

Studencki Przegląd Ekonomiczno-Społeczny

STUDENCKIE
KOŁO NAUKOWE



FINANSÓW
MIĘDZYNARODOWYCH

numer 1 (11)

kwiecień 2010

Studenckie Koło Naukowe Finansów Międzynarodowych
we współpracy z Instytutem Studiów Ekonomiczno-Społecznych

Szanowni Czytelnicy!

Z prawdziwą przyjemnością pragniemy oznajmić, że po nader długiej przerwie możemy oddać w Państwa ręce kolejny numer „Studenckiego Przeglądu Ekonomiczno-Społecznego”. Jednocześnie jednak prosimy przyjąć wyrazy naszego ubolewania z powodu ogromnej zwłoki, z jaką niniejszy numer się ukazuje. Nasze przeprosiny należą się w szczególności wszystkim Autorom tekstów, których cierpliwość została poważnie nadwierzona.

Nie stroniąc od odpowiedzialności za powstałe opóźnienie, pragniemy podzielić się z Państwem niektórymi wiadomościami o zmianach, jakie zaszły w zespole redakcyjnym, napawających nadzieją na szybkie odzyskanie przez *SPES* dawnej formy wydawniczej. Rewitalizacja czasopisma byłaby bowiem niemożliwa, gdyby naszego grona nie zasiłiło aż trzech zasłużonych Członków Studenckiego Koła Naukowego Finansów Międzynarodowych – Jacek Galiszewski, Maciej Wysocki oraz Radosław Litwinowicz. Jednocześnie pragniemy złożyć wyrazy głębokiej wdzięczności dla Karoliny Konopczak, która po wielu latach owocnej współpracy opuściła szeregi zespołu redakcyjnego, a bez wkładu której w powstanie i rozwój *SPES* nie moglibyśmy dzisiaj cieszyć się z ugruntowanej pozycji tytułu.

Spieszmy donieść, że zapoczątkowany wraz ze zmianami w składzie redakcji proces przemian naszego czasopisma trwa, zaś jego owoce będą widoczne z każdym kolejnym numerem. Przede wszystkim ewoluuje struktura działów tematycznych *SPES*, czego przejawem w bieżącym wydaniu jest dominacja tekstów z dziedziny *Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych* – działu, który prawdopodobnie na stałe zastąpi dotychczasową kolumnę *Finanse Międzynarodowe*. Zmiana ta jest w znacznej mierze konsekwencją obfitej podaży artykułów o tej tematyce. Ponadto dokładamy wszelkich starań, aby uatrakcyjnić wizualną stronę *SPES*, czego wyrazem w bieżącym numerze jest zmieniona okładka.

Żywimy nadzieję, że już od następnego wydania będzie możliwe pełne wdrożenie profesjonalnego systemu zewnętrznej, podwójnie anonimowej recenzji wszystkich nadsyłanych tekstów. Ponadto jesteśmy głęboko przekonani, że jeszcze w bieżącym roku akademickim spełni się jedno z największych, a zarazem najstarszych pragnień zespołu redakcyjnego i *SPES* ukaże się drukiem.

Zgodnie z tradycją tytułu wszystkich Państwa zachęcamy do nadsyłania na adres redakcji (spes@ises.edu.pl) tekstów, jak również wszelkich uwag czy komentarzy, które pozwolą nam stale podnosić jakość czasopisma. Dziękując za ciepłe głosy wsparcia oraz pokładaną w nas mimo przeciwności losu wiarę, gorąco zapraszamy do lektury.

Z wyrazami najgłębszego szacunku,

Zespół Redakcyjny

Spis treści

Wstęp	2
Spis treści	3
Adam Narkiewicz <i>Kryzysy walutowe jako samospełniające się proroctwo</i>	4
Agata Biernat <i>Jak dogonić pierwszy świat? Prezentacja, analiza i krytyka strategii rozwoju zastępującego import dóbr Raula Prebischa</i>	17
Justyna Sikora <i>Wpływ sytuacji gospodarczej Stanów Zjednoczonych na pozycję dolara jako waluty międzynarodowej</i>	30
Jakub Michałak <i>NAFTA na tle wybranych ugrupowań integrujących gospodarczo na zachodniej półkuli</i>	46
Aleksandra Krajewska <i>Droga Federacji Rosyjskiej do Światowej Organizacji Handlu</i>	57
Kamil Kryński <i>Wstępna ocena konkurencyjności instytucjonalnej gospodarki Polski jako czynnika stymulującego wzrost gospodarczy</i>	65
Zbigniew Wierzbicki <i>Czy prywatyzacja i indywidualizacja ubezpieczeń społecznych jest możliwa? Czy Polskę stać na takie przedsięwzięcie?</i>	77
Aleksandra Krajewska <i>Czy protekcyjnizm przyczynia się do rozwoju gospodarczego?</i>	86
Jacek Galiszewski <i>Konsekwencje monokultury gospodarczej w okresie transformacji systemowej w strukturze demograficznej miasta na przykładzie gminy miejskiej Gorlice</i>	91
Aleksander Olechnowicz <i>Recenzja książki <i>Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmienne wizje państwa</i> (James M. Buchanan, Richard A. Musgrave)</i>	105
Od Redakcji	109

Adam Narkiewicz*

Kryzysy walutowe jako samospełniające się proroctwo

Wstęp

Kryzysy finansowe towarzyszą ludzkości przynajmniej od XVI wieku¹. W miarę upływu czasu i postępu w liberalizacji obrotów kapitałowych, ich znaczenie dla gospodarek poszczególnych państw zdecydowanie wzrosło. Skutki niektórych kryzysów mogą być fatalne dla gospodarki danego kraju czy regionu, potrafią cofnąć jej rozwój o kilka lat wstecz i na długo go wyhamować. Z drugiej strony, coraz bardziej skomplikowana struktura rynków finansowych oraz mnogość narzędzi polityki makroekonomicznej wymuszają od decydentów dogłębne zrozumienie zagadnień związanych z kryzysami walutowymi.

Celem niniejszej pracy jest zaprezentowanie mechanizmu kryzysu walutowego jako samospełniającego się proroctwa oraz przedstawienie przebiegu rzeczywistych kryzysów, w których mechanizm ten mógł odegrać znaczącą rolę. Niemal w każdym kryzysie walutowym występuje na pewnym etapie utrata przez inwestorów zaufania do waluty krajowej. Niezwykle ważne jest zatem zrozumienie, w jakich sytuacjach może ona wystąpić. Dopiero wówczas można się zastanawiać nad konstruowaniem strategii zapobiegających kryzysowi walutowemu.

Praca składa się z trzech rozdziałów i podsumowania. W pierwszym rozdziale zdefiniowano podstawowe pojęcia oraz zawarto krótki przegląd teoretycznych modeli kryzysów walutowych. W rozdziale drugim dokonano omówienia założeń i wyprowadzono jeden z modeli, kładący szczególny nacisk na ideę samospełniającego się proroctwa. W rozdziale ostatnim podane zostały krótkie opisy trzech kryzysów walutowych, do który model ów można zastosować.

Przy tworzeniu pierwszego rozdziału pracy, korzystano głównie z typowych podręczników akademickich dotyczących międzynarodowych stosunków gospodarczych, w szczególności finansów międzynarodowych. W rozdziale drugim zawarto model znajdujący się w całości w książce Gandolfo (2002). Opisy kryzysów zaczerpnięte zostały z artykułów opublikowanych w różnych czasopismach naukowych oraz z materiałów konferencyjnych.

1. Wprowadzenie do teorii kryzysów walutowych

1.1. Kurs walutowy

Kurs walutowy definiuje się zwykle jako cenę waluty obcej wyrażoną w walucie krajowej lub na odwrót – jako cenę waluty krajowej wyrażoną w walucie obcej². Pierwszy ze sposobów wyznaczania kursu walutowego nosi angielską nazwę *price quotation system* i stosuje się go między innymi w Stanach Zjednoczonych. W systemie tym kurs złotego wyznaczany jest jako liczba złotych, które należy wydać, by zakupić jednostkę waluty obcej (np. dolara).

Drugi sposób obliczania kursu walutowego nazywa się *volume quotation system* i stosuje się go między innymi w strefie euro i w Polsce. W tym przypadku liczba złotych, które otrzymamy za jednego dolara, stanowi kurs nie złotego, lecz dolara.

* Adam Narkiewicz – kontakt do Autora: anarkiewicz@wp.pl.

¹ Budnikowski A., *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, Warszawa 2006, s. 414.

² Jones R., Caves R., Frankel J., *Handel i finanse międzynarodowe*, Warszawa 1998, s. 399.

W sytuacji dwóch przeciwstawnych definicji kursu walutowego, odmienne efekty mają deprecjacja i aprecjacja waluty. W przypadku *price quotation system* deprecjacja waluty powoduje wzrost kursu walutowego – wartość waluty spada, więc musimy wydać jej więcej, by kupić jednostkę waluty obcej. W przypadku *volume quotation system* to aprecjacja powoduje wzrost kursu walutowego – za jednostkę aprecjonowanej waluty możemy teraz kupić więcej jednostek walut obcych³.

Aby uniknąć nieporozumień, w niniejszej pracy przyjęta została konwencja *volume quotation system*. Ponadto w pracy dokonano pewnego uproszczenia odnośnie do kursu walutowego. Z definicji zależy on bowiem od wartości walut dwóch krajów. Zatem kurs waluty rozpatrywanego kraju jest różny w zależności od tego, jaką walutę przyjmujemy za przelicznik. Aby uporać się z tą niedogodnością zakładamy, że na świecie istnieją tylko dwie waluty – krajowa i zagraniczna. Założenie to nie jest dalekie od rzeczywistości, gdyż wartość hipotetycznej waluty zagranicznej może zostać skonstruowana na przykład za pomocą koszyka rzeczywistych walut.

Nim zostanie zdefiniowany kryzys walutowy, należy jeszcze wprowadzić pojęcie reżimu walutowego. Istnieją dwa skrajne modelowe przypadki: reżimy walutowe o stałym kursie oraz reżimy walutowe o kursie w pełni płynnym. W przypadku tych pierwszych instytucje państwowe odpowiedzialne za politykę monetarną dbają o to, by zmiany kursu walutowego, wynikające ze zmieniających się popytu i podaży na daną walutę, były niwelowane przez odpowiednią politykę dotyczącą stopy procentowej oraz sprzedaż lub skupowanie walut obcych. W drugim przypadku kurs walutowy jest determinowany przez rynek, a interwencja instytucji państwowych jest wykluczona. W rzeczywistości spotyka się również sytuacje pośrednie, tzw. reżimy ograniczonej płynności⁴.

1.2. Kryzys walutowy

Według Adama Budnikowskiego kryzys walutowy jest to gwałtowne i niespodziewane załamanie kursu waluty danego kraju oraz jego rezerw walutowych, bardzo często związane ze znacznym wzrostem stopy procentowej⁵.

Pod pojęciem załamania kursu waluty rozumie się tutaj jej istotną deprecjację. Definicja ta odnosi się do kryzysów w reżimach walutowych o stałych kursach. W ogólności do gwałtownego załamania kursu waluty może również dojść w reżimie walutowym o kursie płynnym. Nie występuje wówczas nadszarpnięcie rezerw walutowych kraju, jako że państwo (rząd lub bank centralny) nie interweniuje w celu obrony kursu. Ten przypadek nie jest jednak interesujący z punktu widzenia niniejszej pracy, zatem w mocy pozostaje powyższa definicja.

Dlaczego w wielu państwach stosowano i nadal stosuje się reżimy walutowe o kursach stałych lub o ograniczonej płynności, skoro reżimy o kursach płynnych nie wymagają od państwa utrzymywania rezerw walutowych? Listę wad i zalet płynnego kursu podaje Gandolfo.

Zalety płynnego kursu walutowego:

- większa swoboda w wykorzystaniu narzędzi polityki makroekonomicznej do osiągnięcia równowagi wewnętrznej (państwo nie musi się troszczyć o jedną ze zmiennych, jaką jest kurs walutowy),
- możliwa stabilność cen w kraju w warunkach szalejącej inflacji za granicą,
- większa efektywność polityki monetarnej,

³ Gandolfo G., *International Finance and Open-economy Macroeconomics*, Berlin 2002, s. 7-8.

⁴ *Ibidem*, s. 31-38.

⁵ Budnikowski A., *op. cit.*, s. 417.

- mniejsze zapotrzebowanie na rezerwy (konieczne do interwencji w przypadku kursów stałych).

Wady płynnego kursu walutowego:

- zwiększone ryzyko kursowe transakcji międzynarodowych,
- możliwość wystąpienia destabilizujących spekulacji,
- koszty związane z realokacją zasobów w branżach eksportowych i konkurujących z importem,
- mniejsza skłonność decydentów do restrykcyjnej polityki monetarnej,
- możliwość wystąpienia błędnego koła samonapędzających się inflacji i deprecjacji kursu walutowego⁶.

Przyczyny kryzysu walutowego mogą być wielorakie. Zła sytuacja ekonomiczna w kraju, zawirowania polityczne lub inne wydarzenia mogą spowodować spadek zaufania do waluty danego kraju. Zarówno wycofywanie się inwestorów zagranicznych jak i pozbywanie się własnej waluty przez pomioty krajowe mogą przyczynić się do spadku popytu na walutę narodową, a co za tym idzie, presji na obniżenie kursu. Możliwe jest również wystąpienie tzw. ataku spekulacyjnego, który oznacza postępowanie spekulantów chcących osiągnąć zysk z transakcji walutowych⁷.

W sytuacji spadającego popytu rząd (bank centralny) może wytworzyć nadwyżkę podaży, która utrzyma punkt równowagi na poziomie ustalonego kursu walutowego. Wymaga to jednak stopniowego pozbywania się rezerw walutowych. Jeżeli spadku popytu nie uda się zahamować, wówczas rezerwy walutowe mogą ulec wyczerpaniu. W obliczu braku środków potrzebnych do kontynuacji polityki stałego kursu, rząd (bank centralny) zmuszony jest odstąpić od reżimu kursu stałego. W tym momencie zazwyczaj następuje załamanie kursu walutowego.

Kryzysy walutowe były zjawiskiem powszechnym przez cały XX wiek i wydają się być takie nadal. W samych tylko latach 1980-2001 A. Budnikowski podaje przykłady ponad dziesięciu istotnych dla gospodarki światowej lub regionalnej kryzysów walutowych. Dotyczą one zarówno krajów rozwiniętych (krajów Europy Zachodniej), jak i rozwijających się (Argentyny) oraz azjatyckich tygrysów (np. Korei Południowej)⁸. Istnieje wiele opracowań naukowych zawierających wnikliwe analizy przyczyn, przebiegów i skutków poszczególnych kryzysów⁹.

1.3. Trzy generacje modeli kryzysów walutowych

Znacznie kryzysów walutowych jest wielkie szczególnie ze względu na koszty ekonomiczne, które za sobą pociągają. Kryzys walutowy jest wydarzeniem przypominającym pęknięcie balonu – rozładowuje on napięcia powstałe w gospodarce. Podobnie jak w przypadku balonu, efekty powolnego spuszczenia powietrza (deprecjacji waluty) mogą być znacznie łagodniejsze niż w przypadku całkowitej utraty kontroli. Kryzys walutowy często prowadzi do gwałtownej inflacji, długotrwałego wzrostu stopy procentowej i spadku produktu krajowego brutto, jak to miało miejsce w przypadku kryzysu meksykańskiego w latach 1994-1995¹⁰.

Kryzysy walutowe stanowią zatem bardzo interesujący przedmiot badań. Poza wieloma opracowaniami czysto empirycznymi doczekały się również wielu modeli teoretycznych. Wśród

⁶ Gandolfo G., *op. cit.*, s. 279.

⁷ Budnikowski A., *op. cit.*, s. 417.

⁸ *Ibidem*, s. 414-416.

⁹ Niektóre z tych pozycji można znaleźć w bibliografii niniejszej pracy, na przykład Gruszczyński (2002), Wójcik (1998), Wong (2001).

¹⁰ Sławiński A., Dusza M., *Kryzysy walutowe w krajach otwierających się na wymianę*, Warszawa 1998, s. 16-17.

nich wyróżnić należy przede wszystkim trzy grupy: modele pierwszej generacji, modele drugiej generacji i modele trzeciej generacji¹¹.

Modele pierwszej generacji stanowią teorię wyrosłą na gruncie kryzysów przełomu lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych, w szczególności kryzysu meksykańskiego z lat 1973-1982 i argentyńskiego z lat 1978-1981, rozwiniętą przez Krugmana w 1979 roku oraz Flooda i Garbera w 1984 roku. Ich idea sprowadza się do matematycznego opisu typowego przebiegu kryzysu walutowego w warunkach reżimu o stałym kursie – państwo prowadzące ekspansywną politykę fiskalną boryka się z problemem utrzymania stałego kursu walutowego. Rezerwy walutowe topnieją, aż w końcu dewaluacja staje się nieunikniona¹².

W modelach drugiej generacji rząd dokonuje wyboru pomiędzy stałym kursem walutowym, a poziomem innych wskaźników makroekonomicznych (np. dochodów budżetowych). Modele te podkreślają rolę tzw. samospełniającego się proroctwa – jeżeli podmioty będą oczekiwać, że dokonana zostanie dewaluacja, wówczas rzeczywiście rząd zrezygnuje ze stałego kursu walutowego. Jeżeli zaś oczekiwania co do dewaluacji nie wystąpią, to o ile zostaną spełnione pewne warunki makroekonomiczne, rząd nie dokona dewaluacji. Teoria ta została zaproponowana przez Obstfelda w 1994 roku oraz rozwinięta przez Eichengreena, Rose i Wyplosza w 1997 roku w wyniku analiz kryzysu Europejskiego Systemu walutowego w 1992 roku i kryzysu meksykańskiego z lat 1994-1995¹³.

Modele trzeciej generacji powstały dla opisu procesów, które zaszły podczas azjatyckiego kryzysu walutowego z 1997 roku, który dotknął przede wszystkim Tajlandię, Indonezję, Filipiny, Koreę Południową i Malezję. Specyfika tych modeli jest nieco bardziej skomplikowana. Kładzie się w nich nacisk między innymi na znaczenie sektora bankowego oraz efektu domina (*contagion*)¹⁴. Modele te zostały po raz pierwszy przedstawione przez Krugmana w 1999 roku oraz Aghiona, Bacchetta i Banarjee w latach 2000 i 2001¹⁵.

W niniejszej pracy zaprezentowany został model drugiej generacji zaczerpnięty z książki Gandolfo (2002)¹⁶. Model ten jest niezwykle istotny dla zrozumienia idei kryzysów walutowych, gdyż w formalny sposób analizuje czynnik, który w mniejszym lub większym stopniu występuje podczas prawie każdego kryzysu walutowego: niepewność podmiotów co do przyszłości posiadanej waluty.

2. Model drugiej generacji

2.1. Założenia modelu

Rozpatrzmy mały kraj z otwartą gospodarką. W kraju tym znajduje się rząd, który wyznacza sobie dwa cele: stabilizację kursu walutowego oraz minimalizację podatków (zakładamy, że rząd oddaje preferencje mieszkańców kraju). Poziom podatków oznaczmy przez zmienną x . Przez zmienną π oznaczmy natomiast stopę dewaluacji waluty krajowej. Ponieważ gospodarka naszego kraju jest otwarta, osłabienie krajowej waluty jest równoznaczne ze wzrostem stosunku nominalnych cen

¹¹ Opisy i specyfikacji tych grup modeli można znaleźć na przykład w: Budnikowski (2006), Gruszczyński (2002) i Gandolfo (2002).

¹² Gandolfo G., *op. cit.*, s. 257; Chiodo A., Owyang M., *A Case Study of a Currency Crisis: The Russian Default of 1998*, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 84 (6), 2002, s. 8.

¹³ *Ibidem*.

¹⁴ Budnikowski A., *op. cit.*, s. 427.

¹⁵ Chiodo A., Owyang M., *op. cit.*, s. 9.

¹⁶ Gandolfo G., *op. cit.*, s. 260-263, 532-533.

krajowych do zagranicznych. Zakładamy, że inflacja za granicą jest równa zero. Wówczas poziom cen nominalnych jest tam stały, a π oznacza poziom inflacji w kraju.

Rząd podejmuje decyzję o wyborze odpowiedniej kombinacji parametrów x i π , minimalizując kwadratową funkcję straty:

$$L(x, \pi) = \frac{1}{2}(x^2 + \alpha\pi^2),$$

gdzie α jest parametrem określającym, jak ważna w stosunku do podatków jest dla rządu inflacja. Im α wyższe, tym rząd jest mniej skłonny zgodzić się na wyższą inflację – a więc niestabilny kurs walutowy – w zamian za niższe podatki.

Funkcja straty ma postać kwadratową (a nie np. liniową), gdyż wówczas krańcowy przyrost funkcji straty jest mały dla niewielkich wartości parametrów x i π , zaś rośnie, gdy te parametry rosną. Oznacza to, że rząd nie ceni sobie trzy razy mniejszej inflacji trzy razy bardziej, tylko dziewięć razy bardziej. Małe (bliskie zero) wartości minimalizowanych parametrów są jeszcze do zaakceptowania, jednak w miarę jak rosną (oddalają się od zera), wartość funkcji straty rośnie znacznie szybciej.

Rząd dysponuje pewnym budżetem. Przychody do budżetu stanowią podatki zwyczajne, oznaczane do tej pory jako x oraz podatek inflacyjny. Jeżeli faktyczna inflacja przekracza oczekiwania inflacyjne obywateli, wówczas dokonują oni niewłaściwych decyzji – np. nie dopasowują cen produktów na czas i część pieniędzy przechwytuje państwo w postaci podatku inflacyjnego. Jego wartość wyrazić można wzorem $\theta(\pi - \pi^e)$, gdzie $\pi^e \geq 0$ to oczekiwany poziom inflacji w danym okresie czasu (na przykład roku) przez obywateli, zaś θ jest dodatnim parametrem, który można zinterpretować jako bezwzględną siłę podatku inflacyjnego zależną od liczby ludności, ich dochodów itp.

Rząd ponosi również wydatki. Dla uproszczenia zakładamy, że zalicza się do nich jedynie obsługa zadłużenia. Zobowiązania pochodzące z poprzedniego okresu oznaczmy jako b . Wówczas równanie równowagi budżetowej przyjmuje postać:

$$Rb = x + \theta(\pi - \pi^e), \tag{1}$$

gdzie R oznacza stopę procentową. Stopa procentowa jest równa w kraju i za granicą – gospodarka rozpatrywanego kraju jest mała, a co za tym idzie ruch kapitału zawsze doprowadzi do wyrównania stopy procentowej w kraju i za granicą. Po drugie kraj jest mały, więc nie ma on wpływu na stopę procentową – pochodzi ona z zagranicy i może zostać przyjęta jako dana.

2.2. Problem wyboru optymalnej polityki dostosowawczej

Możemy teraz sformułować problem optymalizacyjny, przed którym stoi rząd:

$$L(x, \pi) = \frac{1}{2}(x^2 + \alpha\pi^2) \rightarrow \min_{x, \pi},$$

pod warunkiem:

$$Rb = x + \theta(\pi - \pi^e).$$

Problem ten rozwiązujemy używając funkcji Lagrange'a:

$$H = \frac{1}{2}(x^2 + \alpha\pi^2) + \mu[Rb - x - \theta(\pi - \pi^e)] \rightarrow \min_{x, \pi, \mu}.$$

Obliczamy warunki pierwszego rzędu:

$$\frac{\partial H}{\partial x} = x - \mu = 0 \Rightarrow x = \mu, \tag{2}$$

$$\frac{\partial H}{\partial \pi} = \alpha\pi - \mu\theta = 0 \Rightarrow \pi = \mu \frac{\theta}{\alpha}, \quad (3)$$

$$\frac{\partial H}{\partial \mu} = Rb - x - \theta(\pi - \pi^e) = 0 \Rightarrow Rb = x + \theta(\pi - \pi^e). \quad (4)$$

Z równań (2) i (3) otrzymujemy:

$$\pi = x \frac{\theta}{\alpha}. \quad (5)$$

Zatem, podstawiając $x \frac{\theta}{\alpha}$ w miejsce π w równaniu (4) otrzymujemy:

$$Rb = x + \theta(x \frac{\theta}{\alpha} - \pi^e),$$

co przekształcamy kolejno:

$$Rb = x + x \frac{\theta^2}{\alpha} - \theta\pi^e,$$

$$Rb + \theta\pi^e = x(1 + \frac{\theta^2}{\alpha}),$$

$$x = (Rb + \theta\pi^e) \left(\frac{\alpha}{\alpha + \theta^2} \right). \quad (6)$$

Podstawiając teraz x do (5) otrzymujemy:

$$\pi = (Rb + \theta\pi^e) \left(\frac{\theta}{\alpha + \theta^2} \right). \quad (7)$$

Mamy zatem wyliczone obie wartości optymalizujące funkcję straty. Policzmy, ile ta funkcja wynosi dla tych wartości:

$$L^{opt}(x, \pi) = \frac{1}{2}(x^2 + \alpha\pi^2) = \frac{1}{2}(Rb + \theta\pi^e)^2 \left[\frac{\alpha\theta^2}{(\alpha + \theta^2)^2} + \frac{\alpha^2}{(\alpha + \theta^2)^2} \right] = \frac{1}{2}(Rb + \theta\pi^e)^2 \frac{\alpha}{\alpha + \theta^2}.$$

Dla uproszczenia wprowadźmy nowe oznaczenie:

$$\lambda \equiv \frac{\alpha}{\alpha + \theta^2} < 1.$$

Wówczas:

$$L^{opt}(x, \pi) = \frac{1}{2} \lambda (Rb + \theta\pi^e)^2.$$

Założmy teraz, że rząd postanawia ustalić stopę dewaluacji waluty (inflację) na poziomie 0. Wówczas $\pi = 0$, a ograniczenie budżetowe (1) przyjmuje postać:

$$Rb = x - \theta\pi^e. \quad (8)$$

Obecnie problem optymalizacyjny sprowadza się do zagadnienia:

$$L(x, \pi) = \frac{1}{2} x^2 \rightarrow \min_x$$

pod warunkiem:

$$Rb = x - \theta\pi^e.$$

Warunek (8) wyznacza jednoznacznie poziom podatków:

$$x = Rb + \theta\pi^e,$$

w związku z czym funkcja straty przyjmuje wartość:

$$L^0(x, \pi) = \frac{1}{2}(Rb + \theta\pi^e)^2,$$

gdzie indeks górny 0 oznacza zerową dewaluację waluty krajowej.

2.3. Rozwiązanie za pomocą dewaluacji

Ponieważ λ jest mniejsze niż jeden, obserwujemy, że wartość funkcji straty jest mniejsza w przypadku rządu, który wybiera między podatkami a inflacją, niż w przypadku, kiedy stopę dewaluacji ustala się na poziomie zero. Mogłoby z tego wynikać, że rządowi opłaca się dokonać niespodziewanej dewaluacji zamiast utrzymywać stały kurs walutowy. Prawda jest jednak nieco inna. Nieoczekiwana dewaluacja wiąże się z kosztami – utratą zaufania inwestorów, spadkiem poparcia społecznego itp. Załóżmy, że rząd jest w stanie racjonalnie wycenić te koszty. Niech wynoszą one $c > 0$.

Wówczas, rząd dokona niespodziewanej dewaluacji wtedy i tylko wtedy, gdy:

$$L^{opt} < L^0 - c.$$

Podstawmy wyliczoną wartość funkcji straty:

$$\frac{1}{2}\lambda(Rb + \theta\pi^e)^2 < \frac{1}{2}(Rb + \theta\pi^e)^2 - c,$$

$$\frac{1}{2}(1 - \lambda)(Rb + \theta\pi^e)^2 > c,$$

$$(Rb + \theta\pi^e)^2 > 2c / (1 - \lambda),$$

$$Rb + \theta\pi^e > k,$$

(9)

gdzie dla uproszczenia $k = \sqrt{\frac{2c}{1 - \lambda}} > 0$.

Wynika z tego, że rząd dokona niespodziewanej dewaluacji albo gdy oczekiwana inflacja (π^e) będzie odpowiednio wysoka, albo gdy zobowiązania pochodzące z poprzedniego okresu (b) są odpowiednio wysokie.

Weźmy teraz pod uwagę mieszkańców (podmioty gospodarujące) rozpatrywanego kraju i ich oczekiwania inflacyjne. Załóżmy, że są one w pełni racjonalne i panują warunki doskonałej informacji. Oznacza to, że mieszkańcy zdają sobie sprawę ze znaczenia nierówności (9). Ich przewidywania (π^e) będą wysokie, jeżeli uznają, że rząd zechce dokonać dewaluacji. Z drugiej strony, rząd dokona dewaluacji, jeśli oczekiwania będą wysokie. Istnieje tu więc współzależność. Spróbujmy ująć ją w bardziej formalny sposób.

Możliwe są trzy sytuacje:

1. Rząd nie dokona dewaluacji, niezależnie od tego, ile wynosi π^e .
2. Rząd dokona dewaluacji, niezależnie od tego ile wynosi π^e .
3. Rząd nie dokona dewaluacji, jeśli π^e będzie odpowiednio małe, ale dokona jej jeśli π^e przekroczy pewną wartość.

Na początku rozpatrzmy sytuację, w której $Rb > k$. Wówczas, niezależnie od poziomu oczekiwanej inflacji rząd, dokona dewaluacji. Mieszkańcy kraju o tym wiedzą i ich oczekiwania inflacyjne będą wysokie.

Jeżeli zadłużenie rządu jest odpowiednio małe, tzn. $Rb \leq k$, sytuacja nieco się komplikuje. W tej sytuacji, jeśli rząd nie dokona dewaluacji, wówczas oczekiwania będą równe zero. Podobnie jeśli oczekiwania wyniosą zero, to nierówność (9) nie będzie spełniona, a więc rząd nie dokona dewaluacji. Dwie implikacje dają nam w sumie tożsamość.

Z drugiej strony, jeśli oczekiwania inflacyjne są odpowiednio wysokie, wówczas nierówność (9) jest spełniona. Rząd podejmuje decyzje o dewaluacji. Mieszkańcy kraju to wiedzą, w związku z czym fakt wysokich oczekiwań inflacyjnych jest usprawiedliwiony. Tak więc w przypadku niskiego zadłużenia, możliwe są dwa rezultaty.

Założenie o doskonałej informacji i racjonalności zarówno rządu jak i mieszkańców kraju implikuje, że przewidywania mieszkańców co do zamiarów dewaluacyjnych rządu są również doskonałe. Mieszkańcy są w stanie dokładnie przewidzieć, jak zachowa się rząd. W związku z tym:

$$\pi^e = \pi . \quad (10)$$

Wykonajmy teraz następujące przekształcenia:

$$\frac{\alpha}{\theta} = \frac{\alpha}{\alpha + \theta^2} \frac{\alpha + \theta^2}{\theta^2} \theta = \frac{\alpha / (\alpha + \theta^2)}{(\alpha + \theta^2 - \alpha) / (\alpha + \theta^2)} \theta = \frac{\lambda}{1 - \alpha / (\alpha + \theta^2)} \theta = \frac{\lambda}{1 - \lambda} \theta . \quad (11)$$

Podstawiając tożsamość (11) do warunku (5) otrzymujemy:

$$x = \frac{\lambda}{1 - \lambda} \theta \pi . \quad (12)$$

Teraz wstawiając równość (12) do ograniczenia budżetowego (1) uzyskujemy:

$$Rb = \frac{\lambda}{1 - \lambda} \theta \pi - \theta (\pi - \pi^e) ,$$

co wobec warunku doskonałej informacji (10), przyjmuje po przekształceniach postać:

$$\theta \pi = \theta \pi^e = \frac{1 - \lambda}{\lambda} Rb . \quad (13)$$

Podstawmy zatem tożsamość (13) do warunku na dewaluację (9). Otrzymujemy:

$$\begin{aligned} Rb + \frac{1 - \lambda}{\lambda} Rb &> k \\ Rb \frac{\lambda + 1 - \lambda}{\lambda} &> k \\ Rb &> \lambda k . \end{aligned} \quad (14)$$

Jeżeli warunek (14) jest spełniony, wówczas rząd dokonuje dewaluacji, o ile oczekiwania inflacyjne rzeczywiście wynoszą tyle, na ile wskazywałoby równanie (13).

Jeśli natomiast warunek ten nie jest spełniony, to rząd nie dokona dewaluacji, niezależnie od poziomu oczekiwań inflacyjnych mieszkańców. Mieszkańcy o tym wiedzą, zatem ich oczekiwania inflacyjne wynoszą zero.

Podsumowując te rozważania, możemy mieć do czynienia z trzema sytuacjami:

1. Rząd nie dokona dewaluacji niezależnie od poziomu oczekiwanej przez mieszkańców inflacji, jeżeli tylko jego zadłużenie jest niewielkie ($Rb \leq \lambda k$).
2. Rząd dokona dewaluacji niezależnie od poziomu oczekiwanej przez mieszkańców inflacji, jeżeli tylko jego zadłużenie jest odpowiednio duże ($Rb > k$).
3. Rząd może dokonać dewaluacji lub nie, w zależności od tego, czego oczekują mieszkańcy. Taka sytuacja może mieć miejsce tylko dla zadłużenia o pewnym określonym rozmiarze ($k \geq Rb > \lambda k$).

