoju nowoczesnych sektorów opartych na wiedzy.

Reformy w samych krajach członkowskich nie ochronią jednak strefy euro przed dalszymi kryzysami, jeśli nie wprowadzi ona również reform dotyczących mechanizmu integracji europejskiej. Chodzi tutaj głównie o zmiany instytucjonalne UE, które zagwarantują właściwą koordynację między polityką monetarną EBC a politykami fiskalnymi krajów członkowskich, w tym wzmocnienie nadzoru bankowego w ramach unii bankowej, powiększenie wspólnego budżetu, powołanie funduszu umożliwiającego działanie automatycznych stabilizatorów. O ile integracja monetarna powinna doprowadzić do unii bankowej, to następnie należy działać na rzecz ściślejszej koordynacji fiskalnej zarówno między państwami, jak i z polityką monetarną EBC. Rację mają ekonomiści, którzy za optymalny uważają obszar walutowy taki, gdzie można prowadzić w pełni skoordynowaną, a przez to efektywną politykę monetarną i fiskalną.

Dokonany przez autorów wybór tematów rozdziałów recenzowanej książki zawiera zbiór najważniejszych i aktualnych problemów gospodarki światowej, które mają bezpośredni wpływ na system gospodarczy każdego kraju wprzęgniętego w międzynarodowy podział pracy, międzynarodową współpracę gospodarczą i wymianę handlową. Aktualność i ważkość poruszanych i omawianych w niej problemów odnosi się do zmian i zakłóceń w międzynarodowych przepływach gospodarczych będących konsekwencją niedawnych bądź bieżących wydarzeń o zasięgu globalnym, a przede wszystkim wybuchu w 2008 r. kryzysu gospodarczego, Brexitu oraz rodzących się wojen handlowych pomiędzy głównymi centrami gospodarczymi świata.

z recenzji wydawniczej
dr. hab. Zbigniewa Jurczyka,
prof. nadzw. WSB we Wrocławiu

ISBN 978-83-66066-06-9 (druk)
ISBN 978-83-66066-07-6 (online)