W punkcie trzecim obserwujemy dwie równowagi. Jest to właśnie samospełniające się proroctwo – jeżeli mieszkańcy przewidują że nastąpi dewaluacja, to rzeczywiście ona nastąpi. Jeżeli zaś mają zaufanie do rządu, wówczas dewaluacja nie będzie mieć miejsca.

Model uzależnia zatem wystąpienie samospełniającego się proroctwa od poziomu zadłużenia. Nie może być ono zbyt niskie – wówczas rząd nie dokona dewaluacji. Nie może być ono również zbyt wysokie, gdyż wówczas rząd dokona jej z pewnością.

3. Przykładowe kryzysy w świetle modelu drugiej generacji

Kryzysy walutowe są niebywale złożonymi procesami. Ich wystąpienie, zasięg i konsekwencje zależą nie tylko od wielu zmiennych makroekonomicznych, takich jak poziom inflacji, dług publiczny, bilans płatniczy itp., lecz również od sytuacji geopolitycznej, sytuacji panującej w krajach sąsiednich oraz nastawienia inwestorów względem rozpatrywanego kraju lub regionu. W związku z tym trudno oczekiwać, że matematyczny model, będący z natury istotnym uproszczeniem rzeczywistości, w pełni opisze i wyjaśni przebieg konkretnego kryzysu walutowego. Większość modeli pomaga zrozumieć pewien szczególnie aspekt kryzysów walutowych. Tak jest również w przypadku wyprowadzonego w poprzednim rozdziale modelu drugiej generacji. Pomaga on zrozumieć wpływ oczekiwań w warunkach wysokiego zadłużenia na decyzje rządu dotyczącą dewaluacji, zakładając, że pozostałe warunki (np. polityczne) nie odgrywają żadnej roli. Taka wyidealizowana sytuacja nie może mieć miejsca w rzeczywistości, w istocie bez wystąpienia odpowiednich przesłanek makroekonomicznych, samospełniające się proroctwo nie może wystąpić, a co za tym idzie nie można go uznać za główną przyczynę żadnego kryzysu. Istnieje jednak wiele przypadków kryzysów walutowych, w których dług publiczny oraz oczekiwania dewaluacyjne odegrały znaczącą rolę.

3.1. Kryzys meksykański

Przykładem takiego kryzysu jest kryzys meksykański z lat 1994-1995. W latach 1988-1994, pomimo reform, wyniki gospodarcze Meksyku były raczej skromne. Przeciętne tempo wzrostu PKB wyniosło poniżej 3% i było zdecydowanie niższe niż na przykład w Chile (ponad 7%). Z drugiej strony udało się w tym czasie zrównoważyć budżet, zredukować inflację i zlikwidować wiele przejawów protekcjonizmu¹⁷.

Pod koniec października 1993 roku w Nowym Jorku odbyła się konferencja, na której przedsiębiorcy i publicyści amerykańscy z entuzjazmem odnosili się do pomysłu powołania NAFTA. W tym samym czasie w Meksyku terroryści z Zapatystowskiej Armii Wyzwolenia Narodowego kończyli właśnie swój wojskowy trening, by pierwszego stycznia 1994 roku, w dniu wprowadzenia w życie NAFTA, wypowiedzieć wojnę rządowi meksykańskiemu.

Był to jeden z licznych powodów, przyczyniających się do obniżenia zaufania inwestorów wobec Meksyku w tamtym czasie. Innym czynnikiem, który mógł się przyczynić do spadku zaufania do Meksyku było zabójstwo Luisa Donaldo Colosio, najpopularniejszego kandydata na prezydenta w zbliżających się wyborach. Wybory stały się również przyczyną, dla której nie podjęto niewygodnych politycznie środków przeciwdziałania odchodzeniu podmiotów gospodarczych od krajowej waluty, jak na przykład zwiększenia stopy procentowej.

¹⁷ Edwards S., *The mexican peso crisis: how much did we know? When did we know it?*, Cambridge 1997, s. 1, 16-25; Gruszczyński M., *Kryzysy walutowe a liberalizacja obrotów kapitałowych*, Warszawa 2002, s. 63, 67-68.

W latach 1992-1994 przeciętny deficyt obrotów bieżących wyniósł niemal 7% PKB (równoważony poprzez znaczny napływ kapitału). W tym samym czasie zmieniała się na niekorzyść struktura napływającego kapitału. Inwestycje bezpośrednie zaczęły być zastępowane przez inwestycje portfelowe i lokaty bankowe. W marcu 1994 roku nastąpiło załamanie inwestycji i rozpoczął się odpływ kapitału. W marcu, czerwcu i lipcu, październiku oraz pod koniec grudnia Bank Meksyku zużył odpowiednio 12 mld, 2,7 mld, 6,4 mld i 6,3 mld dolarów w celu utrzymania kursu walutowego. Dnia 20 grudnia 1994 roku rząd podjął decyzję o upłynnieniu peso (niekontrolowanej dewaluacji)¹⁸.

Niektórzy badacze uważają, że do kryzysu nie doszłoby, gdyby zadłużenie zagraniczne nie przekroczyło przed kryzysem 10% PKB¹⁹. Widać więc podobieństwo do sytuacji opisywanej przez model. Współwystępują tu wysoki poziom długu oraz niepewność inwestorów, która uruchamia kryzys. Oczywiście przyczyny kryzysu nie ograniczają się do tych dwóch czynników. Wśród nich wymienia się również np. złą strukturę zapadalności długu²⁰.

3.2. Kryzys argentyński

Innym kryzysem, często analizowanym jako samospełniające się proroctwo, jest kryzys argentyński z przełomu lat 2001 i 2002. Chociaż teoria związana z modelami drugiej generacji powstała wcześniej, zdecydowanie ułatwia ona analizę przebiegu wydarzeń. Element samospełniającego się proroctwa w owym kryzysie jest ponadto analizowany w literaturze przy użyciu ekonometrycznych modeli przełącznikowych Markova²¹.

Po wprowadzeniu reform gospodarczych hamujących inflację na początku lat dziewięćdziesiątych dwudziestego wieku (polegających m.in. na wprowadzeniu sztywnego kursu wymiany 1:1 argentyńskiego peso do dolara amerykańskiego), gospodarka argentyńska zaczęła nabierać wigoru. Tendencja ta została jednak na chwilę odwrócona w czasie meksykańskiego kryzysu walutowego i choć w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych obserwowany był nadal dynamiczny wzrost PKB, gospodarka argentyńska finansowana była już w dużej mierze z zewnątrz. Napływ kapitału zagranicznego, podobnie jak w przypadku Meksyku, rekompensował wysoki deficyt obrotów bieżących.

W połowie 1998 roku gospodarka argentyńska wkroczyła w fazę kryzysu. W 1999 roku nastąpił spadek PKB. Nowo wybrany pod koniec grudnia prezydent obiecał reformę finansów, która sprostałaby obsłudze zadłużenia zagranicznego. Okazało się to jednak niezwykle trudne do przeprowadzenia. Dwukrotnie zmieniano ministra gospodarki. Unikano drastycznych i niepopularnych społecznie posunięć takich jak cięcia wydatków budżetowych. Unikano też rozwiązania najprostszego, dewaluacji, która groziła bankructwem wielu przedsiębiorstw prywatnych oraz niewypłacalnością państwa – większość kontraktów zawarta została w dolarach.

Istotną cechą gospodarki argentyńskiej była silna dolaryzacja (będąca efektem walki z inflacją). Bank centralny mógł emitować peso wyłącznie wówczas, gdy posiadał odpowiednie rezerwy dolarowe, aby tę emisję pokryć. Zaniżało to podaż pieniądza, windując jednocześnie stopy procentowe²². Pieniądzy brakowało na rynku. Władze lokalne²³ emitowały własne pieniądze,

¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ Gruszczyński M., *op. cit.*, s. 68.

²⁰ *Ibidem*.

²¹ Boinet V., Napolitano O., Spagnolo N., *Are currency crises self-fulfilling? The case of Argentina*, Review of World Economics, 141 (2), 2005.

²² Mishkin F., Savastano M., *Monetary policy strategies for emerging market countries: lessons from Latin America*, Seventh Dubrovnik Economic Conference, Dubrovnik, 28-30 czerwca 2001, s. 2-6.

²³ W Argentynie podstawową jednostką administracyjną jest prowincja. Posiadają one dość szeroka autonomię finansową i polityczną.

mające rekompensować brak waluty krajowej. Wszystko to przyczyniło się do obniżenia zaufania do argentyńskiego peso.

W połowie 2001 roku podmioty gospodarcze zaczęły wymieniać peso na dolary. Ludność zaczęła wycofywać wkłady z banków, wymieniać je na dolary i wysyłać za granicę. By ratować system bankowy, rząd powziął decyzję o zamrożeniu rachunków bankowych ludności i umożliwieniu wypłat w bardzo ograniczonym zakresie. Wywołało to niepokoje społeczne, które szybko przerodziły się w zamieszki. W końcu nie widząc innego wyjścia z wszechogarniającego kryzysu, 10 stycznia 2002 nowy prezydent Eduard Duhalde podjął decyzję o dewaluacji peso, co wywołało gwałtowną inflację. Kurs peso ustabilizował się na poziomie poniżej 0,3 dolara²⁴. Być może gdyby nie panika wśród posiadaczy lokat w peso, do kryzysu w ogóle by nie doszło.

3.3. Kryzys rosyjski

Z wielu kryzysów, w których utrata zaufania do waluty krajowej i wzmożone oczekiwania inflacyjne odegrały wielką rolę, na uwagę zasługuje kryzys rosyjski z 1998 roku. Literatura próbująca powiązać jego przyczyny z ideą samospełniającego się proroctwa jest dosyć uboga mimo obecności kluczowych elementów przywołanego wcześniej modelu drugiej generacji, jakimi są wysoki poziom zadłużenia oraz przeskok ze stabilnej równowagi do stanu podatnego na dewaluację wywołany wysokimi oczekiwaniami dewaluacyjnymi.

W 1997 roku w Rosji zanotowano pierwszy rok wzrostu gospodarczego od czasu rozpadu ZSRR. Ceny ustabilizowały się, relacje z Zachodem były obiecujące, a co za tym idzie ocena Rosji jako kredytobiorcy wzrosła. Kurs rubla od ponad dwóch lat ustalony był na poziomie między 0,16 a 0,2 za dolara. Około 45% rosyjskiego eksportu stanowiły paliwa, co przy cenie ropy na poziomie 23 dolarów za baryłkę umożliwiło osiągnięcie niewielkiej nadwyżki handlowej.

Sytuacja nie była jednak tak różowa – jedynie 40% zatrudnionych otrzymywało pełne wynagrodzenia na czas. Ponadto Rosja odziedziczyła po Związku Radzieckim wielki dług zagraniczny opiewający na blisko sto miliardów dolarów. Przychody do budżetu były niewielkie, gdyż ściągальność podatków była na bardzo niskim poziomie. Władze lokalne przechwytywały pieniądze należne rządowi federalnemu wykorzystując różne luki prawne.

Latem 1997 roku azjatycki kryzys walutowy dotarł do Rosji, przynosząc ze sobą spekulacyjny atak na rubla. Bankowi centralnemu udało się jednak obronić kurs kosztem 6 mld dolarów z rezerw. W grudniu tego roku ceny ropy naftowej zaczęły spadać. Na początku roku 1998 zaczęły się pojawiać pierwsze wątpliwości co do kondycji rosyjskiej gospodarki jako miejsca, w którym warto inwestować. Aby temu przeciwdziałać, Duma uchwaliła nowe prawo podatkowe zawierające mniej, za to potencjalnie bardziej efektywnych, regulacji. Mimo to sytuacja nie polepszyła się i w marcu prezydent Borys Jelcyn odwołał premiera Wiktora Czernomyrdina i powołał na jego miejsce Siergieja Kirijenko.

W kwietniu tego roku prezes banku centralnego Siergiej Dubinin ostrzegł rząd przed możliwością kryzysu związanego z wysokim zadłużeniem w ciągu najbliższych trzech lat. Ostrzeżenia te wyciekły do prasy i zostały zinterpretowane jako ostrzeżenie przed możliwością przeprowadzenia dewaluacji rubla w najbliższej przyszłości. Szybko zostało to podchwyczone przez podmioty gospodarujące i zdecydowanie zwiększyło ich oczekiwania dewaluacyjne. Jednocześnie nie udało się dojść do porozumienia z Międzynarodowym Funduszem Walutowym. Inwestorzy zaczęli wyprzedawać rosyjskie obligacje rządowe oraz inne papiery wartościowe.

²⁴ Żuławska U., *Argentyński kryzys walutowy – geneza*, „Bank i Kredyt”, nr 4, 2003, s. 41, 44-46; Żuławska U., *Argentyński kryzys walutowy. Próby przewyżczenia*, „Bank i Kredyt”, nr 5, 2003, s. 17.

W tym samym czasie cena baryłki ropy spadła już do 11 dolarów. Potentaci naftowi zaczęli naciskać na Kreml, by dokonano dewaluacji rubla w celu zwiększenia opłacalności eksportu. W czerwcu 1998 roku bank centralny ponownie obronił kurs rubla, tracąc kolejne 5 mld dolarów z rezerw. Zapadalność długów spowodowała dalszy odpływ kapitału.

Plan antykrzysowy nie sprawdził się i 13 sierpnia ceny rosyjskich akcji i obligacji poszły zdecydowanie w dół. Główną przyczyną wycofywania się inwestorów z rosyjskiego rynku był strach przed dewaluacją rubla lub niewypłacalnością rządu. Podobnie sytuacja zaostrzyła się na rynku walutowym. Tak więc zgodnie z oczekiwaniami 17 sierpnia rząd zdewaluował dolara i ogłosił niewypłacalność. W konsekwencji 2 września uwolniony został kurs dolara, który ustabilizował się w okolicy 0,03 dolara. Rosja zakończyła ten rok niemal pięcioprocentowym spadkiem PKB, w miejscu przewidywanego niewielkiego wzrostu²⁵.

Podsumowanie

Kryzysy walutowe są bardzo ważnymi wydarzeniami gospodarczymi odciskającymi się często na długie lata w gospodarce kraju dotkniętego kryzysem lub nawet całego regionu. Ich zrozumienie, a co za tym idzie zdolność przewidywania i przeciwdziałania im, jest w związku z tym niebywale istotne. W tym celu skonstruowano wiele modeli matematycznych tłumaczących poszczególne właściwości kryzysów walutowych. Wśród nich można wyodrębnić trzy kategorie: modele pierwszej, drugiej i trzeciej generacji (podział ten odpowiada podziałowi kryzysów, które modele te mogą opisywać²⁶).

Modele drugiej generacji uwypuklają takie aspekty kryzysów walutowych jak wysokie zadłużenie zagraniczne oraz zależne od nich oczekiwania dewaluacyjne. Jeżeli poziom zadłużenia jest zbyt wysoki, wówczas dewaluacja okazuje się nieunikniona. Jeżeli poziom zadłużenia jest nieco niższy lecz ciągle istotny, wówczas to, czy dewaluacja zostanie dokonana zależy od oczekiwań dewaluacyjnych podmiotów gospodarujących w kraju. W tej sytuacji mamy do czynienia z samospełniającą się przepowiednią. Jeżeli poziom zadłużenia jest niewielki, wówczas dewaluacja nie zostanie przeprowadzona.

Modele drugiej generacji, podobnie jak pozostałe konstrukcje matematyczne modelujące przebieg kryzysów walutowych, nie odzwierciedlają każdego aspektu rzeczywistości. Stanowią istotne jej uproszczenie pozwalające na zrozumienie jedynie wybranych przyczyn konkretnego kryzysu, którego przebieg zawsze jest niezwykle skomplikowany.

Za kryzysy drugiej generacji tradycyjnie uznaje się kryzys europejskiego systemu walutowego z 1992 roku oraz kryzys meksykański z lat 1994 i 1995. W literaturze przedmiotu również kryzys Argentyński z lat 1999-2002 często uznawany jest jako przykład samospełniającego się proroctwa, jednak modelowany jest częściej przy pomocy metod ekonometrycznych a nie tradycyjnych modeli drugiej generacji. Innym przykładem kryzysu, który niemal idealnie spełnia założenia modelu drugiej generacji jest kryzys rosyjski z 1998 roku.

Co prawda element utraty zaufania inwestorów do waluty obecny jest niemal we wszystkich kryzysach walutowych, jednak w powyższych zaznacza się on szczególnie widocznie, co w połączeniu z problemami z obsługą zadłużenia zagranicznego czyni je wartościową ilustracją dla modelu drugiej generacji w sposób widoczny weryfikującą go empirycznie.

²⁵ Chiodo A., Owyang M., *op.cit.*, s. 9-14.

²⁶ Budnikowski A., *op. cit.*, s. 420-429.

Bibliografia

- Begg D., F. Stanley, Dornbusch R., *Makroekonomia*, Warszawa 2007,
- Bernaś B. (red.), *Finanse Międzynarodowe*, Warszawa 2006,
- Bird Gr., *International finance and the developing economies*, New York 2004,
- Boccara N., *Modeling Complex Systems*, New York 2004,
- Boinet V., Napolitano O., Spagnolo N., *Are currency crises self-fulfilling? The case of Argentina*, „Review of World Economics”, nr 141 (2), 2005,
- Borensztein E., Zettelmeyer J., Philippon T., *Monetary independence in emerging markets: does the exchange rate regime make a difference?*, Washington 2001,
- Budnikowski A., *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, Warszawa 2006,
- Chiodo A., Owyang M., *A Case Study of a Currency Crisis: The Russian Default of 1998*, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, nr 84 (6), 2002,
- Clarke S., *The development of capitalism in Russia*, London 2007,
- Czarny B., *Wstęp do ekonomii*, Warszawa 2006,
- Dąbrowski M. (red.), *The episodes of currency crises in Latin American and Asian economies*, Warszawa 2001,
- Edwards S., *The mexican peso crisis: how much did we know? When did we know it?*, Cambridge 1997,
- Gandolfo G., *International Finance and Open-Economy Macroeconomics*, Berlin 2002,
- Gruszczyński M., *Kryzysy walutowe a liberalizacja obrotów kapitałowych*, Warszawa 2002,
- Hall R., Taylor J., *Makroekonomia*, Warszawa 2000,
- Hellwig Ch., Mukherji A., Tsyvinski A., *Self-fulfilling Currency Crises: The Role of Interest Rates*, NBER Working Paper nr W11191, 2005,
- Jones R., Caves R., Frankel J., *Handel i Finanse Międzynarodowe*, Warszawa 2006,
- Krugman P., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa*, Warszawa 2007,
- Krugman P., Obstfeld M., *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, Warszawa 2001,
- Ludwikowski R., *Handel Międzynarodowy*, Warszawa 2006,
- Małecki W., *Kryzysy walutowe*, Warszawa 2001,
- Mishkin F., Savastano M., *Monetary policy strategies for emerging market countries: lessons from Latin America*, Seventh Dubrovnik Economic Conference, Dubrovnik, 28-30 czerwca 2001,
- Romer D., *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Warszawa 2000,
- Samuelson P., Nordhaus W., *Ekonomia*, Warszawa 2004,
- Sławiński A., Dusza M., *Kryzysy walutowe w krajach otwierających się na wymianę*, Warszawa 1998,
- Wong Kar-yiu, *Housing Market Bubbles and Currency Crisis: The Case of Thailand*, „Japanese Economic Review”, nr 52 (4), 2001,
- Wójcik C., *Kryzysy walutowe w Meksyku w 1995r. Czechach w 1997r. i Azji w latach 1997/1998 i wnioski z nich płynące*, Warszawa 1998,
- Żabińska J. (red.), *Rola międzynarodowych organizacji finansowych w stabilizowaniu światowego systemu finansowego*, Katowice 2007,
- Żuławska U., *Argentyński kryzys walutowy – geneza*, „Bank i Kredyt”, nr 4, 2003,
- Żuławska U., *Argentyński kryzys walutowy. Próby przezwyciężenia*, „Bank i Kredyt”, nr 5, 2003.

Agata Biernat*

Jak dogonić pierwszy świat? Prezentacja, analiza i krytyka strategii rozwoju zastępującego import dóbr Raula Prebisha

Wstęp

Tematem pracy jest przedstawienie oraz weryfikacja najgłośniejszych tez teorii ekonomii rozwoju oraz wpływu, jaki wywarły one na politykę handlową, sytuację gospodarczą i miejsce w systemie gospodarki światowej krajów rozwijających się. Poruszony temat wydaje się ważny z uwagi na szczególnie niekorzystne warunki egzystencji ludności zamieszkującej te kraje, brak możliwości przedsięwzięcia przez nie samodzielnych działań w celu poprawy sytuacji gospodarczej i społecznej oraz wielokrotne nieudane próby rozwiązania tego problemu na arenie międzynarodowej.

Celem pracy jest zaprezentowanie specyfiki oraz problemów gospodarek krajów rozwijających się, a także wybranych prób ich rozwiązania, ze szczególnym uwzględnieniem poglądów charakterystycznych dla ekonomii rozwoju. Duża część pracy skupia się więc na przedstawieniu i krytyce strategii rozwoju zastępującego import dóbr, należącej do dorobku tego nurtu. Istotnym aspektem pracy jest również próba oceny realizacji postanowień wymienionej strategii w świetle późniejszych doświadczeń i poglądów.

Praca składa się z czterech rozdziałów. Rozdział 1. skupia się na przedstawieniu cech charakterystycznych oraz próbie zdefiniowania pojęcia krajów rozwijających się. Rozdział 2. prezentuje podstawowe założenia strategii rozwoju zastępującego import dóbr. Rozdział 3. stanowi krytykę strategii rozwoju zastępującego import dóbr oraz przytacza skutki jej stosowania. Rozdział 4. przedstawia alternatywne w stosunku do ekonomii rozwoju propozycje rozwiązania problemu oraz współczesne poglądy na ten temat. Praca została oparta na informacjach pochodzących zarówno z dostępnych opracowań naukowych, jak i tekstów źródłowych autorstwa przedstawicieli ekonomii rozwoju. Wykorzystuje również statystyki i raporty sporządzone przez OECD¹, UNDP² oraz IMF³.

1. Charakterystyka krajów rozwijających się

1.1. Próba zdefiniowania pojęcia oraz klasyfikacji krajów rozwijających się

Kraje rozwijające się to bardzo zróżnicowana grupa ponad 140 państw z Afryki, Azji, Ameryki Południowej oraz Oceanii. Należą do niej głównie państwa postkolonialne, które uzyskały niepodległość po II wojnie światowej.

Kryteria wyodrębnienia krajów należących do grupy gospodarczo słabo rozwiniętych wydają się nieścisle, a zdefiniowanie ich nastęrcza wielu trudności. Za oczywiste kryterium przynależności do tej grupy można uznać brak członkostwa w OECD⁴ lub niski poziom PKB *per capita*.

* Agata Biernat – kontakt do Autorki: agatabiernat@o2.pl.

¹ *Organisation for Economic Co-operation and Development* – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju.

² *United Nations Development Programme* – Program Rozwoju Narodów Zjednoczonych.

³ *International Monetary Fund* – Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

⁴ Państwa członkowskie OECD: Australia, Austria, Belgia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Holandia, Hiszpania, Irlandia, Islandia, Japonia, Kanada, Korea Południowa, Luksemburg, Meksyk, Niemcy, Norwegia, Nowa

W pierwszym przypadku wątpliwości budzi jednak wykluczenie Turcji z grona krajów rozwijających się, a zaliczenie do niego państw Europy Środkowo-Wschodniej (z wyłączeniem Polski, Czech, Węgier i Słowacji należących do OECD). Poziom PKB *per capita* budzi z kolei zastrzeżenia z uwagi na wysoki jego poziom w niektórych krajach arabskich (np. Libia, Kuwejt, Arabia Saudyjska), który wynika z wysokich wpływów z eksportu ropy naftowej oraz stosunkowo niskiej populacji (tabela 1).

Tabela 1. Liczba ludności i PKB *per capita* w krajach rozwijających się w 2005 r.

	Liczba ludności ogółem (w mln)	PKB <i>per capita</i> (w dolarach)
kraje rozwijające się	5215	1939
kraje najsłabiej rozwinięte	765,7	424
kraje arabskie	313,9	3659
Azja Wschodnia i Pacyfik	1960,6	2119
Ameryka Południowa i Karaiby	556,6	4480
Azja Południowa	1587,4	800
Afryka Subsaharyjska	722,7	845
świat	6514,8	6954

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IMF.

Warto podać kilka cech charakterystycznych dla krajów rozwijających się. Należą do nich⁵:

- niski poziom PKB *per capita*,
- wysoki odsetek pracujących w rolnictwie,
- znaczny analfabetyzm,
- niski poziom zdrowotności społeczeństwa.

W literaturze przyjmuje się, że do zakwalifikowania danego kraju do grupy rozwijających się wystarczy spełnienie dwóch lub trzech spośród cech wyróżniających kraje zacofane⁶.

1.2. Miejsce krajów rozwijających się w wymianie międzynarodowej

Kraje rozwijające się zamieszkuje ponad 5 mld ludzi, co stanowi około 80% ludności świata. Wytwarzają one jednak jedynie około 28% światowego PKB (wykres 1). Głównym działem gospodarki krajów rozwijających się jest słabo rozwinięte rolnictwo, zatrudniające około 70% ludności aktywnej zawodowo. Rolniczy charakter tych krajów sprawia, że ich gospodarka jest zazwyczaj monokulturowa i opiera się na produkcji i eksporcie jednego bądź kilku rodzajów artykułów. Jest więc bardzo podatna na zmiany popytu i cen na rynkach światowych.

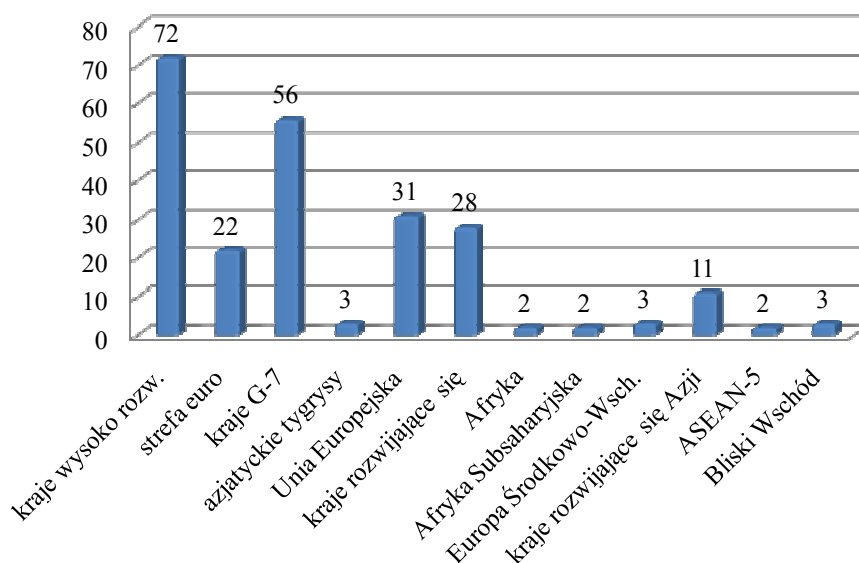
Produkcja przemysłowa ogranicza się do gałęzi pracochłonnych, takich jak przemysł spożywczy czy włókienniczy. Oprócz tego w krajach posiadających bogate złoża surowców naturalnych często występuje dobrze rozwinięte, proeksportowe górnictwo. Na kraje rozwijające się przypada około 23% światowego eksportu. Eksportują one głównie produkty rolne, paliwa i surowce oraz towary produkcji fabrycznej (wykres 2). Głównymi partnerami handlowymi krajów biednych są wysoko rozwinięte kraje Unii Europejskiej, Azji i Ameryki Północnej (wykres 3).

Zelandia, Polska, Portugalia, Słowacja, Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Włochy, Wielka Brytania.

⁵ Budnikowski A., *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, Warszawa 2006, s. 387.

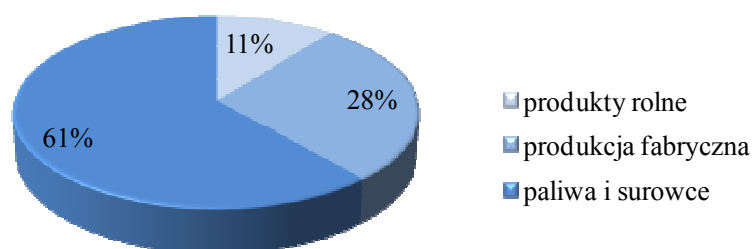
⁶ Borowiec J., *Strategie rozwoju krajów Trzeciego Świata*, Wrocław 1993, s.17.

Wykres 1. Udział wybranych grup krajów w tworzeniu globalnego PKB w 2007 r. (w %)



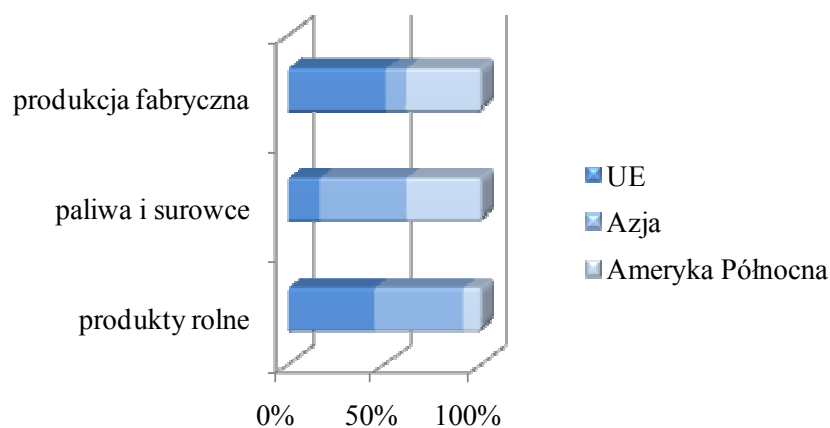
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IMF.

Wykres 2. Struktura eksportu krajów rozwijających się w 2005 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IMF.

Wykres 3. Główni partnerzy handlowi krajów rozwijających się w 2005 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IMF.

2. Podstawowe założenia teorii Prebischa

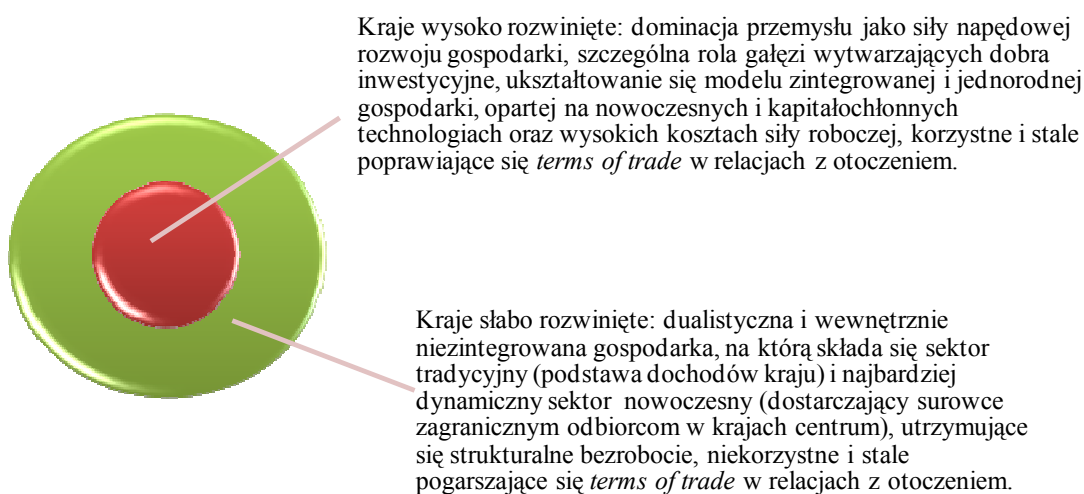
Specyficzny charakter gospodarki państw słabo rozwiniętych oraz pogłębiający się i niemożliwy do wytłumaczenia w kategoriach wyposażenia państwa w czynniki wytwórcze podział świata na biednych i bogatych stał się obszarem rozważań ekonomistów już w latach 40. XX w. Za sprawą ekonomii rozwoju upowszechnił się pogląd, że z uwagi na odmienny charakter gospodarek państw rozwiniętych i rozwijających się nie można stosować w stosunku do nich tych samych teorii ekonomicznych. Konsekwentnie uznano, że oba typy gospodarek rządzą się one zupełnie innymi, często sprzecznymi ze sobą prawami.

Pogląd ten wypromowali jako pierwsi strukturaliści twierdząc, że sfera gospodarcza stanowi strukturę bardzo złożoną, pełną przeszkód i barier dolegliwych głównie dla krajów biednych⁷. Szczególnie niekorzystne dla nich są występujące w gospodarce światowej:

- dwubiegunowość (nierówny i niekorzystny dla krajów słabo rozwiniętych układ powiązań w handlu światowym),
- dwusektorowość (podział na sektor gospodarki tradycyjnej o niskiej wydajności, dominujący w krajach słabo rozwiniętych, i sektor nowoczesny).

Jeden z najwybitniejszych przedstawicieli strukturalistów, argentyński ekonomista Raul Prebisch, szukając źródła nierówności gospodarczych uznał, że rozwój nigdy nie był zjawiskiem sprawiedliwym i równomiernym. Według niego początków asymetrii i podziału świata na biednych i bogatych należy doszukiwać się w postępie technicznym związanym z rewolucją przemysłową. Objęła ona swym zasięgiem tylko tzw. kraje centrum (kraje wysoko rozwinięte) z pominięciem krajów peryferyjnych (rozwijających się), uniemożliwiając im jednocześnie powtórzenie tej ścieżki rozwoju. W krajach centrum nastąpił wtedy gwałtowny rozwój techniki, a przez to także wzrost efektywności i rozbudowa sektora przemysłu wytwarzającego dobra kapitałowe. W związku z tym zaczęły być widoczne rażące różnice pomiędzy centrum a peryferiami, które do dziś definiują stosunki handlowe pomiędzy nimi. Utworzył się zupełnie nowy układ powiązań, który dał początek formowaniu się dwubiegunowego systemu gospodarki światowej. Jego cechy charakterystyczne zostały zaprezentowane na wykresie 4.

Wykres 4. Dwubiegunowy układ gospodarki światowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Krasucki Z., *Współczesne teorie rozwoju krajów gospodarczo słabiej rozwiniętych*, Gdańsk 1996, s. 44-45.

⁷ Por. Krasucki Z., *Współczesne teorie rozwoju krajów gospodarczo słabiej rozwiniętych*, Gdańsk 1996, s. 31-37.

Przedstawiony na wykresie 4. system asymetrycznych powiązań podtrzymywany był przez odbywający się na nierównych warunkach handel międzynarodowy. Płynące z niego zyski osiągane były przez centrum, natomiast zagrożenia oraz ciężar handlu ponosiły peryferia. Ten mechanizm podziału korzyści działał zawsze w tę samą stronę, przyczyniając się do pogłębiania różnic gospodarczych i społecznych pomiędzy biegunami układu. Za narzędzie przenoszące korzyści z peryferiów do centrum uznano *terms of trade*.

Teza o stale pogarszających się dla krajów słabo rozwiniętych *terms of trade* została wysunięta w latach 50. równoległe przez R. Prebischa oraz H. Singera i aż do lat 70. uznawana była za bezsprzeczną. Stała się ona jednym z głównych filarów zaproponowanego przez Prebischa modelu rozwoju krajów rozwijających się, nazywanego koncepcją rozwoju gospodarczego skierowanego do wewnątrz gospodarki.

Prebisch zaproponował program stawiający w centrum zainteresowania wewnętrzne, intuicyjnie odczuwane potrzeby krajów trzeciego świata. Uznał, że skoro to właśnie uprzemysłowienie osiągnięte w czasie rewolucji przemysłowej przez kraje wysoko rozwinięte było przyczyną ukształtowania się ich dominującej pozycji w handlu międzynarodowym, to na tym właśnie elemencie powinny skupić się również wysiłki krajów biednych. Powinny więc one kłaść nacisk na rozwój przemysłu ze szczególnym uwzględnieniem dziedzin, które do tej pory musiały być importowane. Pogląd ten stał się myślą przewodnią strategii rozwoju zastępującego import dóbr, a środkami do osiągnięcia zamierzonych przez nią celów miały być:

- ograniczenie działania mechanizmów wolnorynkowych w handlu z krajami wysoko rozwiniętymi,
- aktywna rola państwa jako podmiotu sterującego i zarządzającego gospodarką,
- aktywna ochrona rodzimego przemysłu, uzasadniana tezą o przemyśle w okresie dziecięcym, niedoskonałością rynków kapitałowych⁸ oraz problemem przywłaszczenia⁹.

Oparty na tych założeniach model miał doprowadzić do wykształcenia się elastycznej, nowoczesnej i konkurencyjnej gospodarki, gwarantującej systematyczną poprawę warunków materialnych społeczeństwa. Ograniczenie roli wolnego rynku powiązane z protekcjonizmem państwowym miało być jednak jedynie rozwiązaniem czasowym. Wraz z poprawą jakości i konkurencyjności przemysłu ochrona ta miała być zniesiona. Krajowe podmioty gospodarcze miałyby wówczas powrócić do wymiany międzynarodowej na zasadach rynkowych, na równych prawach z firmami pochodzącymi z krajów wysoko rozwiniętych.

Zaproponowane przez Prebischa rozwiązanie, z uwagi na poruszanie widocznych gołym okiem nierówności, cieszyło się ogromnym powodzeniem i zostało wdrożone w wielu państwach Ameryki Łacińskiej, Afryki oraz Azji Południowej i Południowo-Wschodniej (np. w Brazylii, Argentynie, Chile). Mimo różnej specyfiki gospodarek poszczególnych krajów wprowadzanie strategii w życie przebiegało zawsze według tego samego schematu prezentowanego na wykresie 5.

⁸ W krajach słabo rozwiniętych zysk powstaje głównie w tradycyjnych sektorach gospodarczych. Może być on przeznaczony na rozwój nowoczesnych gałęzi przemysłu. Jeśli jednak nie istnieje dobrze rozwinięty system instytucji finansowych, gromadzenie oszczędności powstałych w sektorach tradycyjnych jest znacznie utrudnione i wysokość wydatków na inwestycje musi być ograniczona do zysków bieżących. Krugman P., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa: teoria i polityka*, Warszawa 2007, s.172.

⁹ Podczas wchodzenia na nowe rynki i wdrażania zupełnie nowych technologii konieczne jest poniesienie pewnych kosztów przez firmę pionierską. Jej naśladowcy często nie są zmuszeni ponosić żadnych nakładów, a mimo to pomniejszają potencjalne zyski pioniera. W tej sytuacji może on nie zdecydować się na rozpoczęcie nowej działalności. Ponieważ niemożliwe jest zagwarantowanie pionierom praw własności do nowych technologii, zaproponowano ochronę przed konkurentami z zewnątrz przy jednoczesnym zachęcaniu innych firm do inwestowania w nowe gałęzie przemysłu. *Ibidem*, s. 174.

Wykres 5. Etapy wdrażania strategii rozwoju zastępującego import dóbr



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Krasucki Z., *Współczesne teorie rozwoju krajów gospodarczo słabiej rozwiniętych*, Gdańsk 1996.

Strategia rozwoju zastępującego import dóbr miała przebiegać w dwóch fazach. Wprowadzenie etapu łatwiejszego, polegającego na wypieraniu importowanych artykułów konsumpcyjnych rodzimymi towarami przebiegało zazwyczaj bez zastrzeżeń. W większości krajów produkty te z powodzeniem zaspokajały popyt na tego typu dobra. Faza trudniejsza, polegająca na rozpoczęciu produkcji dóbr inwestycyjnych, okazała się natomiast właściwie niemożliwa do przeprowadzenia i stała się przyczyną dalszych problemów gospodarczych krajów rozwijających się.

3. Krytyka i skutki polityki handlowej prowadzonej zgodnie z teorią Prebisch'a w krajach rozwijających się

3.1. Nieefektywność skali produkcji

Szeroko stosowana w latach 50. i 60., a w niektórych krajach kontynuowana do dziś koncepcja rozwoju skierowanego do wewnątrz gospodarki przyniosła raczej skutki negatywne, zauważone już przez samego autora teorii. To właśnie Raul Prebisch jako pierwszy zwrócił uwagę na problemy związane z wprowadzeniem gospodarki w trudniejszą fazę rozwoju, koncentrującą się na sektorach produkujących dobra inwestycyjne i środki produkcji¹⁰. Uznał, że mała pojemność i chłonność rynków krajów słabo rozwiniętych (nawet tych największych, jak Brazylia czy Argentyna) nie pozwala na osiągnięcie korzyści skali wynikających z produkcji przemysłowej. W przypadku rynków o niewielkich rozmiarach strategia ta nie tylko nie powodowała obniżenia kosztów przeciętnych, ale również była przyczyną likwidacji specjalizacji w zakresie produkcji i eksportu surowców. Jednocześnie nie doprowadzała do specjalizacji w dziedzinie wyrobów przemysłowych¹¹. W efekcie kraje słabo rozwinięte traciły jedną ze swoich nielicznych przewag konkurencyjnych.

3.2. Eksport i import krajów rozwijających się

Strategia rozwoju zastępującego import dóbr zakładała wzrost krajowej produkcji przemysłowej przy jednoczesnym zmniejszeniu ilości towarów importowanych. Wprowadzana była stopniowo, począwszy od artykułów konsumpcyjnych. Kiedy ich import został całkowicie wyparty, przenoszono protekcjonizm na coraz to nowe i bardziej nowoczesne gałęzie przemysłu.

¹⁰ Krasucki Z., *op. cit.*, s. 55.

¹¹ Borowiec J., *op. cit.*, s. 38.

Rozpoczynano produkcję karoserii samochodowych, stali czy inwestowano w przemysł petrochemiczny. Na tym etapie wypieranie importu było zazwyczaj zawieszane z uwagi na to, że produkty wymagające wysokich technologii, takie jak komputery, leżały całkowicie poza zasięgiem krajów rozwijających się.

Rozpoczęcie każdego rodzaju produkcji wymaga jednak zdobycia (poprzez prowadzenie badań lub zakup) nowych technologii oraz dóbr kapitałowych, stanowiących fizyczną podstawę każdego przemysłu. Musiały być one zakupione przez kraje rozwijające się na rynkach zagranicznych. W ten sposób rozwój rodzimego przemysłu stawał się zależny od technologii pochodzących z krajów wysoko rozwiniętych i mógł być kontynuowany tylko i wyłącznie przy utrzymaniu ogromnego i stale rosnącego importu.

Należy wspomnieć, że rozwijany przemysł konsumpcyjny odpowiadał głównie gustom najbogatszych warstw społeczeństwa i koncentrował się na zaspakajaniu ich potrzeb. Aby sprostać ich oczekiwaniom, musiał być oparty na kapitałochłonnych i technicznie zaawansowanych metodach wytwórczych, dzięki którym powstawały towary luksusowe i wysoko przetworzone. Rozwój nowoczesnych pracooszczędnych gałęzi przemysłu nie powodował pożądanego wzrostu zatrudnienia, ale przyczyniał się do wzrostu bezrobocia i dalszego pogorszenia sytuacji materialnej większej części ludności krajów rozwijających się. Oczywistą tego konsekwencją był dalszy spadek zamożności społeczeństwa, które w związku z tym nie zgłaszało wystarczającego popytu na produkowane dobra. Jednocześnie ich zbyt na rynkach zagranicznych był praktycznie niemożliwy. Technologie sprzedawane krajom biednym były przestarzałe, a wytwarzane w oparciu o nie towary nie znajdowały już nabywców w krajach rozwiniętych.

Bazująca na teorii Prebischa polityka handlowa krajów słabo rozwiniętych opierała się na hamowaniu napływu towarów importowanych. Należy zwrócić uwagę na fakt, że poprzez protekcję gałęzi produkujących na rynek wewnętrzny i blokowanie importu kraje te odcinały się także od możliwości eksportu. Razem ze spadkiem importu musiał więc nastąpić niekorzystny spadek eksportu.

Tabela 2. przedstawia eksport jako procent dochodu narodowego w wybranych krajach w 1983 r. Procentowe wartości eksportu krajów słabo rozwiniętych, stosujących strategię rozwoju zastępującego import dóbr – takich jak Indie i Brazylia – są bardzo niskie i wynoszą odpowiednio 6% i 8%. W pierwszej chwili zastanawiający wydaje się fakt, że udział eksportu w dochodzie narodowym Brazylii i Stanów Zjednoczonych ma taką samą wartość. Można to jednak wytłumaczyć tym, że im mniejsze są rozmiary gospodarki danego państwa, tym większe powinno być relatywne znaczenie eksportu i importu. Jest to widoczne w przypadku małych gospodarek Singapuru czy Hongkongu. Kluczowa jest informacja, że gospodarka brazylijska jest około 10 razy mniejsza od gospodarki amerykańskiej. Udział eksportu w dochodzie narodowym obu krajów jest więc taki sam ze względu na stosowaną w Brazylii strategię uprzemysłowienia zastępującego import¹².

Oczywistą konsekwencją ograniczenia eksportu i konieczności importu drogich technologii było dramatyczne pogorszenie bilansów płatniczych krajów rozwijających się. Z powodu braku reakcji rządów problemy finansowe przyczyniły się do powstania ogromnej wielkości zadłużenia będącego współcześnie największą bolączką krajów słabo rozwiniętych.

¹² Krugman P., Obstfeld M., *op. cit.*, s. 174-175.

Tabela 2. Eksport jako procent dochodu narodowego w wybranych krajach w 1983 r.

Kraj	Eksport jako procent dochodu narodowego
Indie	6
Brazylia	8
USA	8
Japonia	14
Korea Południowa	37
Hongkong	95
Singapur	176

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Krugman P., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa: teoria i polityka*, Warszawa 2007, s. 175.

3.3. Protekcjonizm

Zgodnie z teorią Prebischa środkiem ochronnym raczkującego przemysłu krajów słabo rozwiniętych miała być aktywna rola państwa oraz wysoki stopień protekcji celnej. Ograniczenia w handlu międzynarodowym miały utrzymywać się do momentu, w którym produkowane towary będą na tyle konkurencyjne, aby mogły brać udział w wymianie handlowej na równi z towarami produkowanymi w krajach wysoko rozwiniętych. Niestety, takiego stanu nigdy nie udało się osiągnąć.

Wspomniana argumentacja zwolenników protekcjonizmu, powołująca się na tezę o przemyśle w okresie dziecięcym, okazała się niezgodna z prawdą. Okazało się, że protekcja nie może być wystarczającym narzędziem do budowy konkurencyjnego sektora wytwórczego, jeżeli w danym kraju nie istnieje przewaga komparatywna w tej dziedzinie¹³. Coraz więcej wskazywało na to, że przyczynia się ona natomiast do znacznego zniekształcenia systemu bodźców oddziałujących na krajowe przedsiębiorstwa.

Z uwagi na bardzo skomplikowany system składający się nie tylko z ceł, ale także z wymyślnych kwot importowych oraz kontroli wymiany, skala protekcji osiągnęła niebotyczne rozmiary (tabela 3). Pozwalało to na wytwarzanie i zbyt towarów krajowych po cenach kilkukrotnie przewyższających wartość takich samych dóbr produkowanych za granicą. W efekcie rodzima produkcja krajów rozwijających się stała się zupełnie niekonkurencyjna w stosunku do produkcji gospodarek zagranicznych. Wysoki stopień protekcjonizmu przyniósł więc skutki całkowicie odwrotne do początkowych założeń.

Tabela 3. Efektywna protekcja produkcji przemysłowej w niektórych krajach rozwijających się (w %)

Kraj	Rok	%
Meksyk	1960	26
Filipiny	1965	61
Brazylia	1966	113
Chile	1961	182
Pakistan	1963	271

Źródło: Balassa B., *The Structure of Protection in Developing Countries*, Baltimore 1971.

¹³ Krugman P., Obstfeld M., *op. cit.*, s. 176.

3.4. Korporacje zagraniczne jako główni beneficjenci strategii rozwoju zastępującego import dóbr

Wbrew założeniom o wspieraniu rodzimego przemysłu z wyłączeniem zagranicznego kapitału, na wdrożeniu strategii rozwoju zastępującego import dóbr najczęściej skorzystały firmy zagraniczne, którym udało się rozpocząć wspólne przedsięwzięcia wraz z firmami krajowymi. Dzięki ulokowaniu się na rynkach krajów rozwijających się zagraniczni przedsiębiorcy mogli opanowywać rynki kolejnych dóbr oraz korzystać z ulg podatkowych i innych udogodnień przewidzianych dla producentów krajowych. Jednocześnie zyskiwali oni na ograniczeniach importu i barierach protekcyjnych, wykorzystując rodzimych przedsiębiorców jedynie jako przykrywkę dla swojej działalności.

Zyski osiągane przez firmy zagraniczne były w większości transferowane do krajów wysoko rozwiniętych. Przejęcie rynków przez kapitał obcy nie tylko blokowało więc rozwój przemysłu krajowego, ale także doprowadzało do odpływu strumieni pieniędzy za granicę.

3.6. Spadek dochodów z rolnictwa w krajach rozwijających się

Pod wpływem teorii Prebischa polityka handlowa krajów biednych skierowana była właściwie tylko i wyłącznie na rozwój przemysłu. Inwestycje w ten sektor uszczuplały dochody rolnictwa i stanowiły ograniczenie dla jego rozwoju. Należy przypomnieć, że w gospodarce dwusektorowej, charakterystycznej dla tej grupy państw, jedynie około 15% ludności zatrudnionych jest w przemyśle. Większość siły roboczej (85%) zaangażowana jest w produkcję rolną¹⁴. Regres w tej dziedzinie stanowi więc automatycznie pogorszenie sytuacji materialnej dużej części społeczeństwa.

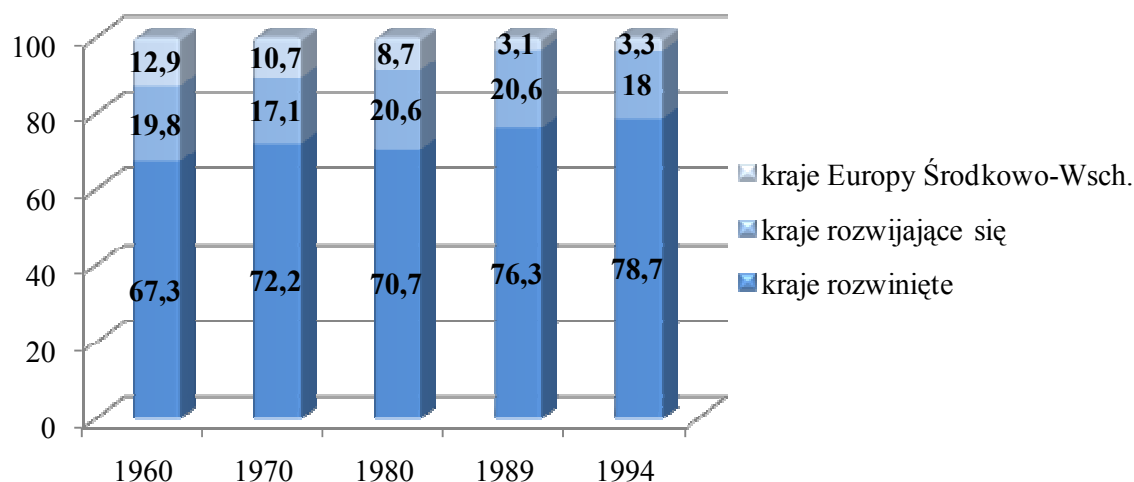
Tradycyjnym sektorem eksportowym krajów rozwijających się był do lat 50. sektor produkcji rolnej. Gdy priorytetem stał się przemysł, należało pozyskać kapitał potrzebny do jego rozwoju. Ze względu na to, że wewnętrzne źródła finansowania okazywały się zazwyczaj niewystarczające, należało przyciągnąć inwestorów z zewnątrz. Konieczne stało się więc sztuczne, administracyjne umacnienie kursu rodzimej waluty, co niekorzystnie wpływało na opłacalność eksportu produkcji rolnej. Rozwój sektora przemysłowego odbywał się więc kosztem faktycznie dominującego sektora rolniczego.

3.7. Spadek produkcji w krajach rozwijających się

Wymienione czynniki: pogorszenie sytuacji rolnictwa, nieefektywna produkcja, nieopłacalność eksportu i uzależnienie od importu, spowodowały, że nie udało się osiągnąć zadowalającego wzrostu gospodarczego. Znacznie pogorszyły się jednak warunki życia ludności (wzrost stopy bezrobocia, pogorszenie warunków mieszkaniowych). Systematycznie rosła różnica pomiędzy dochodami krajów najbiedniejszych i najbogatszych. Co więcej, nastąpił relatywny spadek produkcji (wykres 6).

¹⁴ Borowiec J., *op. cit.*, s. 49.

Wykres 6. Globalny podział wytworzonego PKB w wybranych latach (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Borowiec Z., *Strategie rozwoju krajów Trzeciego Świata*, Wrocław 1993.

4. Współczesne założenia rozwoju krajów rozwijających się

Zarówno porażka ekonomii rozwoju, jak i pogarszająca się sytuacja gospodarek krajów rozwijających się przysporzyły zwolenników rozwiązaniom liberalnym. W latach 80. i 90. politykę handlową zdominowały więc działania promowane przez podsumowujący ich paradygmat konsensus waszyngtoński¹⁵. Zakładał on reformowanie gospodarek krajów rozwijających się w oparciu o:

- nieskrępowane działanie mechanizmów rynkowych,
- twardą politykę fiskalną i pieniężną,
- eliminację subsydiów rządowych,
- niskie opodatkowanie,
- utrzymanie niskich stóp inflacji,
- uwolnienie stóp procentowych,
- deregulację i liberalizację handlu zagranicznego.

Jednak kryzysy finansowe i walutowe w latach 90. ukazały słabe strony także tej strategii. Okazało się, że wolny rynek i otwarta gospodarka nie zawsze prowadzą do pobudzenia rozwoju gospodarczego. Wtedy po raz pierwszy zaczęto podkreślać znaczenie trwałego rozwoju, demokracji, sprawnego systemu instytucjonalno-prawnego oraz – co najważniejsze – znaczenie wiedzy jako czynnika tworzącego największą lukę pomiędzy krajami biednymi i bogatymi. Większość ekonomistów zaczęła również przypisywać kluczowe znaczenie rozwojowi elastycznego i dynamicznego sektora tradycyjnego. Szczególną uwagę zaczęto przywiązywać także do całkowicie dotychczas pomijanych uwarunkowań kulturowych poszczególnych państw.

Różnice w poziomie rozwoju gospodarczego na świecie stymulowały powstanie wielu teorii poszukujących sposobu na poprawę warunków egzystencji w krajach słabo rozwiniętych. Ponieważ żadna z dotychczasowych strategii nie okazała się w pełni skuteczna, ciągle powstają nowe programy, uwzględniające błędy i porażki poprzednich. Jako przykład współczesnego pomysłu na uzdrowienie gospodarek krajów trzeciego świata można podać program UNDP oparty na Milenijnych Celach Rozwoju. Zakłada on współpracę pomiędzy krajami wysoko i słabo rozwiniętymi w trzech aspektach:

¹⁵ Por. Borowiec J., *op. cit.*, s. 51-62.

- pomocy rozwojowej,
- stworzenia korzystnych warunków w handlu międzynarodowym,
- zapewnienia bezpieczeństwa.

Istotą współpracy pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się ma być pomoc oparta na zasadach partnerstwa, gdzie kraje rozwijające się odpowiadają za optymalne wykorzystanie środków pomocowych. Aby jednak pomoc mogła przynosić spodziewane efekty, konieczne jest:

- dostarczenie środków pomocowych w ilości wystarczającej do pobudzenia gospodarki, ale jednocześnie współmiernej do potrzeb,
- świadczenie pomocy z zachowaniem właściwej relacji korzyści do nakładów,
- identyfikowanie się kraju rozwijającego się z programem pomocy.

Należy nadmienić, że do tej pory żaden z wymienionych warunków nie został jeszcze spełniony, co świadczy o nieefektywności prowadzonych akcji pomocowych. Efektywność ograniczana jest dodatkowo przez często stosowaną zasadę, mówiącą o tym, że przekazana pomoc rozwojowa obliguje beneficjenta do dokonania zakupów na rynku państwa, które je świadczy.

Za katalizator rozwoju krajów słabo rozwiniętych uważa się wymianę handlową. Jednak handel powinien być rozumiany jako środek rozwoju, a nie cel sam w sobie. Aby przyspieszyć tempo rozwoju, w pierwszej kolejności należy zadbać o sprawiedliwy dostęp do rynków zbytu. Praktyka pokazuje jednak zupełnie odwrotne prawidłowości. Najwyższe bariery handlowe w krajach wysoko rozwiniętych wymierzone są w towary pochodzące z krajów biednych.

Regulacji wymagają nie tylko bariery celne, ale także przepisy dotyczące handlu produktami rolnymi, szczególnie te dotyczące subsydiowania produkcji rolnej. Współcześnie odnotowuje się ciągły wzrost subsydiów. Państwa bogate wydają na nie około miliarda dolarów dziennie, co stanowi równowartość rocznej pomocy dla rolnictwa krajów rozwijających się¹⁶. Są one z pewnością korzystne dla rodzimej produkcji krajów wysoko rozwiniętych, ale w krajach biednych powodują rozregulowanie struktury cen i niszczą rynki, od których zależne są głównie małe gospodarstwa rolne. Należałoby więc skupić się nad opracowaniem takich sieci dystrybucji, które umożliwiłyby tym gospodarstwom uczestnictwo w handlu międzynarodowym na równych zasadach.

Kolejnym kluczowym zagadnieniem związanym z pomocą gospodarczą jest zagwarantowanie krajom biednym szans eksportowych w zakresie siły roboczej, w której dysponują ogromną przewagą bezwzględna nad resztą świata. Mogłoby to przynieść większe korzyści niż liberalizacja innych obszarów gospodarki i zagwarantować zysk w wysokości nawet 150 miliardów dolarów rocznie¹⁷ przy jednoczesnym spadku stopy bezrobocia.

Podsumowanie

Pobudzenie zacofanych i nieefektywnych gospodarek krajów rozwijających się do szybszego wzrostu jest z pewnością problemem trudnym i złożonym, w którym oprócz uwarunkowań ekonomicznych uwzględnić należy z pewnością także inne czynniki, jak np. podłoże kulturowe i cywilizacyjne.

Teoretycznie poprawny program naprawczy może okazać się w praktyce niekorzystny i niedostosowany do występujących warunków. Jak widać z przeprowadzanych dotychczas prób zreformowania polityki handlowej państw słabo rozwiniętych, skutków poszczególnych działań

¹⁶ *Raport o Rozwoju Społecznym 2005: Międzynarodowa współpraca na rozdrożu*, UNDP, Warszawa 2005, s. 14.

¹⁷ *Ibidem*, s.15.

nie da się do końca przewidzieć. Praktykowane w przeszłości polityki dostarczają więc raczej informacji o tym, jakie reformy gospodarcze są szkodliwe dla krajów rozwijających się i jakich działań należy unikać w przyszłości. Biorąc pod uwagę strategię rozwoju zastępującego import dóbr, do takich działań należy zakwalifikować:

- rezygnację z rozwoju sektora rolniczego, kluczowego dla państw biednych,
- ograniczanie importu i eksportu poprzez decyzje administracyjne,
- rezygnację ze specjalizacji w zakresie produkcji i eksportu surowców,
- nadmierny protekcjonizm,
- koncentrację na kapitałochłonnych sektorach gospodarki,
- próbę ograniczania mechanizmów wolnej konkurencji.

Próbując dokonać oceny omówionej teorii Raula Prebischa należy stwierdzić, że mimo słusznym celów i pobudek wywołała ona w krajach słabo rozwiniętych pod względem gospodarczym raczej skutki negatywne. Należały do nich m.in.:

- regres rolnictwa,
- pogorszenie się bilansów płatniczych i znaczny wzrost zadłużenia,
- pogorszenie warunków życia ludności,
- spadek produkcji krajowej,
- znaczne ograniczenie importu i eksportu,
- wzrost asymetrii pomiędzy dochodami państw rozwiniętych i rozwijających się.
- utrata tożsamości kulturowej charakterystycznej dla danych regionów świata i zastępowanie jej przez kulturę państw wysoko rozwiniętych.

Należy jednak nadmienić, że mimo wielu wad, strategia ta przyczyniła się w pewnym stopniu do industrializacji krajów biednych, przynajmniej w zakresie przemysłu wytwarzającego dobra konsumpcyjne, które pod względem jakości i efektywności produkcji mogły być porównywane z dobrami importowanymi. Nie dotyczy to oczywiście dóbr inwestycyjnych.

Bazując na osiągnięciach i porażkach poprzednich koncepcji ekonomii rozwoju i dorobku neoklasyków poszukuje się nadal strategii, która z powodzeniem rozwinięłaby gospodarki krajów biednych. Biorąc pod uwagę powszechnie akceptowane i wskazywane jako właściwe elementy polityki handlowej można sformułować nowy paradygmat rozwoju. Charakteryzuje się on następującymi cechami:

- tworzenie środowiska sprzyjającego inwestycjom, zarówno krajowym jak i zagranicznym,
- elastyczność i wrażliwość gospodarki na parametry rynkowe,
- przywiązywanie należytej uwagi do uwarunkowań kulturowych,
- podkreślanie znaczenia wiedzy,
- zapewnienie sprawnego systemu instytucjonalnego,
- przyjazne rynkowi konieczne interwencje państwa.

Próby wprowadzenia tych konkretnych założeń, na przykład poprzez inicjatywy takie jak Milenijne Cele Rozwoju, nie kończą się jednak sukcesem, a programy rozwojowe i równe uczestnictwo krajów rozwijających się w międzynarodowej wymianie handlowej pozostają wyłącznie szczytną ideą.

Bibliografia

- Balassa B., *The Structure of Protection in Developing Countries*, Baltimore 1971,
- Borowiec J., *Strategie rozwoju krajów Trzeciego Świata*, Wrocław 1993,
- Budnikowski A., *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, Warszawa 2006,

- Krasucki Z., *Współczesne teorie rozwoju krajów gospodarczo słabiej rozwiniętych*, Gdańsk 1996,
- Krugman P., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa: teoria i polityka*, Warszawa 2007,
- *Mała Encyklopedia PWN*, Warszawa 1996,
- *Raport o Rozwoju Społecznym 2005: Międzynarodowa współpraca na rozdrożu*, UNDP, Warszawa 2005.

Źródła internetowe:

- <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/01/weodata/index.aspx>,
- http://www.oecd.org/home/0,3305,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html,
- <http://hdrstats.undp.org/buildtables/##>.

Justyna Sikora *

Wpływ sytuacji gospodarczej Stanów Zjednoczonych na pozycję dolara jako waluty międzynarodowej

Wstęp

Gospodarka Stanów Zjednoczonych jest największą gospodarką na świecie, a jej kondycja w znaczący sposób wpływa na koniunkturę światową. Od upadku systemu z Bretton Woods dolar amerykański stał się najważniejszą walutą międzynarodową na świecie. Poniższe opracowanie przedstawiające wpływ sytuacji gospodarczej Stanów Zjednoczonych na pozycję dolara jako waluty międzynarodowej ma na celu przedstawienie, jakie czynniki spowodowały, iż waluta amerykańska dominuje obecnie w gospodarce globalnej.

W opracowaniu postaram się przedstawić, w jakim stopniu dolar na tle innych walut spełnia funkcje waluty międzynarodowej oraz jakie zagrożenia dla dolara jako wiodącej waluty międzynarodowej niesie za sobą obecne osłabienie koniunktury w Stanach Zjednoczonych. Ponadto spróbuję odpowiedzieć na pytanie, czy euro jako waluta konkurencyjna jest w stanie w najbliższej przyszłości zająć pozycję dolara.

Opracowanie składa się z trzech rozdziałów. Pierwszy rozdział stanowi część teoretyczną, w którym zostało wyjaśnione pojęcie waluty międzynarodowej, przedstawione zostały jej cechy oraz cechy kraju-emitenta. W drugim rozdziale skoncentrowałam się na przedstawieniu dolara jako waluty międzynarodowej, jak wygląda jego pozycja na tle innych walut międzynarodowych w poszczególnych funkcjach waluty międzynarodowej. Natomiast w trzecim rozdziale dokonałam krótkiej charakterystyki gospodarki Stanach Zjednoczonych, jej udziału w gospodarce globalnej oraz przedstawiłam przyczyny słabszej koniunktury.

Przy pisaniu tego opracowania korzystałam z publikacji Europejskiego Banku Centralnego (EBC) oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) dotyczących sytuacji gospodarki globalnej, gospodarki Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej (UE). Dane dotyczące Stanów Zjednoczonych pochodzą z baz danych Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce i U.S. Department of Labor, natomiast przy danych dotyczących handlu bazowałam na opracowaniach Międzynarodowej Organizacji Handlu (WTO), zaś dane dotyczące rynków finansowych są to dane Banku Rozrachunków Międzynarodowych (Bank for International Settlements – BIS).

1. Waluta międzynarodowa

1.1. Waluta krajowa a międzynarodowa

Pieniądz krajowy można określić jako walutę powszechnie akceptowaną, przyjmowaną przez podmioty gospodarcze funkcjonujące na terytorium danego kraju, która jest emitowana przez jego władze monetarne. Waluta krajowa spełnia podstawowe funkcje pieniądza, czyli jest miernikiem wartości, środkiem wymiany, środkiem tezauryzacji (gromadzenia wartości) oraz środkiem płatniczym na terenie danego kraju.

* Justyna Sikora – kontakt do Autorki: justyna.sikora@xl.wp.pl.

Władza monetarna danego kraju poprzez odpowiednią klauzulę prawną stanowi, iż dana waluta jest jedynym prawnym środkiem płatniczym obowiązującym na terytorium danego państwa. Klauzula ta nakłada obowiązek regulowania zobowiązań przy pomocy danej waluty, z drugiej strony sprawia, iż waluta krajowa staje się najbardziej płynnym instrumentem finansowym na terytorium danego kraju. Władza monetarna jest zatem jedynym organem uprawnionym do zamiany jednej waluty na inną, jednak z tej możliwości korzysta niezmiernie rzadko np. w czasie wojny, okupacji, rewolucji etc., ze względu na zagrożenie utraty zaufania ze strony podmiotów gospodarczych i lokowania oszczędności w bardziej stabilnych walutach. W ekstremalnych sytuacjach może dojść do pojawienia się dwuwalutowości, lokowania oszczędności w innej walucie niż narodowa, co prowadzi do negatywnych skutków makroekonomicznych takich jak wzrost inflacji, spadek poziomu inwestycji, konsumpcji, zatrudnienia etc., a nawet do kryzysu walutowego. Ponadto z kraju ucieka też wrażliwy na wahania koniunkturalne kapitał zagraniczny. Popyt na walutę zagraniczną rośnie, przy określonej podaży pojawiają się problemy z jego zaspokojeniem, co wywołuje spadek płynności finansowej danego systemu bankowego¹.

1.2. Cechy waluty międzynarodowej

W określonych warunkach waluta innego kraju może spełniać swoje podstawowe funkcje poza terytorium kraju emisji, w obrocie międzynarodowym, np. w handlu międzynarodowym czy w międzynarodowych transakcjach finansowych. W finansach międzynarodowych i międzynarodowych stosunkach gospodarczych waluta międzynarodowa jest określana jako „waluta, która jest używana przez osoby i podmioty gospodarcze będące rezydentami w innych państwach niż to, w którym dana waluta jest emitowana”². By dana waluta stała się walutą międzynarodową, musi spełniać podstawowe funkcje pieniądza (środka wymiany, jednostki rozliczeniowej i środka tezauryzacji) w skali międzynarodowej, zarówno w sektorze prywatnym jak i w publicznym. Tabela 1. prezentuje podstawowe funkcje pieniądza z ich podziałem na sektor prywatny, obejmujący wykorzystywanie danej waluty przez podmioty działające na rynku, oraz państwowy, obejmujący obrót oficjalny dokonywany przez władze monetarne, głównie banki centralne.

Tabela 1. Funkcje waluty międzynarodowej

Funkcja	Sektor prywatny	Sektor publiczny
Środek wymiany	1) rozliczenie międzynarodowe wymiany handlowej i zobowiązań finansowych 2) waluta przejścia na rynkach walutowych 3) waluta równoległa w państwie trzecim	1) interwencja na rynkach walutowych 2) oficjalne przepływy finansowe
Jednostka rozliczeniowa	1) fakturowanie handlu zagranicznego 2) międzynarodowe transakcje finansowe 3) notowania cen towarów (np. surowców) na rynkach międzynarodowych	1) punkt odniesienia dla systemów kursowych innych walut 2) kotwica stabilizacyjna
Środek tezauryzacji	1) denominowanie instrumentów finansowych 2) alokacja portfelowa	1) denominowanie oficjalnych rezerw międzynarodowych

Źródło: Bekx P., *The implications of The Introduction of The Euro for Non-EU Countries*, „Euro Papers”, nr 26, lipiec 1996, s. 2, cyt. za: Zabielski K., *Finanse międzynarodowe*, Warszawa 2002, s. 65.

¹ Nowak A.Z., *Dolar czy euro pieniądzem przyszłości?*, Studia Europejskie, nr 1, 2001, s. 13-14.

² Szelaż K., *Euro w roli waluty międzynarodowej*, „Bank i Kredyt”, nr 12, 1998, s. 49.

W sektorze prywatnym waluta międzynarodowa jako środek wymiany pełni przede wszystkim funkcję rozliczeniową międzynarodowej wymiany handlowej i zobowiązań finansowych oraz dokonywania efektywnej płatności w ramach kontraktów międzynarodowych (waluta transakcyjna), waluty przejścia na rynkach walutowych przy realizacji transakcji dewizowych dotyczących wymiany między dwoma innymi walutami oraz waluty równoległej w państwie trzecim, a w sektorze publicznym może stać się walutą interwencyjną na rynkach walutowych wykorzystywaną do równoważenia bilansu płatniczego.

Waluta międzynarodowa jako jednostka rozliczeniowa pełni funkcję waluty fakturowania dostaw i wyrażania cen, notowania cen towarów (waluta notowań), waluty transakcyjnej używanej w kontraktach międzynarodowych, międzynarodowych transakcjach finansowych, natomiast w sektorze publicznym jest używana jako waluta referencyjna, kotwica stabilizacyjna, wobec której stabilizowane są kursy innych walut. Funkcja tezauryzacji to w sektorze prywatnym denominowanie instrumentów finansowych i alokacji portfelowej, przechowywania zasobów finansowych (waluta inwestycyjna), natomiast w sektorze publicznym – waluta, w której są utrzymywane oficjalne rezerwy dewizowe³.

Wybór walut stosowanych w obrocie międzynarodowym wynika z działania sił rynkowych oraz ze stopnia wypełnienia funkcji pieniądza przez konkretną walutę. W praktyce im częściej dana waluta jest używana jako miernik wartości i jednostka rozliczeniowa, tym częściej jest ona także wybierana jako środek tezauryzacji. Trzeba też wziąć pod uwagę fakt, iż powszechne użycie danej waluty w obrotach międzynarodowych powoduje obniżenie jej kosztów transakcyjnych i prowadzi do jeszcze powszechniejszego jej użycia w rozliczeniach międzynarodowych.

1.3. Cechy kraju emitenta waluty międzynarodowej

By dana waluta uzyskała status waluty międzynarodowej, musi być w pełni wymienna, a kraj będący emitentem musi spełniać kilka warunków. Po pierwsze powinien być silnie powiązany z gospodarką światową, zajmować znaczącą pozycję w światowym eksporcie i posiadać wysokie obroty w handlu zagranicznym. Gdy kraj należy do głównych podmiotów w handlu międzynarodowym, stosowanie jego waluty pociąga za sobą korzyści skali we wszystkich rodzajach transakcji. Ponadto powinien mieć duży udział w międzynarodowych obrotach kapitałowych i pieniężnych, być zdolnym do udzielania kredytów zagranicznych, kupna zagranicznych papierów wartościowych i dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Dotychczasowe doświadczenia pokazują, iż waluty międzynarodowe np. dolar amerykański, euro, jen japoński są emitowane przez kraje o znaczącym udziale w światowym PKB i globalnej wymianie handlowej, cieszące się powszechnym zaufaniem na arenie międzynarodowej dzięki stabilnej sytuacji wewnętrznej i zewnętrznej, wiarygodnemu systemowi ochrony prawnej i instytucjonalnej, w których ryzyko wystąpienia kryzysu walutowego jest minimalne. Odpowiednie warunki instytucjonalno-prawne zapewniające stabilność polityczną i gospodarczą, stabilną wartość waluty, minimalizujące ryzyko nieprzewidywalnych zmian w polityce gospodarczej stanowią kluczowy czynnik decydujący o zaufaniu do waluty. Wartość waluty i kurs wymiany powinien utrzymywać się na ustabilizowanym poziomie, a siła nabywcza waluty na rynku wewnętrznym powinna być stabilna. Ponadto rynek finansowy powinien cechować się dojrzałością i dostępnością dla nierezydentów (wszelkie formalne czy nieformalne bariery wejścia i wyjścia na rynek dla podmiotów zagranicznych jak np. wysokie koszty transakcyjne, ograniczenia dewizowe muszą być zniesione), oferować szeroki wachlarz bezpiecznych, rentownych i płynnych instrumentów finansowych, natomiast istniejące instytucje finansowe podlegające odpowiedniemu nadzorowi ze

³ Oreziak L., *Międzynarodowa pozycja Euro*, http://www.nbp.pl/euro/book/08_oreziak_leokadia.pdf, s. 172.

strony państwa, rozwinięty system bankowy, dobrze ukształtowany rynek kapitałowy, pieniężny ułatwiają pełnienie przez pieniądź krajowy funkcji waluty międzynarodowej. Rynek finansowy musi zapewniać płynność realizowanych transakcji⁴.

1.4. Korzyści i koszty dla kraju emitenta waluty międzynarodowej

Korzyści z posiadania waluty międzynarodowej można podzielić na dwie kategorie, na korzyści ekonomiczne i polityczne. Do głównych korzyści ekonomicznych należą dochody z senioratu, prowizje instytucji i rynków finansowych dokonujących transakcji walutowych, ograniczenie niepewności funkcjonowania podmiotów gospodarczych oraz finansowanie deficytu obrotów bieżących i deficytu bilansu płatniczego⁵.

Dochody z senioratu są to nieoprocentowane pożyczki udzielane krajowi posiadającemu walutę międzynarodową, które w pewnym stopniu mogą finansować wydatki budżetowe. Kraj, którego waluta cieszy się zaufaniem poza jego granicami i jest używana w międzynarodowych transakcjach handlowych, nabywa towary czy usługi zwykle na swoim terytorium bez konieczności ich produkcji i eksportu innych towarów czy usług i w ten sposób uzyskuje środki finansowe na zakup towarów i usług produkowanych za granicą. Seniorat umożliwia krajowi posiadającemu walutę międzynarodową obniżyć wartość zaciągniętej pożyczki poprzez prowadzenie odpowiedniej polityki finansowej prowadzącej do wzrostu stopy inflacji, jednakże taka polityka może być dosyć ryzykowna i może doprowadzić do spadku zaufania do waluty, a w rezultacie do niekontrolowanego wzrostu inflacji.

Kolejną korzyścią dla kraju emitującego walutę międzynarodową są przychody z prowizji rynków i instytucji finansowych dokonujących transakcji walutowych, prowizje te są głównie rezultatem funkcjonującego mechanizmu kursów krzyżowych. Ponadto dzięki eliminacji wahań kursów walutowych i koniunkturalnych, niepewność w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych zostaje w znaczący sposób ograniczona. Posiadanie waluty międzynarodowej stwarza krajowi-emitentowi możliwość finansowania deficytu obrotów bieżących i deficytu bilansu płatniczego. Do głównych korzyści politycznych można zaliczyć geopolityczną, silną pozycję państwa i jego istotną polityczną rolę.

Głównym kosztem i niebezpieczeństwem z posiadania pieniądza międzynarodowego jest zagrożenie utraty kontroli przez państwo-emitenta nad podażą pieniądza, która zwiększa się poprzez używanie danej waluty przez zagraniczne podmioty gospodarcze do finansowania deficytu handlowego czy nabywania towarów i usług. Niebezpieczeństwo to jest tym większe, im większe jest otwarcie danej gospodarki i udział handlu zagranicznego w PKB danego kraju. Ponadto posiadanie pieniądza międzynarodowego przez dane państwo powoduje spadek dyscypliny w prowadzeniu polityki gospodarczej oraz zwiększenie przepływów kapitału spekulacyjnego.

2. Dolar jako waluta międzynarodowa

Obecnie tylko kilka walut pełni funkcje pieniądza międzynarodowego, należą do nich dolar amerykański, euro, jen japoński oraz funt szterling. Ten ostatni wyraźnie traci na znaczeniu jako waluta międzynarodowa na korzyść juana chińskiego i rupii indyjskiej, które zaczynają odgrywać w światowej gospodarce coraz ważniejszą rolę, zwłaszcza w Azji Środkowo-Wschodniej. Patrząc na historię finansów międzynarodowych, osiągnięcie przez daną walutę statusu waluty międzynarodowej było zwykle procesem długotrwałym i powolnym, wyjątek stanowi euro, które

⁴ Gostomski E., *Dolar międzynarodowy*, „Gazeta Bankowa”, nr 10 (958) 5, 12.03.2007.

⁵ Nowak A.Z., *op. cit.*, s. 21-23.

mimo, iż zostało wprowadzone dopiero w 1999 roku, znajduje się w czołówce najważniejszych walut międzynarodowych. Jednakże sukces euro jest rezultatem zastąpienia przez euro kilkunastu walut europejskich, które pełniły istotną rolę w międzynarodowym systemie finansowym i należały do walut międzynarodowych, jak np. marka niemiecka.

Do II wojny światowej funt szterling posiadał miano najważniejszej waluty międzynarodowej w obrotach handlowych i finansowych, dolar ze względu na prowadzoną przez Stany Zjednoczone politykę izolacjonizmu odgrywał mniejszą rolę. Dopiero po wprowadzeniu systemu dewizowo-złotowego z Bretton Woods i sztywnego powiązania kursów walut z dolarem, który stał się jedyną walutą bezpośrednio wymienialną na złoto i filarem całego systemu, dolar uzyskał przewagę nad innymi walutami⁶. System z Bretton Woods funkcjonował do 1971 roku, kiedy to Stany Zjednoczone zawiesiły wymienialność dolara na złoto, natomiast w 1973 roku upłynniono kurs dolara. Wzrost wydatków wojskowych na wojnę w Wietnamie, które doprowadziły do wzrostu deficytu budżetowego i inflacji, stanowił główną przyczynę tej decyzji. Warto zwrócić uwagę na fakt, iż już w latach sześćdziesiątych Stany Zjednoczone finansowały deficyt bieżącego bilansu płatniczego przy pomocy emisji pieniądza, co doprowadziło do sytuacji, iż wartość wyemitowanych dolarów przekroczyła wartość rezerw złota Stanów Zjednoczonych. Od tamtego czasu o wartości dolara decyduje rynek⁷.

2.1. Dolar jako waluta transakcyjna

Analizując dane zaprezentowane w tabeli 2. można uznać, iż na rynkach walutowych dolar odgrywa decydującą rolę, choć od 2001 roku powoli ona słabnie. Udział dolara w obrotach rynków walutowych wynosi prawie 90%, podczas gdy udział euro nie przekracza 40%, natomiast jena wynosi tylko 16,5%. Dolar jest dominującą walutą przejścia, na rynkach walutowych eliminuje nieefektywną wymianę barterową. Swoją silną pozycję zawdzięcza przede wszystkim wysokiej płynności i głębokości rynku walutowego. Koszty transakcyjne są bezpośrednio powiązane z wolumenem transakcji i zależą od udziału danej waluty w fakturowaniu handlu międzynarodowego i w przepływach kapitałowych. Częste stosowanie dolara w rozliczaniu wymiany handlowej, w transakcjach na międzynarodowych rynkach finansowych oraz jako składnika rezerw wpływa na obniżenie kosztów transakcyjnych związanych z jego stosowaniem, które są determinowane przez płynność aktywów denominowanych w dolarze i zależą od wielkości wtórnego rynku finansowego. Dolar dominuje w wyżej wymienionych dziedzinach, dlatego też jego pozycja jako waluty transakcyjnej wydaje się niezagrożona. Powszechne stosowanie dolara doprowadziło do korzyści skali, koszty transakcyjne wymiany pośredniej z udziałem dolara są często niższe niż wymiany bezpośredniej walut lokalnych⁸.

Tabela 2. Udział procentowy poszczególnych walut w obrotach rynków walutowych (w %)

	2001	2004	2007
dolar amerykański	90,3	88,7	86,3
euro	37,6	36,9	37,0
jen japoński	22,7	20,2	16,5
funt brytyjski	13,2	16,9	15

Uwaga: w każdą transakcję zaangażowane są zawsze dwie waluty (kupowana i sprzedawana), ich łączny udział wynosi 200%, a nie 100%.

Źródło: *Foreign exchange and derivatives market activity in 2007*, Triennial Central Bank Survey, Bank for International Settlements, Bazylea, grudzień 2007, s. 17.

⁶ Gostomski E., *Dolar międzynarodowy*, Gazeta Bankowa Nr 10 (958) 5, 12.03.2007.

⁷ Majerkiewicz W., *Waluty świata*, http://www.nbportal.pl/pl/np/bloki/pieniadz/waluty_swiat1.

⁸ Dynus M., *Euro jako waluta międzynarodowa*, <http://ekonom.univ.gda.pl/mikro/konferencja/pdf/Dynus%20Magdalena1.pdf>, s.9.

Dolar i euro były najczęściej wymienianą walutą w 2007 roku – stanowiły 27% całkowitych obrotów rynków walutowych. Drugie miejsca pod względem obrotów zajęła para dolar/jen (13%), trzecie – dolar/funt szterling (12%)⁹.

2.2. Dolar jako waluta fakturowania handlu zagranicznego i notowań giełdowych

Niestety brak jest zagregowanych danych dotyczących udziału poszczególnych walut w fakturowaniu handlu światowego, często dane prezentowane przez poszczególne kraje nie są ze sobą kompatybilne, co utrudnia ich porównywanie i analizę. Powyższe czynniki sprawiają, iż trudno jest precyzyjnie przedstawić rolę dolara jako waluty fakturowania w handlu globalnym.

Choć udział poszczególnych walut w fakturowaniu handlu zależy od regionu, to można stwierdzić, iż dolar z ponad 60% udziałem w 2004 roku nadal pozostaje najważniejszą walutą, w której rozliczany jest światowy eksport i import. Kolejne miejsce zajmuje euro, około 15-17% udziału w fakturowaniu handlu światowego, około 40-50% w Europie¹⁰.

Dolar swoją silną pozycję osiągnął dzięki roli, jaką odegrał w systemie walutowym z Bretton Woods oraz dzięki używaniu go jako waluty fakturowania przez wiele krajów rozwijających się, których waluty narodowe ze względu na wysoką inflację ulegały deprecjacji, przez co denominowanie eksportu w walutach narodowych było nieopłacalne. Euro jest dominującą walutą fakturowania w Europie¹¹ i jego rola w handlu zagranicznym krajów członkowskich Unii Europejskiej wciąż rośnie, co stanowi naturalny rezultat procesów integracyjnych w Europie, natomiast dolar dominuje w Ameryce Północnej, Południowej jak również w Azji Południowo-Wschodniej. W handlu zagranicznym Stanów Zjednoczonych, Australii, Chin czy Indii dolar jest w dalszym ciągu najważniejszą walutą fakturowania.

Dolar jako waluta notowań giełdowych posiada pozycję lidera, zarówno na giełdach papierów wartościowych, jak i giełdach towarowych. W przypadku giełd papierów wartościowych dolar dominuje na giełdach światowych, zaś na giełdach europejskich przeważa euro.

Ze względu na fakt, iż główne giełdy towarowe znajdują się w Stanach Zjednoczonych, a firmy amerykańskie posiadają znaczący udział w światowym handlu surowcami mineralnymi oraz produktami rolnymi, dolar jest tradycyjną walutą służącą do kwotowania cen podstawowych surowców na świecie, np. ropy naftowej czy metali szlachetnych, ponadto w dolarach rozliczany jest handel nimi. Również ceny niektórych produktów przemysłowych (np. samolotów, statków) są podawane w dolarach. Zwyczaje te są silnie zakorzenione w świadomości uczestników rynku, dlatego też zmiana tego stanu rzeczy wydaje się w przewidywalnej przyszłości mało realna, biorąc pod uwagę przyzwyczajenia uczestników rynku do znanych sposobów pozyskiwania informacji czy też współpracy z kontrahentami, bankami.

2.3. Dolar jako waluta finansowania

Rolę dolara jako waluty finansowania, czyli waluty emisji papierów wartościowych służących pozyskiwaniu kapitału przez podmioty gospodarcze na finansowanie działalności, można pojmować

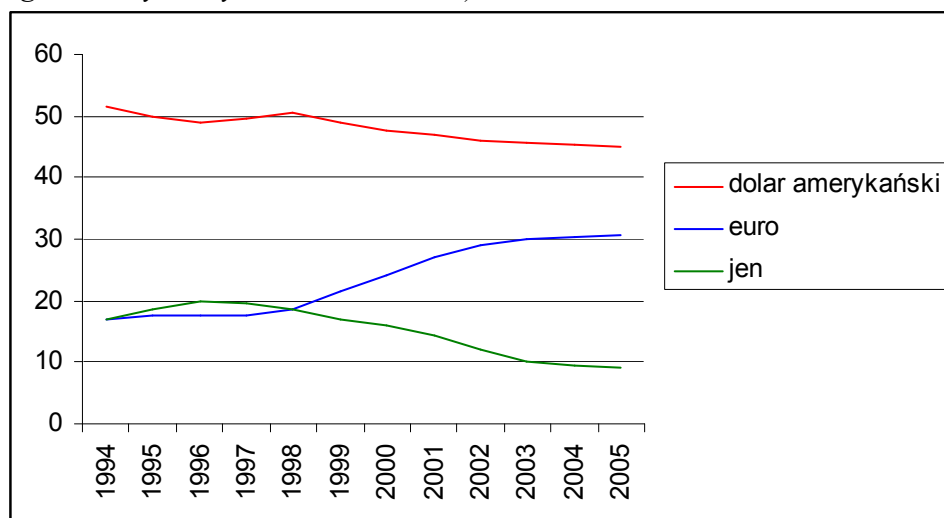
⁹ *Foreign exchange and derivatives market activity in 2007*, Triennial Central Bank Survey, Bank for International Settlements, Bazylea, grudzień 2007, s. 16.

¹⁰ *Review of the international role of the euro*, Europejski Bank Centralny, grudzień 2005, s. 41.

¹¹ Handel między krajami strefy euro jest handlem wewnętrznym.

w ujęciu „szerokim” i w ujęciu „wąskim”. W tej pracy skoncentruję się przede wszystkim na ujęciu wąskim¹².

Wykres 1. Udział poszczególnych walut w emisji międzynarodowych papierów dłużnych (światowy udział w %, wg kursu wymiany z I kw. 1994 roku)



Źródło: Bank for International Settlements, EBC, cyt za: *Review of the international role of Euro*, Europejski Bank Centralny, Frankfurt 2005, s. 14.

Wykres 1 przedstawia udział poszczególnych walut w emisji międzynarodowych papierów dłużnych. Mimo, iż dolar wyraźnie dominuje nad euro i jenem, osiągając ponad 40% udział w emisji, podczas gdy euro około 30%, a jen poniżej 10%, to widać, iż dolar traci swój udział w stosunku do euro. Trend euro jest rosnący, od 1999 roku udział euro w emisji wzrósł z 20% do 30%, natomiast udział dolara od 1999 roku sukcesywnie spada.

Tabela 3. Udział poszczególnych walut międzynarodowych w emisji krótkoterminowych i długookresowych papierów wartościowych (ujęcie wąskie, udział w %)

	III kw. 2004	IV kw. 2004	I kw. 2005	II kw. 2005
Krótkoterminowe dłużne papiery wartościowe (ujęcie wąskie, udział %)				
USD	40,7	41	37,7	39
EUR	36,8	36,5	37,7	37,1
JPY	2,7	1,9	1,7	2,5
Długookresowe dłużne papiery wartościowe (ujęcie wąskie, udział %)				
USD	37,6	41,7	38,8	39,2
EUR	38,7	33,8	34,5	34,9
JPY	5,5	6,9	6,3	6,3

Źródło: Bank for International Settlements, EBC, cyt za: *Review of the international role of Euro*, Europejski Bank Centralny, Frankfurt 2005 s. 14-16.

Analizując dane dotyczące udziału walut międzynarodowych w emisji krótkoterminowych i długookresowych dłużnych papierów wartościowych w ujęciu wąskim, które prezentuje tabela 3., można zauważyć, iż pozycja euro i dolara są niemal równoważne. W II kw. 2005 roku 39% krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych było emitowanych w dolarach, podczas gdy w euro 37,1%. Jeśli chodzi o długookresowe dłużne papiery wartościowe to różnica ta jest także

¹² W ujęciu wąskim uwzględnia się emisję międzynarodowych papierów wartościowych (obligacji, skryptów dłużnych, instrumentów rynku pieniężnego) dokonywanych w walutach innych niż waluta państwa emitenta, natomiast ujęcie szerokie obejmuje także emisje w walucie krajowej emitenta, wtedy gdy są one skierowane na rynek międzynarodowy. (cyt za: Szelaż K., *Integracja walutowa w Europie Zachodniej*, Materiały i studia. Zeszyt nr 166, Warszawa 2003, s. 49.)

nieznaczna – 39,2% w dolarach, 34,9% w euro. Rola jena jest natomiast niewielka. Powszechnie uważa się, iż na rynku papierów dłużnych euro osiągnęło do tej pory największy sukces, zdobyło uznanie światowych rynków i stanowi bardzo silną konkurencję dla dolara.

2.4. Dolar kotwicą stabilizacyjną i walutą substytucyjną

Kotwicę stabilizacyjną stosuje się jako punkt odniesienia dla stabilizowania kursów innych walut. Powiązanie kursu z inną walutą lub koszykiem walut służy ograniczeniu ryzyka kursowego i inflacji. Wybór danej waluty jako kotwicy stabilizacyjnej zależy w głównej mierze od znaczenia stosunków handlowych oraz od wielkości przepływów finansowych z państwem-emitentem danej waluty oraz od stabilności waluty-kotwicy. Obecnie w głównej mierze kraje karaibskie i kraje Zatoki Perskiej powiązały swe kursy z dolarem. Jedynym krajem europejskim, który ma powiązany kurs z dolarem jest Białoruś¹³.

Waluta międzynarodowa może też w wyjątkowych przypadkach pełnić rolę substytutu waluty narodowej. Dzieje się tak głównie w krajach z hiperinflacją lub niestabilnych politycznie. Ze względu na łatwość dostępu do dolara był on w przeszłości dość często wykorzystywany jako waluta zastępcza przez kraje posiadające silne powiązania gospodarcze z USA. Na początku XX wieku dolara jako waluty substytucyjnej zaczęto używać w niektórych europejskich krajach dotkniętych hiperinflacją. Również w Ameryce Łacińskiej w latach 80. XX wieku dolar zastępował waluty narodowe, podobną funkcję spełniał na początku lat 90. w krajach byłego Związku Radzieckiego.

Obecnie dolar jest ustawowym środkiem płatniczym nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale także w Ekwadorze, Federacji Mikronezji, Palau, Portoryko, Salwadorze, Timorze Wschodnim, na Wyspach Marshalla, Brytyjskich Wyspach Dziewiczych, Turks i Caicos. W licznych krajach dolar nieoficjalnie pełni funkcję środka płatniczego, np. szacuje się, iż w Boliwii i Urugwaju ok. 70% transakcji dokonywanych jest w dolarach, podobnie sytuacja wygląda w Angoli, Egipcie, na Filipinach, w Gruzji, Meksyku, Mołdawii, Peru, Rumunii, Turcji, Ukrainie, Wietnamie, gdzie udział ten osiąga ok. 20-70%¹⁴.

Dolaryzacja, czyli oficjalne bądź nieoficjalne używanie dolara w sferze realnej poza granicami USA, nie nakłada żadnych obowiązków na amerykańskie władze monetarne, dlatego też przyjmują one neutralne stanowisko wobec tego zjawiska. Szacuje się, iż około 55% monet i banknotów dolarowych znajduje się w obiegu poza granicami Stanów Zjednoczonych¹⁵.

2.5. Dolar walutą rezerwową i interwencyjną

Banki centralne utrzymują rezerwy przede wszystkim w celu dokonywania interwencji w obronie kursu walutowego, dla zapewnienia, iż zewnętrzne zobowiązania państwa zostaną dotrzymane oraz w celu obsługi zadłużenia państwa¹⁶.

Tabela 4. Struktura walutowa oficjalnych rezerw dewizowych na świecie (udział w %)

Waluta	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
dolar amerykański	71,1	71,5	67,1	65,9	65,9	66,9	65,5	63,9
euro	18,3	19,2	23,8	25,2	24,8	24,1	25,1	26,5

¹³ Kraje, które mają powiązane kursy z dolarem: Antyle Holenderskie, Arabia Saudyjska, Aruba, Bahama, Bahrajn, Barbados, Belize, Bermudy, Białoruś, Dżibuti, Emiraty Arabskie, Erytrea, Hongkong, Jordania, Kajmany, Karaiby, Katar, Kuba, Liban, Malediwy, Oman, Wenezuela.

¹⁴ Gostomski E., *op. cit.*

¹⁵ Dynus M., *op. cit.*

¹⁶ Szelaąg K., *op. cit.*, s. 53.

jen japoński	6,1	5,0	4,4	3,9	3,8	3,6	3,1	2,9
funt szterling	2,8	2,7	2,8	2,8	3,4	3,6	4,4	4,7
frank szwajcarski	0,3	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2
pozostałe waluty	1,5	1,3	1,6	2,0	1,9	1,7	1,8	1,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MFW.

Z danych zawartych w tabeli 4. wynika, że najbardziej preferowaną walutą rezerwową jest dolar, przede wszystkim dzięki swej płynności, niskim kosztom transakcyjnym i dominacji jako waluta międzynarodowa w innych obszarach, m.in. jako waluta fakturowania i rozliczania wymiany handlowej, jako waluta przejścia na rynkach walutowych, jako waluta inwestycyjna czy jako kotwica stabilizacyjna. W 2007 roku prawie 64% wszystkich oficjalnych rezerw walutowych na świecie było utrzymywanych w dolarach, podczas gdy w euro tylko 26,5%. Jednakże od 2001 roku udział dolara w strukturze światowych rezerw walutowych spada na korzyść euro, które sukcesywnie zyskuje na znaczeniu jako międzynarodowa waluta rezerwowa. Warto też zauważyć, iż niektóre państwa m.in. Chiny i Rosja grożą, iż zwiększą udział euro w swoich rezerwach walutowych ze względu na deprecjację dolara, który traci z powodu pogarszającej się koniunktury w Stanach Zjednoczonych. Jednakże euro jako waluta rezerwowa wciąż nie może równać się z dolarem m.in. ze względu na fakt, iż rynek papierów wartościowych denominowanych w dolarach jest większy i bardziej płynny, a polityka pieniężna strefy euro nie jest jednolita. Ponadto próba dywersyfikacji rezerw przez kraje azjatyckie czy naftowe spowodowałaby deprecjację dolara, a tym samym także duże straty kapitałowe państw posiadających aktywa dolarowe.

Warto zwrócić uwagę na fakt, iż udział dolara w rezerwach dewizowych jest wyższy w krajach wysoko uprzemysłowionych (w 2006 roku wynosił 71,3%) aniżeli w krajach rozwijających się (w 2006 roku – 61,2%)¹⁷. Kraje rozwijające się bardziej dywersyfikują swoje rezerwy pod względem ilości różnych walut. Wynika to z konieczności posiadania przez nie odpowiedniej ilości walut, w których rozliczany jest ich import oraz spłacane zadłużenie zagraniczne. Natomiast w krajach uprzemysłowionych to sektor prywatny zapewnia finansowanie handlu zagranicznego jak i obsługę długów, dlatego też rezerwy są utrzymywane głównie w celach interwencyjnych.

Rola waluty interwencyjnej jest ściśle powiązana z rolą waluty rezerwowej i kotwicy stabilizacyjnej. Dolar jest szeroko wykorzystywany przez wiele państw do interwencji na rynkach walutowych w celu utrzymania kursu walutowego na pożądanym poziomie. Niestety istnieje niewiele dostępnych oficjalnych informacji na temat przeprowadzanych interwencji, gdyż powyższe dane są zwykle utajnione. Jednak biorąc pod uwagę fakt, iż dolar dominuje jako waluta rezerwowa i waluta przejścia, a amerykański rynek finansowy jest bardzo płynny, pozycja dolara wydaje się być w tej dziedzinie dominująca. Ponadto w obliczu rozszerzania Unii Europejskiej i strefy euro, stosowanie euro jako waluty interwencyjnej zostało przez jego uczestników wykluczone.

3. Stan gospodarki Stanów Zjednoczonych

3.1. Udział Stanów Zjednoczonych w gospodarce światowej

Największymi gospodarkami świata są Stany Zjednoczone i strefa euro, których udział w produkcji światowej wynosi w przybliżeniu 40% przy użyciu kursów walutowych według parytetu siły nabywczej (tabela 5.). Udział Stanów Zjednoczonych w światowym PKB wyniósł w 2006 roku 22,4%, podczas gdy strefy euro 16,8%. Chiny z 9,6% zajmowały trzecią pozycję na liście największych gospodarek świata.

¹⁷ Obliczenia własne na podstawie danych MFW.

Stany Zjednoczone są największą gospodarką świata pod względem PKB, które w 2007 roku wyniosło nominalnie 13,86 bilionów dolarów, natomiast nominalnie *per capita* 46 tys. dolarów, co uplasowało je na dziewiątej pozycji na świecie¹⁸.

Tabela 5. Udział w światowym PKB przy wykorzystaniu kursów walutowych według PPP w 2006 roku (w %)

Stany Zjednoczone	22,4
Strefa Euro	16,8
Chiny	9,60
Japonia	7,0
Indie	4,2
Wielka Brytania	3,4
Rosja	3,1
Brazylia	2,9
Meksyk	2,1
Kanada	2,0

Źródło: MFW i obliczenia ekspertów EBC, cyt. za *Sytuacja gospodarcza i monetarna. Środowisko zewnętrzne strefy Euro*, Biuletyn miesięczny EBC, marzec 2008, s.11.

Stany Zjednoczone należą do największych importerów towarów na świecie, w 2006 roku według danych WTO ich udział w światowym imporcie towarów wyniósł 20,5%. Kolejne miejsca zajęły: UE z 18,1%¹⁹, Chiny – 8,5% oraz Japonia – 6,2%. Jednakże udział Stanów Zjednoczonych w światowym imporcie spada od 2004 roku, kiedy stanowił 21,8% światowego importu.

Analizując eksport towarów, w światowym eksporcie towarów przoduje UE z udziałem 16,4%. Stany Zjednoczone plasują się na drugim miejscu (11,5%), niewiele wyprzedzając Chiny (10,7%). Japonia posiada 7,2% udział w eksporcie globalnym. Obserwując trend można stwierdzić, iż podobnie jak w przypadku importu udział Chin w eksporcie globalnym stopniowo wzrasta (w 2004 roku – 8,9%), natomiast udział gospodarek Stanów Zjednoczonych i UE spada. W 2004 roku 12,3% eksportowanych towarów pochodziło ze Stanów Zjednoczonych, natomiast z UE – 18,1%.

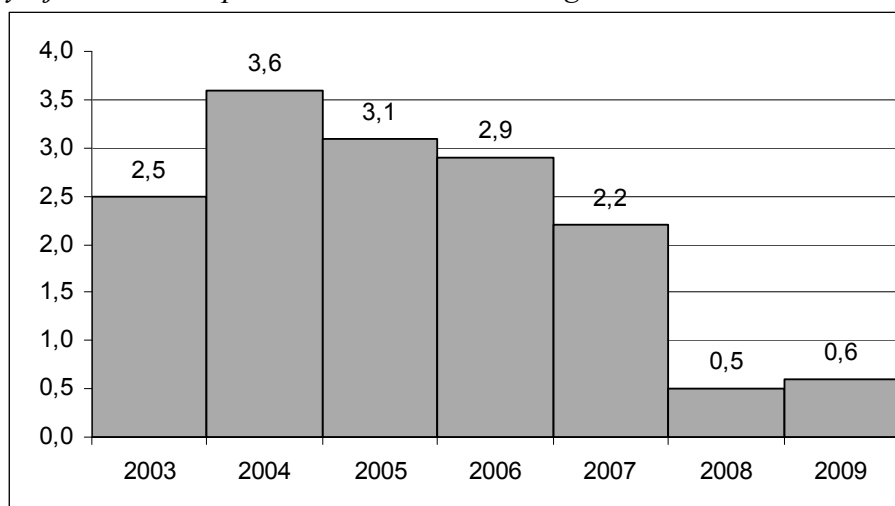
3.2. Przyczyny słabszej koniunktury

Przez ostatnie kilka lat gospodarka Stanów Zjednoczonych dość dynamicznie rosła. Wykres 2, przedstawiający procentową zmianę realnego PKB w Stanach Zjednoczonych, wskazuje, iż w latach 2004-2005 procentowy wzrost PKB wyniósł ponad 3%. Jednakże po kilku latach dobrej koniunktury dynamika realnego PKB uległa zahamowaniu i wyniosła 2,2% w 2007 roku, wobec 2,9% w roku 2006. Osłabienie koniunktury związane jest przede wszystkim z niekorzystną sytuacją na rynku nieruchomości trwającą od połowy 2006 roku i w rezultacie gwałtownym spadkiem inwestycji mieszkaniowych. Również zawirowania na rynkach finansowych w drugiej połowie 2007 roku doprowadziły do ogólnego zaostrzenia warunków udzielania kredytów i w rezultacie wpłynęły na spowolnienie wzrostu i słabszą koniunkturę. Prognoz zawarte w raporcie MFW *World Economic Outlook* z kwietnia 2008 roku przewidywały, iż dynamika realnego PKB w Stanach Zjednoczonych w roku 2008 i 2009 będzie jeszcze mniejsza i wyniesie jedynie 0,5-0,6%.

¹⁸ Źródło: Central Intelligence Agency.

¹⁹ Dane dotyczą UE-25 z wyłączeniem handlu wewnętrznego Unii Europejskiej.

Wykres 2. Stany Zjednoczone – procentowa zmiana realnego PKB



Źródło: World Economic Outlook, MFW, 2008, s. 66.

Ponadto w 2007 roku w Stanach Zjednoczonych znacznie wzrosła stopa inflacji osiągając poziom 4,1% wobec 2,5% w 2006 roku²⁰. Tak silny wzrost wskaźnika cen konsumpcyjnych wynikał w głównej mierze ze wzrostu cen nośników energii oraz żywności. Na razie spowolnienie gospodarki nie wpłynęło w znaczący sposób na wzrost stopy bezrobocia, wzrosła ona nieznacznie z poziomu 4,6% w styczniu 2007 do poziomu 4,9% w styczniu 2008²¹. By zapobiec recesji, bank centralny Stanów Zjednoczonych obniżał stopy funduszy federalnych. Od września 2007 roku przeprowadzono już siedem takich obniżek, a stopa funduszy federalnych została obniżona z poziomu 5,25% do 2%.

Główną przyczynę spowolnienia gospodarki Stanów Zjednoczonych stanowił kryzys na rynku nieruchomości, który wybuchł w połowie 2007 roku. Po wzroście stóp procentowych w ostatnich latach do poziomu 5,25%, wiele osób straciło zdolność do spłaty zaciągniętych kredytów hipotecznych. Ceny nieruchomości przejętych przez komorników zaczęły spadać, straciły nie tylko banki udzielające kredytów, ale też te banki, które kupiły sekurytyzowane pod ten dług papiery wartościowe. Konsumpcja wewnętrzna zaczęła gwałtownie spadać, a bank centralny zaczął obniżać stopy procentowe, by zniwelować osłabienie koniunktury. Przewiduje się, iż spowolnienie gospodarki Stanów Zjednoczonych wywrze wpływ na gospodarkę światową, na wzrost gospodarczy Unii Europejskiej i krajów azjatyckich, silnie odczują je Chiny, które eksportują dużą część swoich produktów do Stanów Zjednoczonych.

3.3. Deficyt na rachunku bieżącym i deficyt bilansu handlowego

Pogłębianie się nierównowagi na rachunku bieżącym Stanów Zjednoczonych z krajami azjatyckimi i eksporterami ropy naftowej zagraża silnej pozycji dolara jako waluty międzynarodowej. Deficyt na rachunku bieżącym bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych od kilkunastu lat stale się pogłębia. Analizując dane przedstawione w tabeli 6. widać, iż w 2006 roku deficyt bieżący bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych przekroczył 811 mld dolarów, co stanowiło ponad 6% rocznego PKB. W roku 2007 nieznacznie się zmniejszył do poziomu 738,64 mld dolarów (5,3% PKB).

²⁰ Źródło: US Department of Labor.

²¹ Źródło: US Department of Labor.

Tabela 6. Rachunek bieżący bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych

	2003	2004	2005	2006	2007
mld dolarów	-522,101	-640,148	-754,848	-811,477	-738,638
% PKB	4,8	5,5	6,1	6,2	5,3

Źródło: Bureau of Economic Analysis.

Wykres 3. Rachunek bieżący wybranych krajów w latach 1998-2006 (w mld dolarów)



Źródło: MFW, World Economic Outlook Database.

Ponadto z wykresu 3 można odczytać, iż w przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych Chiny i Japonia posiadają nadwyżki na rachunku bieżącym bilansu płatniczego, a nierównowaga między Stanami Zjednoczonymi i tymi krajami stale się powiększa. Z powyższych danych można wyciągnąć wnioski, iż w Stanach Zjednoczonych konsumpcja przewyższa produkcję, a dodatkowy popyt jest zaspokajany poprzez import, głównie z krajów azjatyckich. W ten sposób do krajów azjatyckich napływają dolary, które później są inwestowane przez podmioty prywatne i banki centralne w amerykańskie papiery dłużne. Pieniądze na pokrycie deficytu pochodzą od inwestorów zagranicznych i banków centralnych krajów z nadwyżką w bieżących obrotach płatniczych z zagranicą. W ten sposób, poprzez zakup amerykańskich obligacji, następuje wzrost rezerw dewizowych w tych krajach. Do głównych przyczyn wzrostu deficytu na rachunku bieżącym Stanów Zjednoczonych zaliczyć można niską stopę oszczędności sektora publicznego i gospodarstw domowych skłonnych do konsumpcji, politykę wysokich rezerw krajów Azji Południowo-Wschodniej skoncentrowaną na rozwoju eksportu. By utrzymać konkurencyjność swoich towarów Chiny i inne kraje azjatyckie dokonują interwencji na rynku walutowym i nie dopuszczają do aprecjacji swoich walut.

Tabela 7. Bilans handlowy Stanów Zjednoczonych w latach 2003-2007

	2003	2004	2005	2006	2007
mld dolarów	-496,92	-612,09	-714,37	-758,52	-708,52
% PKB	-4,5	-5,2	-5,7	-5,7	-5,1
eksport w mld dolarów	1017,76	1157,25	1283,07	1445,70	1628,36
tempo zmian eksportu (w %)		13,7	10,9	12,7	12,6
import w mld dolarów	1514,67	1769,34	1997,44	2204,23	2336,87
tempo zmian importu (w %)		16,8	12,9	10,4	6,0

Źródło: Bureau of Economic Analysis.

Również bilans handlowy Stanów Zjednoczonych osiąga od lat 70. XX ujemne wartości. Tabela 7. zawiera dane na temat kształtowania się bilansu handlowego Stanów Zjednoczonych w latach 2003-2007. W 2007 roku eksport towarów i usług wyniósł 1 628,4 mld dolarów i w porównaniu do roku

2006 wzrósł o 12,6%. To wysokie tempo wzrostu eksportu powyżej 10% utrzymuje się już od kilku lat, co wskazuje, iż eksport jest jedną z głównych sił pobudzających rozwój gospodarki Stanów Zjednoczonych. Obniżający się kurs dolara w stosunku do innych walut w znacznej mierze wpłynął na konkurencyjność cenową towarów amerykańskich na rynkach międzynarodowych. Do głównych rynków zbytu dla towarów pochodzących ze Stanów Zjednoczonych należą: Kanada, Meksyk, Chiny, Japonia i Wielka Brytania.

Import towarów i usług do Stanów Zjednoczonych wyniósł w 2007 roku 2 336 mld dolarów i w porównaniu do roku poprzedniego wzrósł o 6%. Niskie tempo wzrostu importu w ostatnim roku świadczy o spowolnieniu gospodarki amerykańskiej (w latach poprzednich utrzymywało się na poziomie powyżej 10%) i jest wynikiem deprecjacji dolara. Głównymi importerami na rynek amerykański są Chiny, Kanada, Meksyk, Japonia i Niemcy, a ropa naftowa i produkty jej pochodne stanowią największą pozycję importową. Deficyt amerykańskiego handlu zagranicznego wyniósł w 2007 roku 708,52 mld dolarów i w porównaniu z rokiem poprzednim obniżył się o 50 mld dolarów, co było zasługą wyższej dynamiki eksportu aniżeli importu. Przede wszystkim wysokie ceny ropy naftowej importowanej do Stanów Zjednoczonych, jak i powiększająca się nierównowaga w obrotach handlowych z Chinami przyczyniły się do deficytu przekraczającego 700 mld dolarów.

3.4. Euro jako waluta konkurencyjna

Euro, które funkcjonuje od 1 stycznia 1999 roku, jest środkiem płatniczym w 16 państwach Unii Europejskiej oraz, na mocy podpisanych umów, w Monako, San Marino, Watykanie, a także bez podpisywania umowy w Andorze, Czarnogórze i Kosowie. Stanowi obecnie drugą najważniejszą po dolarze walutę międzynarodową. Obszar euro cechuje duży potencjał gospodarczy i znaczny udział w handlu zagranicznym.

W ciągu trzech pierwszych lat istnienia euro jego kurs wobec dolara był spadkowy, najniższy poziom 0,8307 dolara osiągnął w październiku 2000 roku²². Spadek wartości euro skłonił Europejski Bank Centralny do podjęcia interwencji walutowych. Dzięki dynamicznemu rozwojowi gospodarki amerykańskiej, wzrostowi zyskowności firm amerykańskich oraz wzrostowi oprocentowania lokat dolarowych, które wpłynęły na napływ kapitału zagranicznego do Stanów Zjednoczonych, dolar umacniał się względem euro. Ponadto początkowo euro jako nowa waluta nie wzbudzała zaufania wśród uczestników międzynarodowych rynków finansowych. Do 2002 roku kurs euro utrzymywał się na poziomie ok. 0,9 dolara, po czym nastąpił okres jego umacniania. Znaczący spadek kursu dolara wynikał głównie z obaw międzynarodowych inwestorów odnośnie przyszłości gospodarki amerykańskiej, która w 2001 roku przeżywała okres słabej koniunktury. Obniżki stóp procentowych przez System Rezerwy Federalnej doprowadziły do spadku rynkowego oprocentowania w Stanach Zjednoczonych poniżej poziomu w strefie euro, co zmniejszyło atrakcyjność lokat dolarowych. Inwestorzy zweryfikowali także zbyt optymistyczne oczekiwania dotyczące rentowności sektora nowoczesnych technologii. Ponadto ujawnienie informacji o prowadzeniu nierzetelnej sprawozdawczości finansowej w dużych firmach amerykańskich (Enron, World-Com) oraz nierzetelność firm audytorskich przyczyniły się do spadku zaufania do dolara i zniechęciły międzynarodowych inwestorów do inwestowania w papiery wartościowe amerykańskich firm.

Od 2002 roku kurs dolara spadł w stosunku do euro o około 25%, co stanowi jedną z największych deprecjacji waluty Stanów Zjednoczonych od upadku systemu z Bretton-Woods. Do tej sytuacji przyczynił się w głównej mierze wzrost deficytu obrotów bieżących, który w 2005 roku osiągnął

²² Źródło: dane EBC.

poziom 6,1% PKB, po czym nieznacznie spadł do poziomu 5,3% PKB w 2007 roku, co znalazło odzwierciedlenie w deprecjacji kursu walutowego²³.

W 2005 kurs euro wzrósł do poziomu powyżej 1,3 dolara, po czym do początku 2006 zaczął nieznacznie spadać. Od 2006 roku euro sukcesywnie aprecjonuje się względem dolara.

Wśród głównych czynników, które wpłynęły na deprecjację dolara i wzrost deficytu bilansu handlowego Stanów Zjednoczonych, wymienia się wzrost znaczenia krajów rozwijających się w handlu światowym, dobrą koniunkturę w Stanach Zjednoczonych do 2006 roku, która doprowadziła do wzrostu popytu krajowego i wydatków przedsiębiorstw na inwestycje oraz wzrostu importu, wysokie ceny ropy naftowej, spadek zainteresowania na amerykańskie papiery dłużne oraz kryzys na rynku nieruchomości²⁴.

Słaby kurs dolara w stosunku do euro wzbudza wątpliwości odnośnie do jego przyszłej wiodącej roli jako waluty międzynarodowej, jednakże jak długo Unia Europejska nie będzie tworzyła unii politycznej i prowadziła jednolitej polityki pieniężnej, tak długo euro nie będzie w stanie stanowić pełnego substytutu dolara w sferze międzynarodowej.

4. Zakończenie

Analiza dolara jako waluty międzynarodowej wykazała, iż dolar jest dominującą walutą międzynarodową, a jego wiodąca rola mimo zeszłorocznego spowolnienia gospodarki Stanów Zjednoczonych wydaje się być niezagrożona. Dolar swą silną pozycję zawdzięcza przede wszystkim udziałowi PKB Stanów Zjednoczonych w PKB globalnym, udziałowi Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym oraz dużym, dobrze rozwiniętym i płynnym rynkom finansowym. Z drugiej strony euro umacnia swą pozycję jako druga najważniejsza waluta międzynarodowa, ale zaprezentowane w tym opracowaniu dane pozwalają stwierdzić, że ze względu na brak jednolitego rynku finansowego strefy euro, jednolitej polityki pieniężnej czy jednego rządu federalnego Unii Gospodarczo-Walutowej euro w najbliższej przyszłości nie przejmie wiodącej pozycji jako waluta międzynarodowa. Ponadto zróżnicowanie w zakresie kapitalizacji rynków finansowych krajów strefy euro i Stanów Zjednoczonych stanowi kolejną przeszkodę. Większość krajów strefy euro należy do tzw. niemieckiego systemu bankowego opartego na bankowych źródłach finansowania, podczas gdy rynek amerykański opiera się na tzw. systemie anglosaskim pozyskującym kapitał głównie na rynkach finansowych. Niższa kapitalizacja rynków strefy euro wynika też z faktu nieprzystąpienia do niej Wielkiej Brytanii, posiadającej wyjątkowo dobrze rozwinięte rynki finansowe, do strefy euro.

Pomimo, że bilans handlowy Stanów Zjednoczonych był od wielu lat ujemny, a deficyt na rachunku obrotów bieżących rósł, Stany Zjednoczone posiadały wizerunek kraju stabilnego gospodarczo, dlatego też inwestorzy zagraniczni chętnie lokowali swój kapitał w amerykańskie papiery wartościowe, a dolar stał się najpopularniejszą walutą rezerwową na świecie. Jednak trwające od zeszłego roku spowolnienie gospodarcze w Stanach Zjednoczonych wywołane kryzysem na rynku kredytów hipotecznych oraz spadek kursu dolara, coraz częściej wywołują niepokój związany z brakiem równowagi na rachunku bieżącym i wzrostem zadłużenia zagranicznego, w konsekwencji zaufanie do dolara maleje. Jeśli dojdzie do drastycznego spadku popytu na dolary, sytuacja ta może doprowadzić do załamania się kursu dolara, co pociągnie za sobą spadek importu, wzrost inflacji i stóp procentowych w Stanach Zjednoczonych, a w rezultacie wywoła osłabienie koniunktury globalnej.

²³ *World Economic Outlook*, MFW, 2008, s. 18.

²⁴ *World Economic Outlook*, MFW, 2008, s. 18-21.

Jeśli zagraniczni wierzyciele posiadający rezerwy dewizowe i prywatne oszczędności w dolarach zrezygnują z nich, to będzie to niebezpieczne dla Stanów Zjednoczonych, gdyż firmy amerykańskie stracą przewagę w handlu międzynarodowym, a w długotrwałej perspektywie dolar straci swoją pozycję jako główna waluta rezerwowa. Jednakże mimo osłabienia gospodarki Stanów Zjednoczonych, taka sytuacja jak i zmiana preferencji inwestorów wydaje się mało prawdopodobna.

Bibliografia

Monografie:

- Bernaś B. (red.), *Finanse międzynarodowe*, Warszawa 2006,
- Lutkowski K., *Finanse międzynarodowe. Zarys problematyki.*, Warszawa 2007,
- Oręziak L., *Finanse Unii Europejskiej*, Warszawa 2004,
- Zabielski K., *Finanse międzynarodowe*, Warszawa 2002.

Czasopisma:

- Bień K., *Coraz więcej skutków słabego dolara*, „Financial Times”, 25.12.2007,
- Feldstein M., *Dolar traci na wartości we właściwym czasie*, „Financial Times”, 28.03.2008,
- Gostomski E., *Dolar międzynarodowy*, „Gazeta Bankowa”, nr 10 (958) 5, 12.03.2007,
- Nowak A.Z., *Dolar czy euro pieniądzem przyszłości?*, Studia Europejskie, nr 1, 2001,
- Szelaąg K., *Euro w roli waluty międzynarodowej*, „Bank i Kredyt”, nr 12, 1998,
- Szelaąg K., *Integracja walutowa w Europie Zachodniej*, Narodowy Bank Polski, Materiały i studia, nr 166, Warszawa 2003.

Raporty:

- *Biuletyn miesięczny Europejskiego Banku Centralnego*, Europejski Bank Centralny, Frankfurt, marzec 2008,
- Elmeskov J., *What is the economic outlook for OECD countries?*, Paryż, marzec 2008,
- *Foreign exchange and derivatives market activity in 2007*, Triennial Central Bank Survey, Bank for International Settlements, Bazylea, grudzień 2007,
- *International trade statistics 2007*, World Trade Organisation, Switzerland 2007,
- Kamps A., *The euro as invoicing currency in the international trade*, Europejski Bank Centralny, Working paper series, nr 665, Frankfurt, sierpień 2006,
- *Review of the international role of the euro*, Europejski Bank Centralny, Frankfurt, grudzień 2005,
- *Statistics on payment and settlement systems in selected countries*, Committee on Payment and Settlement Systems of the Group of ten countries, Bank for International Settlements, Bazylea, marzec 2008,
- *World Economic Outlook*, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Waszyngton 2008.

Źródła internetowe:

- Bureau of Economic Analysis, <http://www.bea.gov>,
- Central Intelligence Agency, <http://www.cia.gov>,
- Dynus M., *Euro jako waluta międzynarodowa*, <http://ekonom.univ.gda.pl/mikro/konferencja/pdf/Dynus%20Magdalena1.pdf>,
- Majerkiewicz W., *Waluty świata*, http://www.nbportal.pl/pl/np/bloki/pieniadz/waluty_swiate1,
- Oręziak L., *Międzynarodowa pozycja Euro*, http://www.nbp.pl/euro/book/08_oreziak_leokadia.pdf,

- Pokojska M., *Bohaterowie są zmęczeni*,
<http://www.nbportal.pl/pl/np/bloki/rynki/bohaterowie-sa-zmeczeni>,
- U.S. Department of Commerce, <http://trade.gov/cs/index.asp>,
- U.S. Department of Labor, <http://www.dol.gov>.

Jakub Michalak*

NAFTA na tle wybranych ugrupowań integrujących gospodarczo na zachodniej półkuli

1. Wstęp

W obecnych czasach, gdy znaczenie globalizacji i społeczeństw informacyjnych stale wzrasta, jednostka nie jest w stanie sprostać wyzwaniom, jakie stawia przed nią współczesna rzeczywistość. Zarówno człowiekowi jak i państwu coraz trudniej jest działać, a przy tym osiągać znaczące sukcesy, w pojedynkę. Stąd jesteśmy świadkami szybko postępujących procesów integracyjnych chociażby w Europie. Zmiany te pozwalają nam dostrzec, jaki wpływ ma to nie tylko na pozycję ekonomiczną całej Europy, ale i Polski. Temat dotyczący Północnoamerykańskiego Związku Wolnego Handlu (NAFTA) i innych ugrupowaniach Zachodniej Półkuli wydał mi się interesujący z tego względu, iż uważam, że do zrozumienia w pełni procesów integracyjnych konieczne jest posiadanie pełnego spektrum w dziedzinie między państwowej współpracy o wysokim stopniu zaawansowania. Kraje obu Ameryk pozwalają zdobyć szersze spojrzenie na kwestię jednoczenia się państw, jaki kształt taka kooperacja może przyjmować i w jakich kierunkach podążać.

2. Ujęcie teoretyczne integracji gospodarczej

Pierwszy rozdział mojej pracy o ugrupowaniach gospodarczych na Zachodniej Półkuli chciałbym poświęcić teoretycznej stronie integracji. Nauka o integracji państw jest stosunkowo młoda gdyż jej początki szacuje się na połowę XX wieku. Wtedy zaczęły powstawać pierwsze teorie na temat dlaczego i w jaki sposób państwa „zacieśniają” więzy pomiędzy sobą. W tym miejscu należałoby wyjaśnić termin „integracja ekonomiczna”. Najprościej mówiąc jest to proces scalania gospodarek, łączenia pewnych niezależnych części w jedną całość. Może występować w skali jednego kraju lub na arenie międzynarodowej a stworzone w ten sposób połączone struktury tworzą zupełnie nową jednostkę gospodarczą.

2.1. Przyczyny powstawania ugrupowań integracyjnych

Tradycyjnym motywem powstawania ugrupowań integracyjnych są powody polityczne. Przez lata to właśnie one doprowadzały państwa do zawierania ściślejszej współpracy. Obecnie w dobie globalizacji i znacznie wyższego stopnia demokratyzacji państw motywy gospodarcze stały się najistotniejsze. Przywódcy państw zrozumieli, iż integracja gospodarcza w szerokim zakresie ułatwia stabilizację polityczną.

Oczywistym powodem integracji jest chęć zwiększenia wymiany regionalnej. Zlikwidowanie barier handlowych między partnerami prowadzi do wzrostu produkcji oraz konkurencyjności a także efektywniejszej alokacji zasobów. Państwa jednak nie decydują się na utworzenie globalnego rynku wolnego handlu preferując regionalne porozumienia. Regionalne umowy pozwalają ich sygnatariuszom, uzyskiwać korzyści z handlu bez konieczności dostosowywania swoich gospodarek, a jednocześnie chronić najbardziej wrażliwe na globalny handel gałęzie swojego przemysłu, co przy globalnym rynku byłoby po prostu niemożliwe.

* Jakub Michalak – kontakt do Autora: jakubmichalak@konto.pl.

Ważnym czynnikiem jest też względna niestabilność systemu międzynarodowego oraz dominacja w nim kilku wielkich jednostek takich jak Stany Zjednoczone, Unia Europejska (UE), Chiny czy Japonia. Udział wymienionych jednostek w handlu międzynarodowym jest tak znaczny, że mniejsze jednostki mają wobec nich niezwykle słabą pozycję. Możliwość wzmocnienia państwom o mniejszym potencjale gospodarczym daje właśnie integracja regionalna, czego przykładem mogą być (omawiane przeze mnie w dalszej części tego artykułu): Wspólnota Andyjska oraz MERCOSUR. Nie wolno także zapominać o wartościowym przykładzie Unii Europejskiej. Europa, wyniszczona zarówno gospodarczo jak i społecznie po dwóch wojnach światowych, umiała pozbyć się swych wzajemnych uprzedzeń i drogą kompromisów odbudować czołową pozycję zarówno w światowej gospodarce oraz polityce. Model wspólnoty europejskiej jest szeroko przytaczany poprzez państwa latynoamerykańskie jako ścieżka, którą powinna podążać integracja na kontynencie amerykańskim.

2.2. Formy integracji ekonomicznej

Wyróżnia się sześć podstawowych form instytucjonalno-organizacyjnych integracji ekonomicznej. Najprostszą i najbardziej rozpowszechnioną z nich jest strefa wolnego handlu. Polega ona na zniesieniu ceł i innych barier w wymianie handlowej. Jest to forma bardzo ograniczona, gdyż państwa będące członkami strefy wolnego handlu mogą dowolnie kształtować swoją politykę handlową wobec państw trzecich. Istotne są reguły pochodzenia towarów, określające, jakie towary zostały wytworzone wewnątrz strefy i powinny być objęte preferencyjnymi cłami. Przykłady: Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA) i Północnoamerykański Związek Wolnego Handlu (NAFTA).

Unia celna, oprócz stworzenia strefy wolnego handlu, wymaga od państw członkowskich także ustanowienia wspólnej polityki handlowej oraz celnej wobec krajów trzecich. Przykłady: Wspólnota Andyjska oraz Słowacja z Czechami (przed akcesją do UE).

Mianem wspólnego rynku określamy jednostkę, w której oprócz cech unii celnej występują także swobodny przepływ kapitału, siły roboczej i technologii. Przykłady: Europejska Wspólnota Węgla i Stali (EWWiS), Wspólny Rynek Południa (MERCOSUR).

Unia gospodarcza posiada wszystkie elementy wspólnego rynku, a także ujednoczenie różnych dziedzin polityki gospodarczej takich jak polityka rolna, monetarna, fiskalna czy socjalna. Koordynacja działań na tych polach zazwyczaj połączona jest ze stworzeniem specjalnych ponadnarodowych struktur. Najbliższa tego modelu jest Unia Europejska, jednakże w UE nie nastąpiła jeszcze integracja na tak szerokim obszarze. Unia gospodarcza w której państwa posługują się wspólną walutą, prowadzą wspólną politykę walutową i banku centralnego, nazywana jest unią gospodarczo-walutową.

Najwyższym stopniem integracji jest unia polityczna. Posiada ona wszelkie cechy unii gospodarczej i walutowej, a także następuje w niej pełna unifikacja polityki wewnętrznej, zagranicznej i obronnej. Taki model w praktyce nie występuje.

3. Organizacje gospodarcze na Zachodniej Półkuli

Już na początku XIX wieku Simon Bolivar roztaczał wizję kontynentu zjednoczonego, zdolnego jako jedno silne państwo przeciwstawić się europejskim mocarstwom. Chociaż za jego życia nie udało się tej idei zrealizować, była i jest ona wciąż żywa wśród polityków działających w Ameryce Południowej. Przez 200 lat od czasów działalności Bolivara na Zachodniej Półkuli rozwinęło się w Ameryce Północnej państwo o wiele silniejsze niż cała reszta państw Ameryki

Łacińskiej razem wziętych – Stany Zjednoczone Ameryki Północnej. Przyjęły one rolę hegemon na obydwu kontynentach amerykańskich w zasadzie już od samego początku swego istnienia. Państwa Ameryki Południowej i Środkowej, chcąc zaistnieć na arenie międzynarodowej, a nawet lokalnej, musiały zacząć tworzyć alianse, ponieważ pojedynczo nie były w stanie w żaden sposób przeciwstawić się dominacji Stanów Zjednoczonych. Historycznie państwa Ameryki Łacińskiej integrowały się głównie w celu wzmocnienia swej pozycji politycznej i militarnej, jednak, gdy we współczesnym świecie nie jest to już tak istotne, postanowiły tworzyć ugrupowania gospodarcze. Podobną ścieżkę pokonały Stany Zjednoczone.

3.1. NAFTA – Północnoamerykański Związek Wolnego Handlu

Pisanie o NAFTA należy zacząć od współpracy na linii Kanada – Stany Zjednoczone. Pierwszym ważnym porozumieniem liberalizującym stosunki handlowe był *Auto Act* z 1965 roku. Zwalniał on z cel kanadyjskie firmy produkujące samochody, ciężarówki oraz części samochodowe. Przyczyniło się to dynamicznego rozwoju przemysłu samochodowego w Kanadzie. Na kolejne wzajemne umowy trzeba było czekać prawie 25 lat, kiedy to sytuacja na świecie (m.in. wzrost roli Japonii) wymogła kolejne międzynarodowe porozumienia. W ten sposób w 1989 roku doszło do stworzenia Strefy Wolnego Handlu pomiędzy Kanadą a Stanami Zjednoczonymi (*Canada – USA Free Trade Agreement*).

Na południe od Stanów Zjednoczonych znajduje się Meksyk i to właśnie on w latach 80. zaczął odgrywać dla Stanów Zjednoczonych coraz ważniejszą rolę. Doktryna handlowa prezydenta Stanów Zjednoczonych Ronalda Reagana opierała się między innymi na zacieśnianiu związków z państwami latynoamerykańskim, szczególnie mając na uwadze najbliższego sąsiada. Po serii ułatwień dla Meksyku w latach 1985-1989 (m.in. rozwiązane kwestie stosowania subsydiów i kształtu wymiany handlowej) w 1990 roku rozpoczęły się rozmowy Stanów Zjednoczonych z Meksykiem na temat utworzenia strefy wolnego handlu (*Free Trade Agreement*). Kanada, obawiając się zepchnięcia na margines głównego szlaku wymiany handlowej na kontynencie, także przystąpiła do rozmów. W 1994 roku, w wyniku rozmów trójstronnych, funkcjonować zaczął Północnoamerykański Związek Wolnego Handlu (NAFTA), który w przyszłości miał stać się Strefą Wolnego Handlu Ameryk (*Free Trade Area of the Americas*).

3.1.1. Główne założenia i cele

Najważniejszym postanowieniem NAFTY jest stworzenie strefy wolnego handlu oraz kontrolowanie jej tworzenia i działania. Traktat o utworzeniu strefy posiada także zapisy o przyczynianiu się do liberalizacji handlu i współpracy międzynarodowej, ustanawiania jasno określonych i wspólnie korzystnych zasad handlowych, likwidowania bezrobocia, zwiększenia konkurencyjności na rynkach międzynarodowych, poprawy poziomu życia w państwach członkowskich. W przeciwieństwie do omawianych w dalszej części ugrupowań gospodarczych, NAFTA nie uwzględnia możliwości dalszej integracji członków umowy. Ponadto jako cele organizacji ustanowiono zwiększenie możliwości inwestowania na terytoriach członków porozumienia, zapewnienie ochrony wartości intelektualnej oraz stworzenie mechanizmów do rozwiązywania międzynarodowych problemów i sporów. Pomimo, iż NAFTA jest strefą wolnego handlu, nie od razu zniesione zostały wszystkie cła, ponadto stworzono wiele aneksów do umowy. Bariery celne wobec Meksyku, narzucone przez Stany Zjednoczone, całkowicie zniesione zostały dopiero 1 stycznia 2008 roku. Jeśli chodzi o aneksy, przepisy mówią, iż w przypadku przemysłu wrażliwego, czyli na przykład tekstylnego, towar musi zostać w 62,5% lokalnie wyprodukowany. Inne przepisy dotyczą przemysłu energetycznego i wydobywczego. Meksyk zastrzegł sobie prawa do monopolu państwowego w sektorach strategicznych, takich jak wydobywanie i eksploatacja ropy naftowej oraz produkcja wyrobów petrochemicznych. W przypadku produktów rolnych wciąż obowiązują surowe ograniczenia na wiele dóbr, a kwestia liberalizacji w tym zakresie powoduje ostry sprzeciw w Stanach Zjednoczonych, znanych z subsydiowania swej żywności. NAFTA

stała się także jedną z pierwszych organizacji, które zajęły się problemem ochrony środowiska. Niestety poza zapisami w umowie powołującej do życia NAFTA, nie uczyniono zbyt wielu wysiłków w kierunku bardziej ekologicznych działań przemysłowych. Przeciwnicy NAFTA uważają nawet, iż przyczyniła się ona do pogorszenia sytuacji środowiska naturalnego. Szczególnie w Meksyku, gdzie przeniesiono wiele szkodliwych fabryk, a sam Meksyk zaczął być nazywany „wysypiskiem NAFTY”.

3.1.2. Struktura

NAFTA nie posiada instytucji o ponadnarodowym charakterze. Decyzje podejmowane są na szczytach gospodarczych lub w specjalnie powołanych do tego grupach. Komisja Wolnego Handlu, najważniejsze ciało układu, ma za zadanie nadzorować działanie NAFTY, rozstrzygać spory oraz kierować pracami grup roboczych. Pozostałymi ważnymi organami są Komitet ds. środków o charakterze normatywnym (koordynacja dotycząca technicznych barier w handlu) oraz Sekretariat NAFTA (w każdym z państw członkowskich, organ pomocniczy Komisji Wolnego Handlu).

3.1.3. Państwa członkowskie

Już na pierwszy rzut oka widzimy duże dysproporcje pomiędzy państwami NAFTA. Meksyk jest wciąż państwem rozwijającym się, a gospodarka Kanady, pomimo wysokiego stopnia rozwoju, rozmiarem należy jednak do tych średniej wielkości. Oczywista jest dominacja w tym ugrupowaniu Stanów Zjednoczonych. Niski stopień otwartości gospodarki Stanów Zjednoczonych pokazuje, iż jest ona stosunkowo samowystarczalna, a handel z partnerami zagranicznymi nie ma dużego udziału w jej PKB, w przeciwieństwie do Kanady i Meksyku. Niewątpliwie zaskakujący jest poziom bezrobocia w Meksyku, niższy niż w Stanach Zjednoczonych i zdecydowanie niższy niż w Kanadzie. Pozostałe dane dotyczące Meksyku są także bardzo obiecujące i pokazują, iż kraj ten już na dobre wyszedł z kryzysu finansowego lat 90., a obecność w NAFTA dobrze mu służy. To właśnie Meksyk wymieniany jest jako państwo, które odniosło największe korzyści na utworzeniu strefy wolnego handlu. Ważne jest tylko oddzielenie skutków ekonomicznych od społecznych. O ile wolumen wymiany handlowej pomiędzy Meksykiem a Stanami Zjednoczonymi od początku współpracy w połowie lat 80. XX wieku wzrósł o blisko 400%, to płace w Meksyku spadły w początkowych latach po wstąpieniu do NAFTA o 0,5%. Bank Światowy ostrzega, iż dane o meksykańskim poziomie edukacji, polepszeniu stanu życia czy infrastruktury nie wykazują większych symptomów poprawy po wstąpieniu tego kraju do strefy wolnego handlu. Potwierdza to tylko tezę, iż samo otwarcie się na liberalną wymianę handlową bez wcześniej stworzonych instytucji publicznych i wysokiego poziomu rozwoju społecznego, nie przynosi wielostronnych korzyści, a w przypadku NAFTA (jak było zapisane w umowie o strefie wolnego handlu) miało być inaczej.

3.1.4. Przyszłość

Pomimo wszelkich wad i problemów należy uznać NAFTA jednak za twór udany. Należy tu brać pod uwagę fakt, iż była to pierwsza próba integracji państw o tak zróżnicowanym potencjale ekonomicznym i społecznym. Integracja w ramach umowy przybrała formę dwubiegunową: Meksyk – Stany Zjednoczone oraz Stany Zjednoczone – Kanada. Współpraca na linii Kanada – Meksyk wciąż jest na dość niskim poziomie integracji. Wskazują na to dane o imporcie tych państw. Kanada jest piątym w kolejności partnerem Meksyku z udziałem 2,7% w imporcie, a Meksyk zajmuje czwarte miejsce w imporcie Kanady z 3,8%. Obydwa te państwa stawiają jednak na dalsze pogłębianie współpracy. Kanada zainteresowana jest integracją ze Stanami Zjednoczonymi w sektorze wojskowym oraz energetycznym, natomiast Meksyk upatruje w związku ze Stanami Zjednoczonymi szansę na swój dalszy rozwój i dołączenie do grupy państw rozwiniętych. Stany Zjednoczone, które po upadku komunizmu starały się wzmocnić swoją pozycję na arenie międzynarodowej, wiele wysiłku i zaangażowania poświęcały właśnie integracji na kontynencie amerykańskim. Po zamachach z 11 września 2001 roku priorytety amerykańskie diametralnie się zmieniły i obecnie więcej uwagi Stany Zjednoczone poświęcają swoim misjom

wojskowym w Iraku i Afganistanie. Wystarczy wspomnieć, iż NAFTA miała być tylko początkiem strefy wolnego handlu na kontynentach amerykańskich, a docelowo zamierzano przeistoczyć ją w Strefę Wolnego Handlu Obu Ameryk (FTAA, o której w następnym rozdziale). Co ważne, NAFTA nie wyklucza członkostwa w strefie dla państw spoza kontynentu amerykańskiego. W ten sposób, poprzez umowy bilateralne z państwami NAFTA, pośrednio do strefy wolnego handlu należą także Australia, Singapur, Chile, Jordania oraz Izrael. Możliwe utworzenie strefy dla obu Ameryk oraz przyłączenie się Japonii stworzyłyby rynek o niespotykanych dotąd rozmiarach, który bez wątpienia odmieniłby cały dotychczasowy porządek gospodarczy. Jest to jednak odległa perspektywa i przy obecnej sytuacji politycznej w Stanach Zjednoczonych i w Ameryce Południowej (niechęć państw MERCOSUR wobec dominacji Stanów Zjednoczonych) możliwe będzie utworzenie strefy tylko z częścią państw latynoamerykańskich, głównie leżących na wybrzeżu Pacyfiku. Ten proces *de facto* już się rozpoczął poprzez zawieranie umów bilateralnych przez Stany Zjednoczone z państwami Ameryki Południowej o strefie wolnego handlu. Chile taką umowę posiada już od 2003 roku, a podpisanie kolejnych z Kolumbią i Peru, ma nastąpić w przeciągu kilku najbliższych lat.

3.2. FTAA – Strefa Wolnego Handlu Ameryk

Strefa Wolnego Handlu Ameryk miała powstać poprzez przyłączanie się kolejnych państw do NAFTY. Proces ten miał zakończyć się w 2005 roku. Negocjacje, w ramach corocznych szczytów państw obu Ameryk, trwały od 1995 roku. Dotyczyły one głównie przepisów handlowych, ale także spraw takich jak rozwój infrastruktury w państwach słabiej rozwiniętych, ochrona środowiska, edukacja czy walka z przemytem narkotyków. Negocjacje przebiegały nie bez problemów, ale nikt nie liczył, że idea ta całkowicie upadnie. Podczas szczytu w 2004 roku ustalona została data utworzenia FTAA na 1 stycznia 2005 roku. Jednak w wyniku protestów prezydentów Brazylii Luli da Silvy i Wenezueli Hugo Chaveza data ta nie została formalnie zaakceptowana. Powodami była wcześniej już wspomniana niechęć, głównie Chaveza, do Stanów Zjednoczonych i jej dominacji na zachodniej półkuli. Ostatni szczyt z Mar de Plata (wrzesień 2005) zakończył się całkowitym niepowodzeniem. Kością niezgody stały się stosowane przez Stany Zjednoczone subwencje do produktów rolniczych, na które nie chciały zgodzić się państwa MERCOSUR i Wenezuela (wówczas członek Wspólnoty Andyjskiej). Inną drażliwą kwestią poruszaną w rozmowach była ochrona wartości intelektualnej. Wprowadzenie przepisów amerykańskich doprowadziłoby do zwiększenia ubóstwa w państwach Ameryki Południowej między innymi poprzez konieczność zaprzestania sprzedaży leków bez licencji.

Od 2005 roku rozmowy o utworzeniu FTAA utknęły w martwym punkcie. Stany Zjednoczone już nie są tak zainteresowane integracją kontynentów, czynią to teraz poprzez umowy bilateralne o wolnym handlu. Państwa latynoamerykańskie, mimo że w większości popierają FTAA, to jednak najważniejsze kraje regionu: Brazylia, Argentyna i Wenezuela opowiadają się raczej za integracją w ramach MERCOSUR czy nowo powstałej Unii Narodów Południowoamerykańskich (UNASUR). Na obecną chwilę ciężko jest stwierdzić, czy Strefa Wolnego Handlu Ameryk w ogóle powstanie i w jakim kształcie. Prawdopodobnie będzie to możliwe po uprzednim zintegrowaniu się samej Ameryki Południowej (w ramach UNASUR), a dopiero później przyłączeniu do NAFTY.

3.3. MERCOSUR – Wspólny Rynek Południa

Mercado Común del Sur, czyli Wspólny Rynek Południa, zrzesza pięć najsilniejszych gospodarczo państw Ameryki Południowej: Argentynę, Brazylię, Paragwaj, Urugwaj i Wenezuelę. Za początki MERCOSUR uważa się współpracę argentyńsko-brazylijską w połowie lat 80. XX wieku. Oba państwa po obaleniu reżimów wojskowych i zakończeniu okresu wrogiego nastawienia wobec siebie przyjęły w 1986 roku program integracji ekonomicznej. Paragwaj i Urugwaj, jako że ich gospodarki z racji sąsiedztwa były mocno powiązane z gospodarkami Argentyny i Brazylii, zostały

niejako „przymuszone” do przystąpienia do negocjacji. Umowa o utworzeniu MERCOSUR weszła w życie 31 grudnia 1994 roku. Do państw stowarzyszonych należą Chile, Boliwia, Peru, Kolumbia, Ekwador i Meksyk, czerpią one zyski ze strefy wolnego handlu, jednakże nie uczestniczą w unii celnej.

Do najważniejszych zadań MERCOSUR należy zacieśnienie współpracy gospodarczej, zniesienie barier handlowych oraz stworzenie organizacji zdolnej do konkurencyjności na światowych rynkach z UE, Stanami Zjednoczonymi czy Japonią. Ważnym zadaniem, jakie MERCOSUR właściwie już wypełniło, było także wydobycie Ameryki Łacińskiej z kryzysu finansowego. Pomimo przejściowych problemów MERCOSUR przeprowadził liczne reformy strukturalne, doprowadzając do poprawy najważniejszych wskaźników ekonomicznych.

MERCOSUR, po wyjściu jego członków z kryzysu gospodarczego, szybko stał się znaczącą siłą w gospodarce światowej i obecnie jest na świecie trzecim co do wielkości ugrupowaniem integracyjnym. Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca wynosi 4,5 tysiąca dolarów, a wzrost gospodarczy waha się pomiędzy 2,5% a 6% rocznie. Głównym „motorami” napędowymi organizacji są dwa największe państwa, Argentyna oraz Brazylia, a także najmłodszy członek, zasobna w ropę naftową Wenezuela. Paragwaj i Urugwaj nie odgrywają większego znaczenia nie tylko gospodarczo, ale i politycznie. Ich słabą pozycją wynika z niskiego potencjału gospodarczego, a także wciąż odczuwalnych skutków kryzysu finansowego, który dotknął Brazylię w 1999 roku. Co ciekawe, Brazylia poradziła sobie z kryzysem o wiele szybciej niż jej najbliżsi sąsiedzi.

Atutem Wspólnego Rynku Południa było zaskakująco szybkie wprowadzenie strefy wolnego handlu, a następnie unii celnej. W przypadku unii celnej ustalono taryfy do większości towarów, z wyjątkiem towarów gałęzi przemysłu wrażliwego (głównie tekstylnego). Mimo swej nazwy, ugrupowanie wcale nie jest typowym przykładem wspólnego rynku, ponieważ nie doszło do całkowitej liberalizacji przepływu siły roboczej, kapitału i technologii. Problem stanowi głównie ułatwienie przepływu siły roboczej, gdyż państwa członkowskie obawiają się o swoje rynki pracy i wciąż starają się je chronić. MERCOSUR spełnił także założenie dotyczące intensyfikacji wymiany między państwami ugrupowania i tak w ciągu pierwszych dziesięciu lat istnienia wspólnego rynku, wymiana wewnętrzna wzrosła blisko pięciokrotnie. Natomiast głównymi zewnętrznymi partnerami handlowymi MERCOSUR są UE (eksport 20%, import 20%), Stany Zjednoczone (eksport 20%, import 22%) oraz pozostałe kraje amerykańskie (eksport 10%, import 8%). Bez wątpienia stworzenie wspólnego rynku podniosło wiarygodność oraz prestiż państw latynoamerykańskich – bezpośredni wzrost inwestycji zagranicznych w roku 1990 wynosił 3 mld dolarów, a w roku 2001 aż 27 mld dolarów. Wartość eksportu państw ugrupowania od 1990 roku do 2004 wzrosła z 50 mld dolarów do 140 mld dolarów i stale rośnie.

Zastanawiając się nad przyszłością MERCOSUR należy mieć na uwadze, iż jest ono obecnie na poziomie integracji, do którego Unia Europejska dochodziła przez kilkadziesiąt lat. Pomimo wielu różnic i zdecydowanie niższego poziomu rozwoju państw aniżeli w Europie, przyszłość MERCOSUR wygląda korzystnie. Chęć przywódców politycznych do dalszej współpracy oraz jasne zasady działania instytucji organizacji pozwala sądzić, iż MERCOSUR będzie rozwijał się harmonijnie. Optymizm rozbudza także zakrojona na szeroką skalę współpraca z UE oraz niedawno podpisane porozumienie o współpracy ze Wspólnotą Andyjską, drugim co do wielkości ugrupowaniem na kontynencie południowoamerykańskim. W słabościach Wspólnego Rynku Południa należałoby umieścić głównie wysoką wrażliwość na sytuację w gospodarce światowej, a także na sytuację w gospodarkach innych państwach członkowskich (przykład kryzysu w Brazylii). Innym ważnym zagrożeniem jest wciąż niekorzystna struktura produkcji państw MERCOSUR, opierająca się na przemyśle wydobywczym oraz produkcji rolnej. Niemniej MERCOSUR jest obecnie najsilniej zintegrowanym ugrupowaniem zachodniej półkuli.

3.4. *Comunidad Candida* – Wspólnota Andyjska

Za początek Wspólnoty Andyjskiej uważa się podpisany w 1969 roku układ z Cartageny. Utworzona wówczas Grupa Andyjska (nazwa obowiązująca do 1996 roku) zrzeszała Kolumbię, Boliwię, Ekwador, Peru, Chile, natomiast Wenezuela przyłączyła się w 1973 roku. Na przestrzeni lat skład ulegał niewielkim zmianom i tak w 1974 roku, pod wpływem bardziej liberalnej polityki Augusto Pinocheta, wystąpiło z organizacji Chile. W 2006 roku prezydent Wenezueli Hugo Chavez także podjął decyzję o wystąpieniu ze Wspólnoty Andyjskiej, po czym wkrótce przyłączył Wenezuelę do MERCOSUR. Stało się to w wyniku prowadzenia przez *Comunidad Andida* polityki uważanej za Chaveza za zbyt pro-amerykańską, której od początku swej politycznej kariery silnie się przeciwstawiał. Obecnie Wspólnota Andyjska liczy sobie czterech członków: Boliwię, Ekwador, Kolumbię i Peru.

Początkowo ideą państw andyjskich było stworzenie „zamkniętego regionalizmu”. Władzę sprawowały w tych państwach w latach 70. siły lewicowe i populistyczne, dążące do samowystarczalności regionu. Wady tej idei były bardzo oczywiste i z góry skazywały ją na porażkę. Gospodarki państw członkowskich nie były wobec siebie komplementarne, posiadały znaczny duży udział kapitału obcego, a poziom ich rozwoju był stosunkowo niski. Po nieudanych początkach, Grupa Andyjska ożywiła swoją działalność dopiero na początku lat 90., ustanawiając w 1991 roku strefę wolnego handlu oraz wspólne taryfy ceł zewnętrznych pomiędzy Kolumbią, Ekwadorem, Boliwią a Wenezuelą (Peru przyznano okres przejściowy, gdyż nie było w stanie sprostać wymaganiom). Zmiana polityki ugrupowania na „otwarty regionalizm” z pewnością odniosła większy sukces aniżeli ta prowadzona w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku. Pomimo kryzysu walutowego, który nie oszczędził także państw andyjskich, wolumen wymiany wewnętrznej od początku utworzenia strefy wolnego handlu stopniowo wzrastał i tylko w 2000 roku wzrósł o 30% w stosunku do roku poprzedniego.

Sukces Wspólnoty Andyjskiej skłonił państwa członkowskie do kontynuowania integracji. W trzydziątą rocznicę powstania organizacji (w 1999 roku) ogłoszono plany utworzenia do 2005 roku wspólnego rynku. Integracja miała odbywać się na wzór Unii Europejskiej i w przyszłości obejmować takie obszary jak wspólna polityka zagraniczna, wspieranie najuboższych regionów czy wspólna polityka makroekonomiczna. Integracja w tak szerokim zakresie wymusiła powołanie do życia nowych instytucji: Parlamentu Andyjskiego, Rady Prezydenckiej, Andyjskiej Rady Ministrów Spraw Zagranicznych i Sekretariatu Generalnego, które mają działać na wzór swoich europejskich odpowiedników. Póki co integracja ta odbywa się w niezwykle wolnym tempie. Organy wspólnoty nie posiadają odpowiednich kompetencji, a państwa członkowskie nie stosują się do zaleceń i uchwał administracji Wspólnoty Andyjskiej. Dodatkowo proces ten spowolniło wystąpienie Wenezueli z organizacji i późniejsze jej przystąpienie do kontynentalnego konkurenta, MERCOSUR. Po harmonijnym rozwoju z przełomu wieków nastąpił kryzys we Wspólnocie Andyjskiej. Wydaje się, że na kontynencie amerykańskim nie ma wystarczającego potencjału dla dwóch organizacji gospodarczych, a MERCOSUR z całą pewnością jest ugrupowaniem o mocniejszej pozycji na arenie międzynarodowej. Szansą dla Wspólnoty Andyjskiej może być stopniowo integracja z MERCOSUR (wspomniana w poprzednim rozdziale niedawna umowa o współpracy) i dążenie do jak najszybszego stworzenie Unii Narodów Południowoamerykańskich. (UNASUR).

3.5. UNASUR – Unia Narodów Południowoamerykańskich

UNASUR można uznać za połączenie MERCOSUR ze Wspólnotą Andyjską, gdyż członkami tego ugrupowania są członkowie właśnie tych organizacji oraz Gujana, Chile i Surinam. Kluczowe dla powstania Unii Narodów Południowoamerykańskich było podpisanie w 2003 roku umowy

o wolnym handlu między czterema państwami MERCOSUR a Kolumbią, Ekwadorem i Wenezuelą (pozostałe państwa UNASUR posiadały takie umowy już wcześniej).

Głównym celem wyznaczonym UNASUR jest konwergencja pomiędzy Wspólnotą Andyjską, MERCOSUR i Chile w ramach strefy wolnego handlu. Podczas szczytu w 2005 roku w Brasiliu ustalono także trzy najważniejsze obszary działania organizacji. Są to: integracja „fizyczna” kontynentu, współpraca polityczna oraz integracja gospodarcza i handlowa. Jako wzór, po raz kolejny, stawiana jest tu Unia Europejska. Jednak integracja na wzór europejski może być w Ameryce Południowej bardzo trudna ze względu na zupełnie odmienne uwarunkowania. W przypadku konwergencji państw UE najważniejszą rolę odgrywają ogromne dopłaty państw zamożniejszych, takich jak Niemcy, Wielka Brytania czy Francja, na rzecz państw słabiej rozwiniętych. W Ameryce Łacińskiej nie ma takich chęci ani możliwości. Nawet Brazylia, która jest lokalnym mocarstwem, sama jest wewnątrznie niezwykle zróżnicowana pod względem społeczno-gospodarczym i z pewnością nie będzie miała zamiaru dopłacać do rozwoju takich państw jak Peru czy Boliwia. Innym czynnikiem hamującym jest brak wyraźnego bodźca do integracji na kontynencie południowoamerykańskim. W Europie takim stymulatorem stały się dwie wojny światowe i groźba ponownego wybuchu konfliktów na masową skalę. Z jednej strony wciąż żywa jest w Ameryce Południowej idea Simona Bolívara, większość państw ma nawet w konstytucji fragmenty o integracji całego kontynentu, jednak gdy przychodzi do wspólnego działania, państwa kierują się wyłącznie narodowymi interesami. Jako przykład można podać niestawienie się na jednym ze szczytów prezydenta Argentyny, protestującego przeciw dominacji Brazylii w procesie integracji.

W deklaracjach UNASUR razi ich ogólnikowy charakter. Jest to jednak zapewne spowodowane głównie stosunkowo młodym wiekiem organizacji. Nie należy zapominać, iż UE dotarcie do stopnia integracji, na którym się obecnie znajduje, zajęło pół wieku. Jaka przyszłość czeka UNASUR? O ile w państwach członkowskich nie zmieniają się rządy (dominacja lewicowych, antyamerykańskich), UNASUR może stać się groźnym konkurentem dla NAFTA. Istotne jest, by państwa zaczęły myśleć o korzyściach bardziej globalnie, w skali całego kontynentu, nie zaś wyłącznie własnego państwa. Gdyby jednak doszło do zmian trendów politycznych w Ameryce Łacińskiej, możliwy jest proces „wyłapywania” przez Stany Zjednoczone poszczególnych państw poprzez zawieranie umów bilateralnych o wolnym handlu. Taką umowę posiada już Chile, a następną w kolejności Kolumbia najprawdopodobniej wkrótce spełni wszelkie wymagania. Gdyby Stanom Zjednoczonym w zamian za obietnicę pomocy i inwestycji udało się przekonać jeszcze kilka większych państw Ameryki Południowej, mogłoby się okazać, że jakakolwiek organizacja gospodarcza na południowej części kontynentu nie jest wcale potrzebna. Można powiedzieć, iż na kontynencie amerykańskim wszystko zależy od aktualnej sytuacji politycznej, a czynniki gospodarcze (niestety) spychane są na drugi plan.

3.6. NAFTA a inne organizacje zachodniej półkuli

Niezwykle trudno jest porównywać NAFTA z organizacjami południowoamerykańskim ze względu na to, iż w zasadzie nie jest ona ugrupowaniem integracyjnym. NAFTA jest tylko i wyłącznie strefą wolnego handlu. Nie zważając na starania Meksyku (swobodny przepływ ludzi) ani Kanady (wspólna polityka obronna), Stany Zjednoczone w najbliższej przyszłości nie mają zamiaru pogłębiać współpracy. Możliwe, iż w tym właśnie tkwi sukces NAFTA. W Ameryce Południowej większość inicjatyw traci impet, gdy dochodzi do ustaleń politycznych. Pomimo chęci utworzenia drugiej Unii Europejskiej, państwa latynoskie nie potrafią poradzić sobie z integracją nawet na szczeblach regionalnych. Przykładem może być wspomniane wcześniej wystąpienie Wenezueli ze Wspólnoty Andyjskiej. Jego powodem była zgoda pozostałych państw na dostosowanie się do amerykańskich przepisów o ochronie wartości intelektualnej. Jednak pomimo wszelkich nieporozumień nie można latynoskim przywódcom odmówić chęci. Powodzenie działalności

MERCOSUR, który stał się rozpoznawalny w całym gospodarczym świecie, mobilizuje ich do dalszego działania. Jeśli chodzi o NAFTE, to wizja jej połączenia się z państwami Ameryki Łacińskiej (FTAA) zdecydowanie oddaliła się. Póki co możliwa jest powolna integracja z pojedynczymi państwami kontynentu, które jednak mogą przedłożyć latynoską solidarność ponad zyski z sojuszu ze Stanami Zjednoczonymi. Niewątpliwie idea NAFTY odniosła sukces na arenie międzynarodowej, ale wynikało to głównie z mocarstwowej pozycji Stanów Zjednoczonych na świecie i innego pułapu rozwoju państw członkowskich NAFTY (Kanady i Stanów Zjednoczonych) aniżeli jakiegokolwiek innego państwa Ameryki Łacińskiej.

4. Kontrowersje dotyczące NAFTY

Wszystko, co dotyczy Stanów Zjednoczonych i ich roli we współczesnym świecie, wzbudza zazwyczaj skrajne opinie i niezwykle emocje. Podobnie jest z organizacją gospodarczą, w której Stany Zjednoczone pełnią rolę zasłużonego lidera. W tym rozdziale przedstawię wybrane kontrowersje i problemy, z jakimi boryka się NAFTA. Chciałbym także spróbować dokonać analizy prawdziwości owych kontrowersji i ustalić, czy nie są one po prostu kolejnym przykładem antyamerykanizmu.

4.1. Zanieczyszczenia środowiska

Przeciwnicy NAFTY zarzucają amerykańskim korporacjom lokowanie w Meksyku zakładów przemysłu ciężkiego, wytwarzających wyjątkowo groźne dla wody i powietrza odpady. Z pewnością taka działalność ma miejsce, a wynika to z istotnie niższych standardów dotyczących ochrony środowiska. W Stanach Zjednoczonych zbudowanie fabryki wydzielających toksyny byłoby niemożliwe z powodu regulacji prawnych. Meksyk takich regulacji nie posiada bądź są one szczątkowe. Kwestią dyskusyjną jest tutaj, czy to, że meksykańskie władze pozwalają na niszczenie swego środowiska, oznacza, że Stany Zjednoczone muszą z tego korzystać. Władze amerykańskie polemizują, twierdząc, iż NAFTA jest tylko i wyłącznie strefą wolnego handlu i nie posiadają żadnych instrumentów, by wywierać wpływ na meksykańskie ustawodawstwo. Jednak czy gdyby Amerykanie zagrozili wstrzymaniem inwestycji bądź całkowitym zamknięciem granicy to Meksyk nie byłby zmuszony unormować standardy dotyczące ochrony środowiska? Niestety takiej woli ze strony Stanów Zjednoczonych nie widać z prostej przyczyny – nikomu by się to nie opłacało. Amerykańskie firmy nie miałyby gdzie produkować bądź musiałyby zmienić techniki produkcji, (co podniosłoby koszty) a Meksyk zamiast wydawać pieniądze na rozwój, inwestowałby w ochronę środowiska. Niestety ta sytuacja regularnie powtarza się w większości państw rozwijających się. A według przeprowadzonych szacunków stopień zanieczyszczenia Meksyku rośnie szybciej niż jego ludność i dochód narodowy. Tylko w latach 1985-1999 koszt zanieczyszczenia środowiska wyniósł około 10% meksykańskiego PKB.

4.2. Migracja i tania siła robocza z Meksyku

Szacuje się, że w wyniku działalności NAFTY około 880 tysięcy amerykańskich pracowników straciło pracę. Stało się to w wyniku zamykania wielkich zakładów przemysłowych, a następnie przenoszenia ich do Meksyku. Rachunek jest prosty. W Stanach Zjednoczonych pracownikowi fizycznemu w fabryce trzeba zapłacić około 12,5 dolara, natomiast w Meksyku 0,75 dolara. Najbardziej poszkodowaną grupą są tutaj najgorzej wykwalifikowani pracownicy, którzy mają problemy ze znalezieniem jakiegokolwiek innej pracy. Rząd amerykański co prawda wprowadził program pomocy dla osób, które utraciły pracę w wyniku działalności NAFTY, jednak nie cieszy się on popularnością, gdyż wymaga to ponownego kształcenia bądź zmiany miejsca zamieszkania. Zwolennicy NAFTY uważają, iż jest to niewielki problem, ponieważ Stany Zjednoczone na stworzeniu NAFTY ekonomicznie wiele zyskały i cena, jaką trzeba zapłacić, jest niewielka.

Przenoszenie fabryk wywarło także wpływ na sytuację na meksykańskim rynku pracy. Co prawda bezrobocie jest tam wyjątkowo niskie, lecz nie da się ukryć, iż pieniądze zarabiane przez pracowników *maquiladoras*, są zdecydowanie za niskie. Meksykanie są jednak stosunkowo zadowoleni, ponieważ otrzymują szansę zarobku jakichkolwiek pieniędzy, co pozwala im utrzymać rodziny.

4.3. Współpraca na linii Kanada – Stany Zjednoczone

Stosunki Kanada – Stany Zjednoczone niepozbawione są nieporozumień i konfliktów. Nie jest to nic wyjątkowego, gdyż spięcia dwóch państw sąsiadzkich zdarzają się wyjątkowo często. Pod tym względem współpraca między tymi dwoma państwami Ameryki Północnej można nazwać udaną z występującymi sporadycznie sporami.

Amerykańskie zakłady znajdujące się przy granicy północnej kupują wodę od swych bardziej zasobnych w to dobro sąsiadów. Amerykanie zużywają jej tak wiele (część z niej zanieczyszczając), że Kanadyjczycy są pełni obaw o stan i zasobność swoich wód. Dzięki układowi o wolnym handlu Stany Zjednoczone kupują wodę bez jakichkolwiek opłat celnych, jednocześnie oszczędzając swoje zasoby. Co więcej, kanadyjskie ustawodawstwo stanowi, iż jeśli coś raz zostało sprzedane jako dobro, to rząd nie może powstrzymać sprzedaży tego w przyszłości. Masowe zużycie wody przez Stany Zjednoczone stanowi poważne zagrożenie dla kanadyjskiego systemu, który na całym świecie słynie ze swojej czystości.

Innym problemem po utworzeniu strefy wolnego handlu stały się różnice w ustawodawstwie obydwu państw. Jako przykład chciałbym przytoczyć tu sytuację z 1996 roku. Amerykański koncern MMT wprowadził na rynek kanadyjski benzynę ze składnikiem, który w Kanadzie był zabroniony ze względu na podejrzenia o możliwość uszkodzenia nerwów człowieka. Kanadyjski rząd oczywiście zabronił importowania tego rodzaju benzyny, co spowodowało wytoczenie procesu w oparciu o przepisy NAFTA przez MMT. Kanada nie była w stanie udowodnić jakiegokolwiek szkodliwej działalności składnika i zmuszona była do ugody oraz wypłacenia koncernowi 13 milionów dolarów.

Najsłynniejsza jest jednak sprawa cła wprowadzonego na kanadyjskie drewno. Spór zaczął się od końca lat 80. XX wieku (jeszcze CUFTA), gdy okazało się, że Kanada dopłaca do swojego drewna przeznaczonego na eksport do Stanów Zjednoczonych. To wywołało reakcję Stanów Zjednoczonych, czyli wprowadzenie cła w wysokości 27%. Stany Zjednoczone tłumaczyły się, iż cena drewna jest poniżej jego wartości rynkowej, a jego subsydiowanie niezgodne z umową o wolnym handlu. Kanada twierdziła, że drewno sprzedawane jest do tak wielu gałęzi przemysłu, że według amerykańskiego prawa nie może być traktowane jako subsydium (musi być sprzedawane do jednej, konkretnej gałęzi). Cała sprawa trafiła do specjalnego panelu NAFTA, mającego zadecydować o końcu sporu. Pomimo przyznania racji Kanadzie, rzecznik amerykańskiego reprezentanta ds. handlu stwierdził, iż jest zawiedziony decyzją panelu NAFTY i nie robi nic w kierunku zniesienia cła. Ta sytuacja dobrze obrazuje pozycję Stanów Zjednoczonych w tym ugrupowaniu. Konflikt zakończył się dopiero w 2006 roku ugodą, na mocy której Stany Zjednoczone zwróciły wcześniej pobrany podatek i go zniosły, a Kanada zobowiązała się do utrzymywania cen drewna powyżej określonego poziomu.

5. Zakończenie

Współpraca międzynarodowa zawsze pozostaje kwestią ambiwalentną. Z jednej strony można mówić o korzyściach, jakie płyną z pogłębionych stosunków poszczególnych państw. Z drugiej natomiast, gdy ścierają się odmienne interesy narodowe, współpraca zagrożona jest niejednokrotnie

przez kontrowersje i problemy. Takim przykładem jest chociażby wyżej wymieniona NAFTA, która w pewnych kwestiach różni swoich członków. Czy jednak spory powinny stawać się kwestiami kluczowymi, które w konsekwencji odwracają uwagę od tego, co pozytywne, skupiając się jedynie na tych złych aspektach? Sądzę, iż rozbieżność stanowisk jest nieodłącznym elementem wszelkiej współpracy, ale zważywszy na korzyści jakie kooperacja pozwala osiągnąć, nigdy nie powinna mieć większego znaczenia. Problemy powinny być rozwiązywane na drodze negocjacji, a integracja gospodarcza może postępować symultanicznie.

Bibliografia

- Chrzanowski I.H., *NAFTA, nowe wyzwanie „amerykańskie”*, Szczecin 2005,
- Gawrycki M.F.(red.), *Procesy integracyjne w Ameryce Łacińskiej*, Warszawa 2007,
- Oziewicz E. (red.), *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Warszawa 2001,
- Rymarczyk J., Wróblewski M. (red.), *Pozaeuropejskie ugrupowania integracyjne*, Wrocław 2006.

Aleksandra Krajewska*

Droga Federacji Rosyjskiej do Światowej Organizacji Handlu

1. Wstęp

Najbardziej rozpowszechnionym procesem we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych jest stopniowo postępująca liberalizacja handlu. Pomimo wielu nieprzychylnych opinii organizacją, która obecnie najaktywniej włącza się w znoszenie barier handlowych, jest Światowa Organizacja Handlu (*World Trade Organisation* – WTO). Niemniej wśród 131 członków WTO wciąż brakuje największego powierzchniowo i dziewiątego pod względem ludnościowym państwa świata – Federacji Rosyjskiej.

W mojej pracy, mającej charakter diagnozy dotychczasowych efektów procesu akcesyjnego, skupiłam się na rzetelnym przedstawieniu drogi Rosji do Światowej Organizacji Handlu, charakterystyce napotykanym po drodze przeszkód, a także na prezentacji najistotniejszych konsekwencji akcesji zarówno dla niej samej, jak i dla obecnych państw członkowskich. W podsumowaniu przedstawiam również głosy krytyczne, z jakimi spotyka się postawa rządu Federacji Rosyjskiej podczas procesu akcesyjnego, oraz podejmuję próbę ustosunkowania się do nich z mojego punktu widzenia.

2. Historia starań Rosji o członkostwo w Światowej Organizacji Handlu

W celu obiektywnego przedstawienia wymogów stawianych Rosji w procesie akcesji do WTO przypomnę fundamentalne zasady działania tej organizacji¹. Jej statutowym celem jest systematyczna poprawa jakości życia społeczeństw w państwach członkowskich, szczególnie poprzez znoszenie barier handlowych, a także stworzenie platformy dla dyskusji o wzajemnych stosunkach handlowych. Misja WTO zakłada zaś możliwie najbardziej zrównoważoną, przewidywalną i pozbawioną barier handlowych wymianę handlową².

Dlatego też podstawowe wymagania stawiane przez WTO wszystkim państwom członkowskim to obniżenie taryf celnych na towary (środek stosowany w celu poprawy dostępności rynku wewnętrznego dla zagranicznych przedsiębiorstw) oraz ograniczenie subsydiów dla rolnictwa³. Poza tym Rosja będzie zobowiązana również do spełnienia dodatkowych kryteriów ustalonych podczas Rundy Urugwajskiej (15 kwietnia 1994 roku). Są one następujące⁴:

1. Informowanie o każdorazowej interwencji państwa w gospodarkę włącznie z wolumenem handlu na linii państwo-przedsiębiorstwa państwowe oraz z cenami kontrolowanymi.
2. Akceptacja uregulowań WTO dotyczących licencji importowych, taryf i opłat celnych, reguł pochodzenia, wymogów technicznych, norm sanitarnych i fitosanitarnych.
3. Stosowanie klauzuli największego uprzywilejowania w stosunku do państw-członków WTO.
4. Eliminacja zakazanych przez WTO kontyngentów oraz informowanie o stosowaniu innych dopuszczonych przez WTO barier handlowych.
5. Rezygnacja z subsydiów eksportowych.

* Aleksandra Krajewska – kontakt do Autorki: o.krajewska@gmail.com.

¹ Opracowanie własne na podstawie: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm.

² Opracowanie własne na podstawie: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm#see_box.

³ Opracowanie własne na podstawie: http://www.iisd.org/trade/handbook/3_2.htm.

⁴ *Ibidem*.

6. Akceptacja porozumienia w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej.

Rosja oficjalnie rozpoczęła proces akcesji do Światowej Organizacji Handlu w 1993 roku, niemniej aktywne negocjacje podjęto dopiero w 2004 roku, gdy Władimir Putin został po raz drugi prezydentem Federacji Rosyjskiej i uznał akcesję do WTO za jeden z głównych celów kolejnej kadencji. Rosja przedłożyła pierwszą ofertę otworzenia rynku w lutym 1998 roku, natomiast wiosną 2002 roku zakończono prace nad dokumentem *Working Party Report*, co oznacza, że Rosja weszła w ostatnią fazę procesu akcesyjnego, w której negocjowane są ostateczne warunki członkostwa oraz sposób implementowania zmian prawnych. Jednakże z racji znaczących nieporozumień na linii Rosja – państwa WTO właśnie owa ostatnia faza może okazać się najbardziej problematyczna, a co za tym idzie najbardziej czasochłonna. Na chwilę obecną nie ustalono jeszcze daty, z którą stawiane przez WTO wymagania staną się dla Rosji wiążące, a dokładny sposób ich przestrzegania zależeć będzie od ostatecznych rezultatów negocjacji⁵.

3. Sytuacja wewnętrzna w Rosji i wyrażane obawy związane z członkostwem w WTO

WTO, będąc organizacją liberalizującą światową wymianę handlową, traktuje państwa kandydujące jako podmioty o silnych barierach w handlu towarami i usługami, toteż celem negocjacji akcesyjnych jest ich znaczące ograniczenie. Przypadek Rosji jest szczególny, gdyż jej gospodarka w momencie rozpoczęcia negocjacji miała odmienną strukturę od gospodarek rynkowych. Niektóre sektory i usługi w ogóle nie istniały, a liczne powszechnie stosowane regulacje nie były ujęte w systemie prawnym. Nawet obecnie, po 18 latach transformacji, w Rosji wciąż brakuje uregulowań w pewnych dziedzinach, co przekłada się na nikły postęp w negocjacjach. Ten fakt ma dużo poważniejszy wpływ na rosyjską gospodarkę niż na sam proces negocjacyjny – ponieważ brakuje formalnych unormowań, władze różnych szczebli podejmują decyzje według własnego uznania. Z tego względu rosyjska gospodarka nierzadko rządzi się nieformalnymi prawami, zaś zmiany wprowadzane w porządku prawnym nie są w rzeczywistości implementowane. Dlatego też wiele państw członkowskich WTO wątpi w możliwość spełnienia przez Rosję stawianych przez WTO wymagań⁶.

Istotny jest również znaczny opór dla otwierania rynku ze strony opinii publicznej. Wynika to z liberalizacji handlu na początku lat 90., której towarzyszył głęboki spadek rosyjskiego wzrostu gospodarczego. Duża część rosyjskiej opinii publicznej jest zdania, iż do ówczesnej recesji w ogromnej mierze przyczyniła się właśnie liberalizacja. Zaś obserwowany w latach 2003-04 wzrost gospodarczy może być w znacznym stopniu wyjaśniony dewaluacją rubla i będącym jej konsekwencją wzrostem konkurencyjności rosyjskiego przemysłu. Ów wzrost rzutuje na obecny pozytywny kształt negocjacji odnośnie do poziomu stawek celnych pomimo panujących w Rosji nastrojów protekcjonistycznych. Liczne silne grupy interesów lobbują za podniesieniem cel podczas negocjacji akcesyjnych do WTO. W rezultacie problemy w rokowaniach zewnętrznych zacerbają się z rosnącymi trudnościami w rozmowach wewnętrznych⁷.

Kwestią sporną jest także kontrola cen. Wiele państw, głównie Stany Zjednoczone oraz Unia Europejska, nalega na zrównanie cen rosyjskiego gazu w handlu wewnętrznym i zagranicznym. W Rosji ten pomysł spotyka się z olbrzymim sprzeciwem społecznym, gdyż uważa się, iż wprowadzenie tego środka po raz kolejny zrujnowałoby rosyjski przemysł przetwórczy⁸.

⁵ Bessonova E., Kozlov K., Yudaeva K., *Trade liberalization, Foreign Direct Investment, and Productivity of Russian Firms*, wrzesień 2003.

⁶ *Ibidem*, s. 1.

⁷ *Ibidem*, s. 2.

⁸ *Ibidem*, s. 3.

Szczególnie spornym obszarem jest rolnictwo. Najogólniej ujmując problem, sprowadza się on do ograniczenia subsydiów dla rolnictwa. Poza tym rosyjskie rolnictwo jest w dalszym ciągu w znacznej mierze w rękach państwa. Dlatego też niezmiernie ciężko jest przełożyć środki wsparcia ze strony państwa stosowane w rosyjskim rolnictwie na tradycyjną klasyfikację WTO na subsydia zielone, czerwone i żółte. Najprawdopodobniej Rosja będzie zobowiązana do dostosowania systemu rządowego wsparcia do uchwalonych przez WTO *Postanowień o Rolnictwie*, jak również do eliminacji subsydiów eksportowych⁹.

Najtrudniejszą częścią negocjacji pozostaje jednak sektor usługowy. Przeważająca część usług jest w Rosji nowością, np. w warunkach gospodarki centralnie planowanej nie istniał sektor finansowy w naszym rozumieniu. Obecnie ów sektor pozostaje pod dużym wpływem grup lobbingowych, które pragnąc chronić rosyjską gospodarkę przed konkurencją używają argumentu „przemysłu raczkującego” (*infant industry*). Strona rosyjska nalega na możliwość limitowania dostępu zagranicznych inwestorów do rynków wielu usług po to, aby umożliwić rozwój rodzimym przedsiębiorstwom, a także pragnie utrzymać państwowy monopol w wielu dziedzinach¹⁰.

Forsowana obecnie przez Rosję oferta akcesji jest bardzo restrykcyjna. W sektorze bankowym Rosjanie proponują nie tylko ustanowienie limitów inwestycyjnych dla kapitału zagranicznego, ale również wprowadzenie restrykcji co do typów operacji przeprowadzanych przez zagraniczne banki na rosyjskim terytorium (np. obecnie zakładanie oddziałów zagranicznych banków jest zakazane). Jeszcze bardziej skomplikowana jest sytuacja w sektorze ubezpieczeniowym. Zagranicznym podmiotom nie wolno angażować się w obowiązkowe programy ubezpieczeniowe, które, jak się powszechnie uważa, stanowią nieodłączny element opłacalności inwestycji na rosyjskim rynku¹¹.

Poważne problemy odnotowuje się również w kwestii dostępu do rynku telekomunikacyjnego – uważanego obecnie za kluczowy dla rozwoju biznesów opartych na usługach internetowych. Nowe technologie jak np. telefonia komórkowa, które pojawiły się 10-15 lat temu, przełamały dawną monopolistyczną pozycję tego sektora. Niemniej w dalszym ciągu funkcjonuje on na zasadach naturalnego monopolu. Rostel Telecom, dominująca na rosyjskim rynku firma telekomunikacyjna, utrzyma monopol na długodystansowe i międzynarodowe połączenia aż do 2010 roku. Operatorzy zagraniczni mają prawo świadczyć usługi jedynie na szczeblu lokalnym i mogą posiadać do 25% rynku, gdy oferują usługi, korzystając z wynajmowanej infrastruktury lub 49% rynku w przypadku posiadania własnej. Powyższe warunki są nie do zaakceptowania dla WTO, które nalega na skrócenie okresów przejściowych oraz na podniesienie limitów udziału w rynku dla inwestorów zagranicznych. Co więcej, obecny udział przedsiębiorstw zagranicznych w rynku telekomunikacyjnym jest większy niż ten zaproponowany w ofercie (szczególnie na rynku telefonii komórkowej), stąd też naciska się na zmniejszenie limitów we wszystkich tych sektorach, w których firmy spoza Rosji są już obecne¹².

Ustawy reformujące transport kolejowy oraz zaopatrzenie w energię zostały już uchwalone. W chwili obecnej powinny zostać zreformowane gospodarka mieszkaniowa oraz państwowy monopolista na rynku gazu Gazprom. Zdaniem ekspertów z krajów zachodnich, od tych reform zależy, czy Rosja zostanie przyjęta do WTO. Niemniej według Kremla dostosowanie wewnętrznych cen gazu do poziomu rynkowego jest niemożliwe. Rosyjscy politycy utrzymują, że sprzedaż gazu przez Gazprom na rynek wewnętrzny po kosztach produkcji zapewnia wzrost innych gałęzi przemysłu. Według proponowanego przez WTO rozwiązania dostęp do rosyjskiej sieci

⁹ *Ibidem*, s. 3.

¹⁰ Źródło: <http://russlandonline.ru/schlagzeilen/>.

¹¹ Bessonova E., Kozlov K., Yudaeva K., *Trade liberalization, Foreign Direct Investment, and Productivity of Russian Firms*, wrzesień 2003.

¹² *Ibidem*, s. 4.

gazociągów musieliby otrzymać również inni krajowi producenci gazu. Monopol eksportowy mógłby jednak pozostać w rękach Gazpromu¹³.

Widoczne są dwie zarysowujące się tendencje. Po pierwsze, należy wskazać na dobrze przemyślaną strategię regulowania procesów prywatyzacyjnych. Wprowadzenie ograniczeń dopływu kapitału zagranicznego daje możliwość rozwoju rodzimym przedsiębiorcom, zanim zostaną one poddane presji konkurencyjnej ze strony już dobrze osadzonych na międzynarodowym rynku korporacji transnarodowych. Z drugiej jednak strony widać dość znaczne zacofanie gospodarki rosyjskiej w stosunku do przeciętnego poziomu dla państw WTO, a także nastroje protekcjonistyczne wynikające z niezrozumienia korzyści, jakie przynosi liberalizacja wymiany handlowej.

4. Skutki akcesji Rosji do Światowej Organizacji Handlu

Skutki dla Rosji

Znaczące korzyści z akcesji do WTO dla Rosji mają nastąpić dopiero po zaakceptowaniu przez ten kraj formalnych uregulowań i procedur, jak również wskutek wzrostu dostępu do rynku usług. Efekt liberalizacji handlu towarami będzie niewielki, jako że Rosja zliberalizowała swoją wymianę handlową już na początku lat 90. XX wieku, co było elementem przeprowadzanego pod przewodnictwem Międzynarodowego Funduszu Walutowego programu stabilizacyjnego. Większość kontyngentów już wyeliminowano, przeważająca część stawek celnych wynosi poniżej 20%¹⁴.

Jak już zasygnalizowałam, w Rosji wciąż brakuje uregulowań niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania gospodarki. Akcesja do WTO wymaga, by Rosja wprowadziła nowe unormowania, jak również by uczyniła już istniejące regulacje dotyczące międzynarodowego handlu towarami i usługami bardziej transparentnymi. Ma to doprowadzić do poprawy klimatu inwestycyjnego i wywrzeć pozytywny wpływ na stopę wzrostu rosyjskiego PKB. Niestety będzie dotyczyć to jedynie niewielkiej części regulacji, toteż efekt kreacji handlu będzie nieporównywalnie mniejszy z tym, jaki odnotowały kraje Europy Środkowej i Wschodniej przystępując do Unii Europejskiej¹⁵.

Podczas gdy brak jest niezgodności punktów widzenia odnośnie do efektów zmian prawnych, odmiennie postrzega się potencjalne efekty liberalizacji handlu dobrami i usługami. Należy zauważyć, że rosyjska decyzja o przystąpieniu do WTO w dużej mierze miała podłoże polityczne, niejako wynikające z woli przynależności do wpływowego międzynarodowego klubu państw, nie była zaś oparta na głębokim zrozumieniu ekonomicznych konsekwencji akcesji¹⁶. Obecnie decyzja ta jest szeroko krytykowana przez rosyjskich protekcjonistów, którzy twierdzą, iż przystąpienie do WTO przyczyni się do spadku rosyjskiego PKB. Krążące w Rosji szacunki oscylowały wokół spadku PKB o około 1%, chociaż wyższe liczby również występowały. Takie prognozy są oparte na koncepcji równowagi krótkookresowej, która nie bierze pod uwagę, że wzrost popytu na import może być rekompensowany wzrostem podaży eksportu¹⁷.

Modele równowagi ogólnej, lepiej dopasowane do prognozowania efektu akcesji, pokazują, że będzie on pozytywny i, co ciekawe, większość korzyści nastąpi wskutek liberalizacji handlu usługami. Jensen, Rutherford i Tarr (2002) skonstruowali model CGE dla Rosji, który uwzględnia

¹³ Źródło: www.eurasischesmagasin.de/aktuell.

¹⁴ Bessonova E., Kozlov K., Yudaeva K., *Trade liberalization, Foreign Direct Investment, and Productivity of Russian Firms*, wrzesień 2003.

¹⁵ *Ibidem*, s. 5.

¹⁶ Źródło: http://ec.europa.eu/news/external_relations/.

¹⁷ *Russia assesses costs of joining WTO*, „Financial Times”, 18.06.2002.

35 sektorów, z których 11 to sektory usługowe¹⁸. Oparte na modelu obliczenia wykazały, że całkowity średniookresowy zysk z akcesji Rosji do WTO osiągnie 6,8% wolumenu rosyjskiej konsumpcji (3,2% PKB), zaś zysk długoterminowy może wynieść nawet 54% wolumenu rosyjskiej konsumpcji, czyli 25% PKB. Niemal 70% tych zysków stanowią zyski wynikające z wyższej dostępności sektora usług dla inwestorów zagranicznych (4,7% poziomu konsumpcji w krótkim okresie). Redukcja ceł skutkuje dodatkowym wzrostem o 25% całkowitych zysków z akcesji (1,7% konsumpcji). Pozostałe korzyści wynikają z efektu wzrostu wydajności oraz z lepszego dostępu zagranicznych podmiotów do sektora przemysłowego.

Wyniki studiów ekonometrycznych dają pełniejszy wgląd w przyczyny wzrostu wydajności¹⁹. Liberalizacja handlu, a w szczególności napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, prowadzi do wzrostu efektywności w rosyjskich firmach zarówno poprzez przeprowadzaną pod wpływem wzrastającej presji konkurencyjnej restrukturyzacji, jak również z racji poprawiającej się jakości importu. Dowiedziono, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie w sektorze *downstream*²⁰ mają pozytywny wpływ na rodzimych dostawców. Sugeruje on, że wzrost napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze handlu może oddziaływać pozytywnie na inne przedsiębiorstwa przemysłowe²¹.

Skutki dla członków WTO

Obecni członkowie Światowej Organizacji Handlu najprawdopodobniej odniosą korzyści z przystąpienia do niej Rosji.

Zgodnie ze stanem na 1 stycznia 2008 roku Rosję zamieszkiwało około 142 mln ludzi²², co stanowi około 2,13% światowej populacji. Dla porównania populacja Polski to około 0,57% populacji światowej. Oznacza to, że średnio biorąc, rynek rosyjski jest 4 razy bardziej chłonny niż polski. Ponadto biorąc pod uwagę przeciętną obecnie niewielką zamożność rosyjskiego społeczeństwa i fakt, że po akcesji z dużym prawdopodobieństwem krańcowa skłonność do konsumpcji będzie rosła szybciej niż PKB, można przypuszczać, że po otwarciu tego rynku impuls popytowy będzie wyższy niż czterokrotny.

Potencjalne korzyści z akcesji Rosji dla członków WTO można również szacować na podstawie porównania badań konkurencyjności gospodarek. Godny uwagi ranking konkurencyjności 131 światowych gospodarek przedstawia corocznie World Economic Forum. Wyniki badań globalnej konkurencyjności rosyjskiej gospodarki za lata 2007-2008 przedstawia tabela 1.

¹⁸ Za usługi uznano: transport kolejowy, samochodowy, rurociągowy, morski, powietrzny, inne rodzaje transportu, telekomunikację, naukę, zdrowie publiczne i sport, ubezpieczenia społeczne, edukację, kulturę i sztukę, usługi finansowe.

¹⁹ Bessonova E., Kozlov K., Yudaeva K., *Trade liberalization, Foreign Direct Investment, and Productivity of Russian Firms*, wrzesień 2003.

²⁰ Tzw. sektor *downstream* obejmuje szeroki zakres działalności przemysłowej począwszy od wydobywania, handlu i procesów rafinacyjnych aż po dystrybucję, marketing i handel detaliczny ropą naftową. Sektor ten zawiera w sobie następujące produkty: benzynę, olej napędowy, olej grzewczy, paliwo lotnicze, bituminy, smary i LPG. Ostatnio segment marketing *downstream* objął również sprzedaż detaliczną dla ludności, biopaliwa oraz zarządzanie popytem użytkownika końcowego.

²¹ Bessonova E., Kozlov K., Yudaeva K., *Trade liberalization, Foreign Direct Investment, and Productivity of Russian Firms*, wrzesień 2003.

²² Opracowania liczbowe wykonane na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 1. Pozycja i wynik Federacji Rosyjskiej w rankingu konkurencyjności World Economic Forum

	Pozycja Federacji Rosyjskiej	Wynik (1-7)
Indeks globalnej konkurencyjności 2007-2008	58	4,19
Subindeks A: Wymagania podstawowe	68	4,36
Instytucje	116	3,10
Infrastruktura	65	3,48
Stabilność makroekonomiczna	37	5,35
Zdrowie i edukacja podstawowa	60	5,51
Subindeks B: Czynniki poprawy efektywności	48	4,19
Edukacja wyższa i szkolenia	45	4,33
Efektywność rynku dóbr	84	3,94
Efektywność rynku pracy	33	4,70
Jakość rynków finansowych	109	3,60
Gotowość technologiczna	72	3,03
Rozmiar rynku	9	5,54
Subindeks C: Czynniki innowacyjności i wysublimowania	77	3,50
Wysublimowanie biznesu	88	3,70
Innowacje	57	3,31

Źródło: <http://www.gcr.weforum.org/>.

Analiza tabeli 1. przynosi kilka istotnych wniosków. Po pierwsze 58. miejsce w świecie pod względem konkurencyjności (dla porównania Polska zajmuje miejsce 51.) nie jest zbyt optymistyczną prognozą dla potencjalnych inwestorów. Jak pokazują poszczególne subindeksy, największe problemy napotkane zostaną na gruncie systemu instytucjonalnego, jakości rynków finansowych (w tym jednak wypadku inwestorzy mogą poradzić sobie na międzynarodowych rynkach finansowych, dlatego też czynnik ten nie jest tak istotny), efektywności rynku dóbr oraz stopnia wysublimowania biznesu. Uwagę zwracają jednak pozytywy rosyjskiej gospodarki – są to przede wszystkim: chłonność (rozmiar) rynku – 9. miejsce na świecie, efektywność rynku pracy (oraz relatywnie tania siła robocza), a także stabilność makroekonomiczna kraju i wysoki przeciętny poziom edukacji oraz szkoleń.

Największe przeszkody, jakie będzie musiała pokonać Rosja, aby przyciągnąć zagraniczne inwestycje, to w ocenie ekspertów Światowego Forum Ekonomicznego: bardzo wysoka korupcja, regulacje podatkowe oraz stawki podatkowe. Jednakże moim zdaniem Rosja po wstąpieniu do WTO stanie się miejscem napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, głównie ze względu na chłonność i dotychczasowe nienasylenie swojego rynku, a także z powodu pozytywnych prognoz rozwoju gospodarczego. Badania ekonometryczne wskazują, że stworzenie wspólnego obszaru gospodarczego przyczynia się nie tylko do znacznego wzrostu wolumenu handlu, ale także do wzrostu zysków z niego dla obu partnerów. Przykładowo Ukraina po utworzeniu wspólnej przestrzeni gospodarczej z Federacją Rosyjską odnotowuje roczne zyski z handlu w wysokości miliarda dolarów²³.

²³ Źródło: <http://www.eurasischesmagazin.de/artikel/?artikelID=20040407>.

5. Podsumowanie

W powszechnej opinii utrzymuje się przekonanie, że negocjacje akcesyjne Rosji do Światowej Organizacji Handlu osiągnęły etap końcowy. Niemniej wciąż istnieje wiele problemów do rozwiązania, a sam proces dostosowywania rosyjskich uregulowań do wymagań WTO może zająć dużo więcej czasu niż pierwotnie przypuszczano. Strona rosyjska wykazuje również bardzo duży opór w kwestii udzielenia dostępu do swojego rynku dla przedsiębiorstw z zagranicy (szczególnie na rynku usług). Co jednak ciekawe, przeważająca część zysków z akcesji pojawi się właśnie wskutek liberalizacji tego sektora.

Ponadto należy zwrócić szczególną uwagę na specyficzny stosunek Rosji do procesów integracyjnych. W mojej opinii zależy on w dużej mierze od jej kondycji gospodarczej – gdy jest ona dobra (przez wzgląd na wysokie ceny surowców na rynku światowym), wtedy Rosjanie wykazują minimalne zainteresowanie negocjacjami, gdy zaś pozycja Rosji na arenie światowej słabnie, aktywnie angażuje się ona w procesy integracyjne i jest gotowa do ustępstw.

Obiektywnie trzeba jednak przyznać, iż akcesja Rosji do WTO będzie dla niej korzystna, lecz w długim okresie. Poza tym nie wszystkie regiony odczują pozytywy członkostwa w WTO, niektóre znacznie zubożeją wskutek upadłości przedsiębiorstw nieefektywnych w skali rynku światowego. W Unii Europejskiej takie regiony są wspierane środkami pieniężnymi Programu Spójności, rosyjskie regiony na taką pomoc nie będą mogły liczyć.

Bibliografia

- Bessonova E., Kozlov K., Yudaeva K., *Trade liberalization, Foreign Direct Investment, and Productivity of Russian Firms*, wrzesień 2003,
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 2003,
- Ehlers K., *Russland in die WTO: Durchbruch oder Einbruch*, „Eurasisches Magazin“, 2007,
- Gosińska M., *Rosja w WTO: bilans korzyści i kosztów członkostwa*, 2005,
- Heyden U., *Putin plant unpopuläre Reformen*, „Eurasisches Magazin“, 26.03.2004,
- Heyden U., *Russland und die Ukraine gründen gemeinsamen Wirtschaftsraum*, „Eurasisches Magazin“, 27.04.2004,
- Jensen J., Rutherford T., Tarr D., *The Impact of Liberalizing Barriers to Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russian Accession to the World Trade Organization*,
- Medwekwow M., *Wir wollen keine Sonderbedingungen*, „Eurasisches Magazin“, 30.06.2007,
- Rainelli M., *L'organisation mondiale du commerce*, „La Découverte“, 2007,
- Stiglitz J., *Fair trade – szansa dla wszystkich*, Warszawa 2007,
- Yudaeva K., *Russia's WTO accession: current state of negotiations, and forecasts of the effects*, CEFIR, 2002.

Źródła internetowe:

- <http://akson.sgh.waw.pl/sknszw/>,
- http://ec.europa.eu/news/external_relations/,
- <http://pdc.ceu.hu/>,
- <http://russlandonline.ru/schlagzeilen/>,
- <http://wiadomosci.onet.pl/1702610,12,item.html>,
- <http://www.gulli.com/news/>,
- <http://www.mid.ru/>,
- <http://www.money.pl/>,

- <http://www.truthabouttrade.org/>,
- http://www.wikio.de/more/ausland/internationale_organisationen/wto?start=45&count=15&sort=0,
- <http://www.wto.org/>,
- <http://www.wto-russia.org/>.

Kamil Kryński*

Wstępna ocena konkurencyjności instytucjonalnej gospodarki Polski jako czynnika stymulującego wzrost gospodarczy

Model gospodarki instytucjonalnie konkurencyjnej

Do istotnych korzyści, jakie gospodarka odczuje po przystąpieniu do wspólnego obszaru walutowego, należy zaliczyć wyeliminowanie ryzyka kursowego oraz wzrost wiarygodności makroekonomicznej (Borowski i in., 2004; NBP, 2009). Takie zjawisko przekłada się na obniżenie premii za ryzyko, która zawarta jest w krajowych stopach procentowych. Wpłyne to na wzrost wolumenu inwestycji, co z kolei spowoduje zwiększenie tempa potencjalnego wzrostu gospodarczego. Spadek nominalnych stóp procentowych w wyniku wprowadzenia wspólnej waluty będzie skutkowało obniżeniem kosztu pozyskiwania kapitału przez gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, a tym samym państwo. Wraz ze wzrostem wiarygodności makroekonomicznej oraz spadkiem premii za ryzyko nastąpi redukcja kosztu obsługi papierów dłużnych, w tym długu emitowanego przez rząd. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż poprawa zdolności obsługi zadłużenia wraz z oczekiwanym podniesieniem oceny ratingowej gospodarki Polski, umożliwi podtrzymanie deficytu obrotów bieżących, co przyczyni się do większego wzrostu w długim okresie.

Jednakże trudno jest jednoznacznie stwierdzić czy nowy strumień kapitału pozytywnie wpłynie na akcelerację tempa długoterminowego wzrostu PKB, czy też doprowadzi do zwiększenia inflacji poprzez wzmożoną konsumpcję wewnętrzną. Odpowiedzi można szukać w prostym modelu stworzonym przez Rodrika i Subramaniana (2008). Założono, że z powodu *agency problem* obce finansowanie jest droższym źródłem finansowania inwestycji niż wewnętrzny strumień środków pieniężnych firm. Przy takiej hipotezie można wyodrębnić następujące typy firm:

- Typ A – przedsiębiorstwa, które w sytuacji relatywnie wysokiej zyskowności projektów inwestycyjnych w stosunku do bieżącego *cash-flow* wykazują zapotrzebowanie na zewnętrzne finansowanie dla zaspokojenia kolejnych nakładów inwestycyjnych.
- Typ B – przedsiębiorstwa, które w sytuacji relatywnie niskiej zyskowności projektów inwestycyjnych w stosunku do bieżącego *cash-flow* nie potrzebują finansowania zewnętrznego.

W państwach, w których firmy w bezwzględnej większości należą do Typu A, występują gospodarki borykające się z niewystarczającym dostępem do finansowania zewnętrznego (*saving-constraint economies*). To właśnie w takich krajach istnieją znaczne możliwości realizacji wielu atrakcyjnych inwestycji o wysokiej stopie zwrotu, lecz brakuje środków na ich sfinansowanie. W przypadku gospodarek, w których dominują przedsiębiorstwa Typu B, kluczową barierą wzrostu jest niedostateczny popyt inwestycyjny (*investment-constraint economies*), tzn. dostępne zasoby kapitałowe nie mogą zostać dostatecznie wykorzystywane, z uwagi na brak możliwości realizacji atrakcyjnych projektów inwestycyjnych. Zatem, podstawowa różnica tkwi w dostępności finansowania projektów. W gospodarce Typu B rynkowa stopa procentowa nie jest główną determinantą wolumenu inwestycji, ponieważ krzywa popytu inwestycyjnego jest pionowa.

Można założyć, że w wyniku akcesji do strefy euro następuje obniżenie krajowej stopy procentowej do poziomu wspólnego obszaru walutowego oraz powiększenie dostępu do oszczędności zagranicznych. W przypadku gospodarki Typu A powyższe zjawisko spowoduje wzrost inwestycji wzdłuż krzywej inwestycji oraz zmniejszenie poziomu oszczędności krajowych i zwyżkę

* Kamil Kryński – kontakt do Autora: kk34550@sgh.waw.pl.

konsumpcji spowodowaną zmianą relatywnych cen międzyokresowych. Zwiększenie wolumenu inwestycji oraz zmniejszenie poziomu oszczędności sfinansowane zostanie napływem kapitału zagranicznego. W międzyczasie nastąpi przyśpieszenie długoterminowego wzrostu gospodarczego wywołane intensyfikacją działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw.

Z drugiej strony, w gospodarce Typu B, której linia inwestycji jest pionowa, końcowym efektem spadku stopy procentowej i zwiększenia dostępu do oszczędności krajowych będzie zwiększenie konsumpcji wewnętrznej. Inwestycje nie podlegają wzrostowi, gdyż poziom równowagi determinowany jest przede wszystkim przez ich niewielką zyskowność. Krajowe oszczędności zastępowane są zasobami obcymi, bez zauważalnego efektu inwestycyjnego i wzrostowego, powodując zwiększony deficyt po stronie obrotów bieżących.

Powyższy model umożliwia również zobrazowanie znaczenia oszczędności wewnętrznych i zagranicznych w aspekcie wspierania wzrostu gospodarczego. W przypadku gospodarki Typu B, niezbędny do sfinansowania wzrostu krajowej konsumpcji napływ zasobów zagranicznych może prowadzić do aprecjacji realnego kursu walutowego. Poprzez negatywne oddziaływanie na konkurencyjność firm w sektorze dóbr wymiennalnych spowoduje to przesunięcie krzywej inwestycji w lewo oraz zmniejszenie wolumenu inwestycji. Dla gospodarki Typu A takie zjawisko wpłynie na wzrost realnego kursu równowagi, a tym samym uchroni gospodarkę przed przeszacowaniem kursu bieżącego oraz nadmiernym wzrostem deficytu obrotów bieżących.

Przykładami całkowicie odmiennego wykorzystania szans wynikających z integracji walutowej, z wykorzystaniem analizowanego modelu, są Portugalia i Irlandia (Wójcik i Kryński, 2009, s. 10). W pierwszym państwie niżka stopy procentowej, a co za tym idzie, powiększenie dostępu do krajowych oszczędności skutkowało krótkotrwałym bohem konsumpcyjnym. Doprowadziło to do zwiększenia poziomu inflacji, przewartościowania realnego kursu walutowego oraz utraty konkurencyjności międzynarodowej. Wiązało się to ze znacznym wzrostem deficytu po stronie rachunku obrotów bieżących oraz spadku tempa wzrostu gospodarczego. Podstawową przyczyną tego stanu rzeczy był brak przeprowadzenia w okresie przedakcesyjnym istotnych reform wspierających klimat inwestycyjny oraz zachęcających do zwiększania oszczędności krajowych. Analizując przypadek Irlandii w okresie integracji ze strefą euro, można zauważyć znaczny przyrost wolumenu inwestycji, a tym samym zwiększenie dynamiki tempa wzrostu gospodarczego. Niewątpliwym sukcesem Irlandii bazował na szeregu działań mających na celu poprawę otoczenia inwestycyjnego, zarówno o charakterze makro-, jak i mikroekonomicznym. Po zapoczątkowaniu nominalnej dewaluacji kursu, za zgodą głównych partnerów społecznych przeprowadzono rewizję płacowa, która umożliwiła znaczne obniżenie, a następnie utrzymywanie na stabilnym poziomie, realnego kursu walutowego. Dzięki obniżeniu obciążeń fiskalnych została również ograniczona presja wzrostu wynagrodzeń w sektorze publicznym. W międzyczasie usprawniono otoczenie biznesowe oraz zrestrukturyzowano administrację publiczną poprzez zbudowanie profesjonalnej oraz sprawnej agencji zajmującej się inwazjami zagranicznymi. Następnym krokiem było z kolei przeniesienie zdobytych doświadczeń na inne obszary działań państwa.

Istota i znaczenie konkurencyjności instytucjonalnej dla wzrostu

Większość ekonomistów definiuje instytucje w najszerszym ujęciu jako zasady gier ustalonych w społeczeństwie o charakterze formalnym (prawa własności, konstytucje, ustawy) oraz nieformalnym (zwyczaje, normy, konwencje), przydzielając ludzkie interakcje w aspekcie socjologicznym, ekonomicznym oraz politycznym (Noryt, 1990, s. 3). Oczywistym jest, że musi istnieć odpowiednia zbieżność między formalnymi, a nieformalnymi instytucjami, gdyż jej brak może doprowadzić do zakłóceń w trwałości zrównoważonego rozwoju gospodarczego.

W dobie integracji walutowej rezygnacja z samodzielnej polityki monetarnej oraz spełnienie kryteriów zbieżności fiskalnej, przy jednoczesnej niskiej efektywności w zarządzaniu gospodarką, wpływają na ograniczenie konkurencyjności państwa poprzez wzrost stopy inflacyjnej i pogłębienie deficytu. Dlatego też państwa cechujące się wyższym poziomem konkurencyjności systemowej czerpią profity z szybszego tempa wzrostu. Natomiast gospodarki, które odwołują się do przeprowadzania daleko idących reform, ponoszą straty w długim okresie. Dlatego też wyłącznie kraje o stabilnym podłożu makroekonomicznym oraz wysokim poziomie konkurencyjności instytucjonalnej są w stanie przyciągać i utrzymywać kapitał zagraniczny. W literaturze przedmiotu to właśnie jakość systemowa państwa nabiera coraz większego znaczenia w aspekcie wzrostu gospodarczego. Ma to także kluczowe znaczenie w dobie zbliżającego się terminu włączenia Polski do wspólnego obszaru walutowego, gdyż właśnie po przyjęciu euro utrzymanie trwałej konkurencyjności systemowej gospodarki będzie podstawą długoterminowego wzrostu gospodarczego.

Powyższe wnioski potwierdzone zostały w szeregu badań empirycznych, które ukazały silny związek między konkurencyjnością instytucjonalną, a długoterminowym wzrostem gospodarczym (Djankov i in., 2006; Acemoglu i in., 2004; Easterly i Levine, 2003). Szczególną rolę w stymulowaniu potencjału wzrostowego odgrywają przyjazne przedsiębiorczości otoczenie biznesowe, w tym spójność prawnych oraz podatkowych regulacji, efektywnie zarządzane instytucje publiczne i administracja państwowa (Baldwin 2003; Kelman i in., 2003) oraz zwalczanie korupcji (Esser i in., 1995).

Pomimo silnego przekonania o kluczowym znaczeniu konkurencyjności instytucjonalnej dla wzrostu, nie wiadomo jak poznać teorię urzeczywistnić w strategii rozwoju państwa. Problem ten nie zniechęcił do uwzględniania roli instytucji w strukturyzowaniu planów polityki publicznej, lecz skłonił do podjęcia daleko idących kroków mających na celu położenie większego nacisku na instytucjonalny wymiar reform (World Bank, 2008). Celem ich pełniejszego zdefiniowania dla potrzeb gospodarczych zaczęto konstruować miary jakości takich instytucji, jak ochrona praw własności, wolność handlowa, sprawność administracji, czy też niezależność sądownictwa. Stworzone normy mają formę rankingów lub indeksów oraz przyjmują mierzalne i numeryczne wartości. Dzięki temu wykorzystywane są do empirycznych badań potwierdzających związek jakości instytucji ze wzrostem gospodarczym. Obok zalet posiadają one pewne wady. Są obarczone frakcyjną dozą arbitralności w wyborze miar określonych instytucji oraz sposobie dokonywania samej oceny, która niekiedy przyjmuje subiektywny charakter. Dbalność o wysoką jakość merytoryczną wpływa na względnie częste zmiany metodologii statystycznej indeksów. Dlatego też, jedynie w nielicznych przypadkach można analizować wieloletni szereg czasowy, przy jednoczesnym zachowaniu porównywalności, co zostało uwzględnione w powyższych badaniach w poniższym opracowaniu. Niezależnie od wielu kontrowersji rankingi i indeksy mierzące jakość instytucji stały się jednym z kluczowych porównań systemowych w poszczególnych krajach (Hockuba i in., 2006, s. 63).

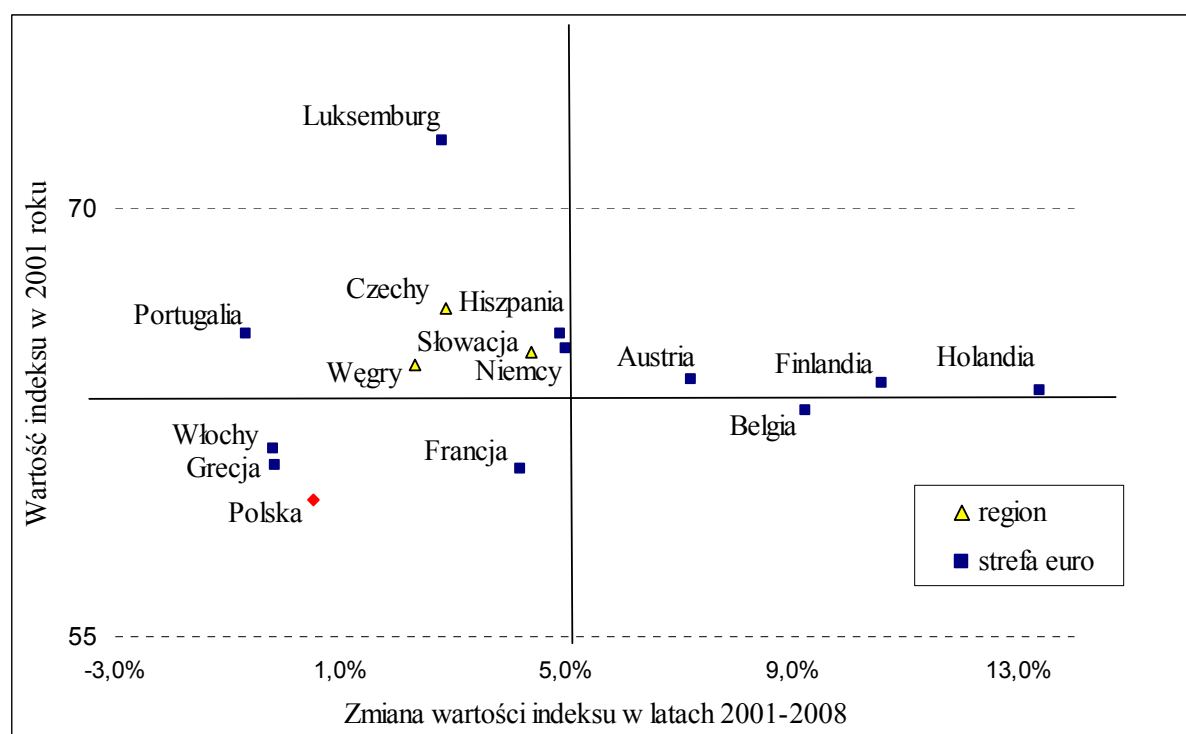
Zmiana konkurencyjności instytucjonalnej Polski w aspekcie historycznym

W celu zidentyfikowania gospodarek, których konkurencyjność instytucjonalna zmieniła się w czasie, zestawiono wartości wybranych wskaźników analizowanych państw w określonym przedziale czasowym. Dobór indeksów bazował na analizie zmienności używanych przez nie metodologii statystycznych – im rzadziej zmieniały się w czasie, tym stopień porównywalności był większy. Na wykresach zaprezentowano zmianę procentową wartości indeksów w analizowanym przedziale czasowym, jak również jakość instytucji w roku bazowym, co umożliwiło zweryfikowanie na jakim poziomie znajdowała się gospodarka w aspekcie konkurencyjności systemowej w momencie rozpoczęcia badań.

Analizowane państwa¹ przydzielono do jednej z czterech grup, które zostały ukształtowane przez odcinki, stworzone na podstawie średnich ważonych wartości PKB grupy analizowanych krajów, zarówno w przypadku wartości wskaźnika z roku bazowego, jak i procentowej zmiany w analizowanym odcinku czasowym. Konkurencyjność instytucjonalna gospodarek sklasyfikowanych w ćw. I w roku bazowym znajdowała się na wysokim poziomie oraz ulegała dalszej poprawie w kolejnych analizowanych latach. W ćw. II znajdują się państwa charakteryzujące się wysoką jakością systemową, która nie wykazywała dalszych oznak postępu. Kraje w ćw. III, pomimo posiadania mało konkurencyjnych gospodarek, nie dokonały istotnej poprawy jakości systemowej. W ostatniej grupie, w ćw. IV, znajdują się państwa, których mało konkurencyjne instytucje dzięki umiejętnie wdrażanym reformom znacznie podwyższyły swoją jakość w analizowanym czasie.

Ocena konkurencyjności gospodarki Polski dokonana przez pryzmat Indeksu Wolności Gospodarczej (IWG), Indeksu Swobody Prowadzenia Działalności Gospodarczej (ISPDG) oraz Indeksu Konkurencyjności Światowej (IKS) jest niezadowolająca (wykres 1, 2, 3). Z jednej strony, należymy do grupy rozwijających się demokratycznych państw, z drugiej, instytucje i tworzone regulacje bazują na słabej jakości prawie tworzonym w latach 90. Jednakże konkurencyjność krajów grupy regionu, która w roku bazowym została oceniona względnie wysoko, nie uległa tak dużemu pogorszeniu jak miało to miejsce w przypadku gospodarki Polski, która przez pryzmat IWG oraz ISPDG sklasyfikowana została w ćw. III. Spośród państw strefy euro gospodarki Włoch i Grecji nie sprostały zadaniu podnoszenia jakości systemowej z uwagi na zbyt powolne reformy w obrębie finansów publicznych oraz zaniechanie wdrażania daleko idących zmian służących zwalczaniu korupcji. Natomiast do najbardziej konkurencyjnych krajów w aspekcie wzrostu jakości instytucji należy zaliczyć Finlandię, Holandię i Austrię.

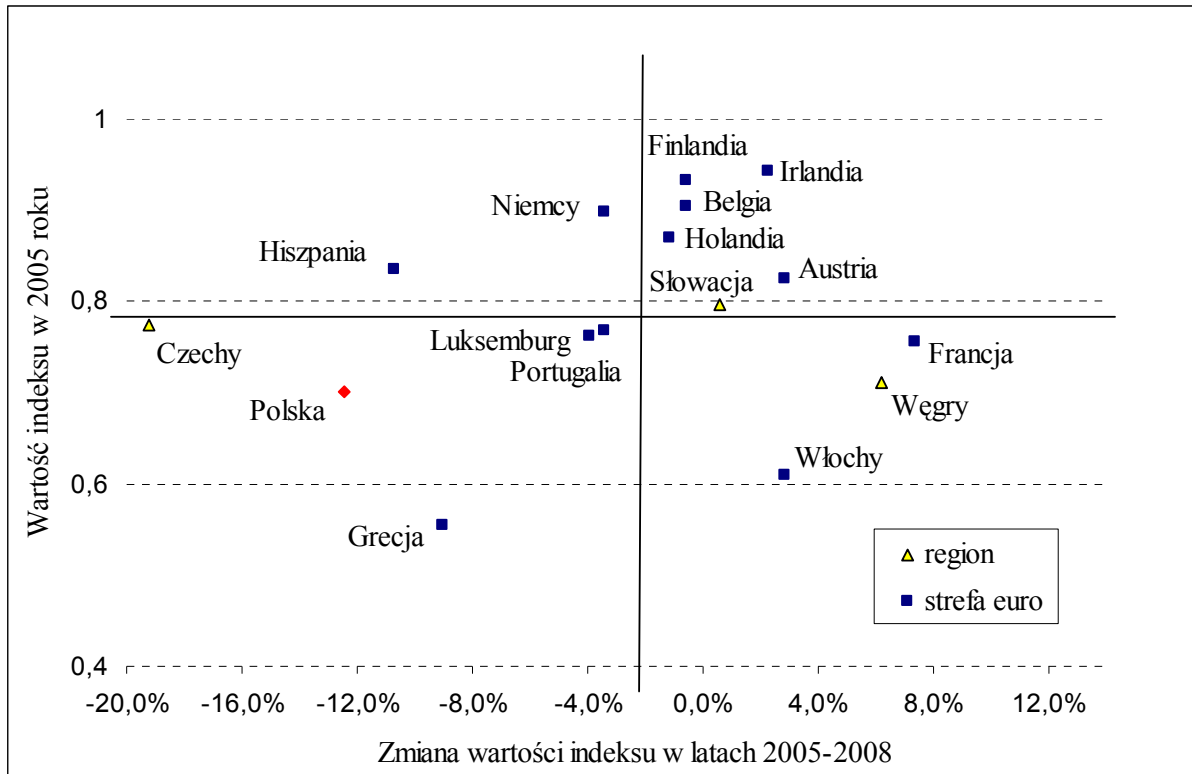
Wykres 1. Zmiana wartości Indeksu Wolności Gospodarczej dla Polski, państw regionu i strefy euro w latach 2001-2008



Źródło: Index of Economic Freedom Report (2002, ..., 2008), obliczenia własne.

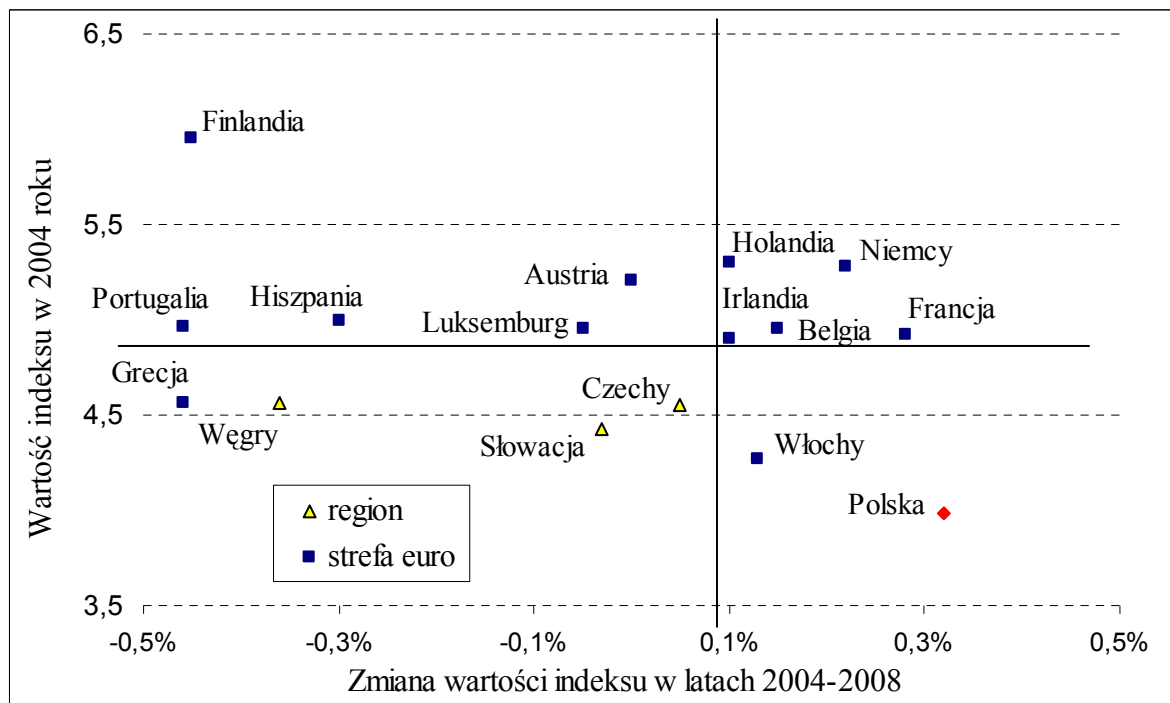
¹ Pod uwagę zostały wzięte Polska, Czechy, Węgry i Słowacja oraz państwa strefy euro: Niemcy, Francja, Włochy, Hiszpania, Holandia, Belgia, Austria, Grecja, Portugalia, Irlandia, Finlandia i Luksemburg.

Wykres 2. Zmiana wartości Indeksu Swobody Prowadzenia Działalności Gospodarczej dla Polski, państw regionu i strefy euro w latach 2005-2008



Źródło: Doing Business (2006, ..., 2008), obliczenia własne.

Wykres 3. Zmiana wartości Indeksu Konkurencyjności Światowej dla Polski, państw regionu i strefy euro w latach 2004-2008



Źródło: Global Competitiveness Report (2004/2005, ..., 2008/2009), obliczenia własne.

Wyniki przeprowadzonej analizy nie napawają optymizmem. Ocena poziomu konkurencyjności instytucjonalnej Polski w świetle wybranych wskaźników jest niezadowolająca. W analizowanym okresie sytuacja większości przypadków nawet uległa pogorszeniu. Zauważalny jest rosnący dysparytet pomiędzy rozwiniętymi państwami strefy euro a krajami regionu i Polską. Podejmując

działania mające na celu dogonienie gospodarek Zachodniej Europy w dalszym ciągu zapominają się o kwestii wyrównania w pierwszej kolejności poziomu instytucjonalnego.

Poziom rozwoju gospodarczego a konkurencyjność instytucjonalna

Kolejnym krokiem jest próba określenia zależności pomiędzy poszczególnymi indeksami oraz weryfikacja współzależności pomiędzy poziomem jakości instytucji a rozwojem gospodarczym mierzonym wielkością PKB *per capita*. W opracowaniu przyjęto endogeniczny wpływ zmiennych instytucjonalnych na wzrost gospodarczy z uwagi na najnowszą literaturę przedmiotu, która w większości przypadków wykazuje, że czynnikiem wpływającym na wzrost PKB *per capita* jest właśnie poziom konkurencyjności systemowej (Aghion i in., 2007; Busse i Hefeker, 2005; Easterly i Levine, 2003). W analizie wykorzystano Indeks Swobody Prowadzenia Działalności Gospodarczej, Indeks Percepcji Korupcji, Indeks Konkurencyjności Światowej oraz Europejską Tablicę Innowacyjności. Na wszystkich wykresach uwzględniono te same grupy krajów. W celu zwiększenia przejrzystości analizy gospodarek Polski, państw regionu i strefy euro², wartości wszystkich indeksów zostały wystandaryzowane³. Normalizacja umożliwiła utrzymanie wysokiego stopnia porównywalności między analizowanymi gospodarkami pod kątem wewnętrznego dysparytetu ocen oraz poziomu noty wyznaczonej na podstawie całej grupy uczestniczących w tworzeniu indeksów państw. Średnica okręgów odzwierciedla wielkość PKB *per capita* danego kraju.

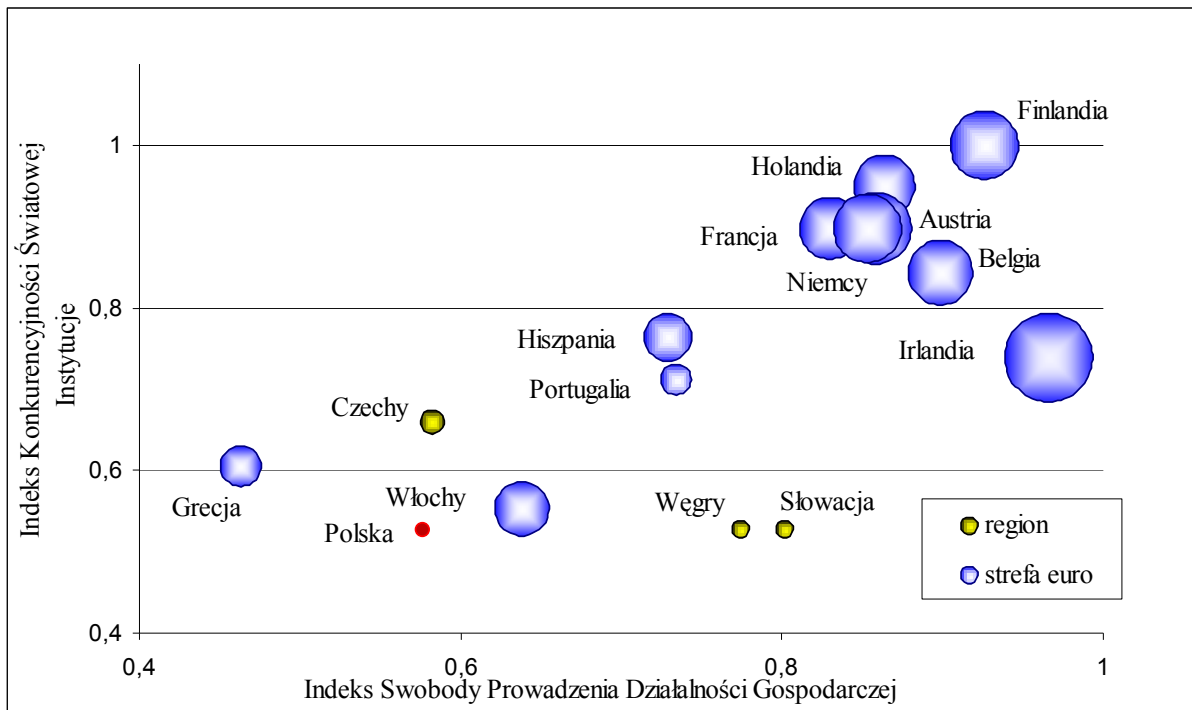
W pierwszej kolejności zweryfikowano istnienie hipotezy o zależności pomiędzy komponentem IKS – Instytucje a jakością regulacji w obrębie jakości otoczenia biznesowego, kształtowanej przez Indeks Swobody Prowadzenia Działalności Gospodarczej (wykres 4). Można zauważyć, że państwa instytucjonalnie konkurencyjne charakteryzują się wysoką wartością PKB *per capita*. Niestety zestaw ocen przyznanych Polsce uplasował jej gospodarkę na jednej z niższych pozycji, gdyż nieefektywnie zarządzane instytucje oraz nietransparentnie prowadzona polityka publiczna wpływają negatywnie na jakość otoczenia biznesowego.

Badając zależność pomiędzy Indeksie Percepcji Korupcji (IPK) oraz ISPDG, zaobserwowano również silną pozytywną korelację (wykres 5). Państwa cechujące się przejrzystymi regulacjami prawnymi i podatkowymi w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej charakteryzują się wyższym stopniem wolności od korupcji oraz znajdują się na najwyższym spośród uwzględnionych krajów poziomie rozwoju. Również i w tym przypadku nadmierne regulacje biznesu skorelowane z relatywnie wysokim poziomem defraudacji oraz nieprzewidywalności prawnej, plasują polską gospodarkę na odległym miejscu.

² Z grupy państw strefy euro wykluczony został Luksemburg, który poprzez specyficzną strukturę gospodarczą zakłócał wyniki badań.

³ $W_{st} = (W_{nr} - W_{min}) / (W_{max} - W_{min})$, gdzie W_{st} – wystandaryzowana wartość wskaźnika, W_{nr} – pierwotna wartość wskaźnika, W_{min} – wartość minimalna wśród wszystkich państw, W_{max} – wartość maksymalna wśród wszystkich państw.

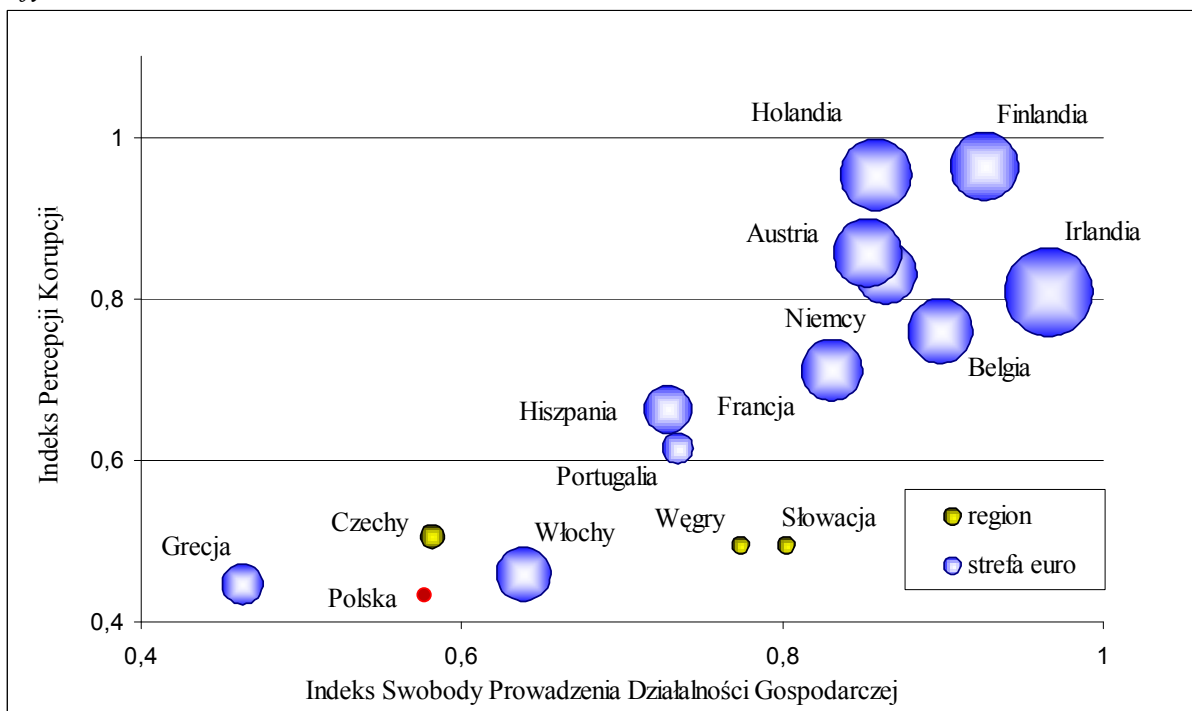
Wykres 4. Zależność pomiędzy Indeksami Konkurencyjności Światowej – Instytucje* a Indeksami Swobody Prowadzenia Działalności Gospodarczej* w odniesieniu do wielkości PKB per capita dla Polski, państw regionu i strefy euro w 2008 roku



* wyższa wartość wskaźnika oznacza lepszą jakość instytucji

Źródło: Global Competitiveness Report (2008/2009), Doing Business (2009), OECD – obliczenia własne.

Wykres 5. Zależność pomiędzy Indeksami Percepcji Korupcji* a Indeksami Swobody Prowadzenia Działalności Gospodarczej* w odniesieniu do wielkości PKB per capita dla Polski, państw regionu i strefy euro w 2008 roku

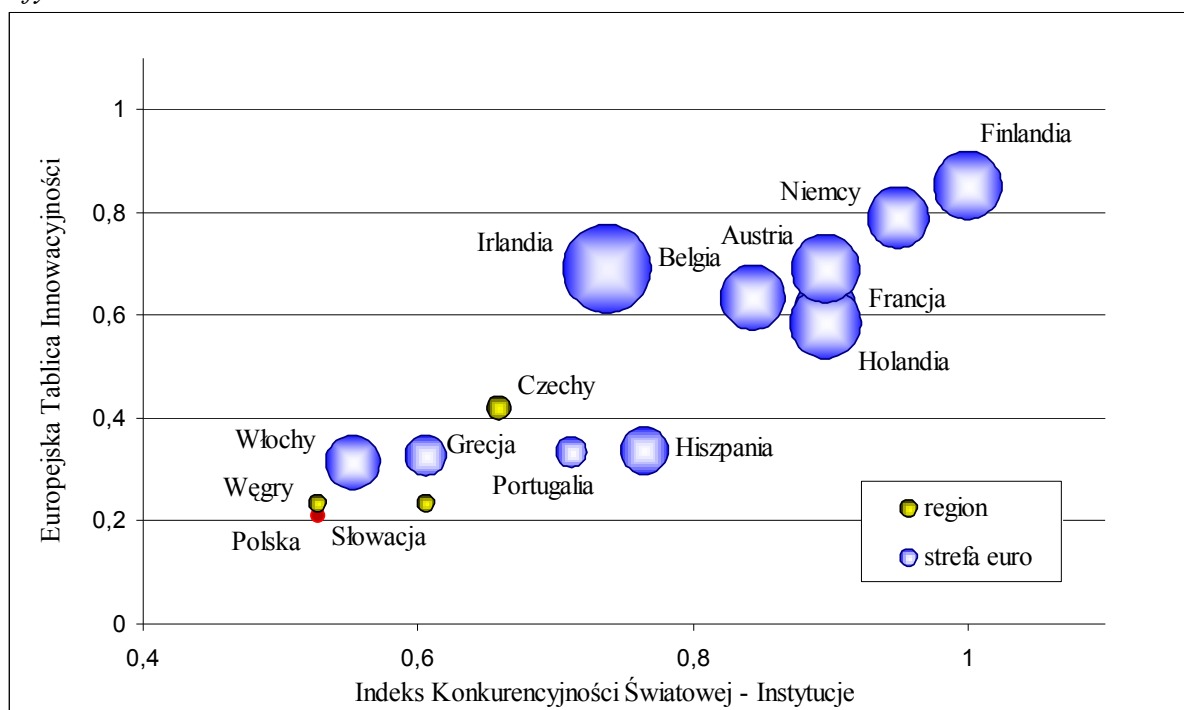


* wyższa wartość wskaźnika oznacza lepszą jakość instytucji

Źródło: Corruption Perception Index Transparency International (2008), Doing Business (2009), OECD – obliczenia własne.

Zależność pomiędzy oceną innowacyjności gospodarki (Europejska Tablica Innowacyjności), a stopniem jakości zarządzania administracją publiczną mierzonej komponentem IKS – Instytucje jest widoczna najbardziej. (wykres 6). Można zauważyć, że gospodarki charakteryzujące się wysoką efektywnością zarządzania instytucjami publicznymi, wykazują również wyższy poziom innowacji oraz wydatków na badania i rozwój. Polska, wraz ze Słowacją i Węgrami znajduje się w najmniej korzystnej sytuacji spośród analizowanych państw, gdyż nieefektywnie zarządzana administracja publiczna znacząco ogranicza możliwości wdrażania nowych technologii.

Wykres 6. Zależność pomiędzy Europejską Tablicą Innowacyjności* a Indeksami Konkurencyjności Światowej – Instytucje** w odniesieniu do wielkości PKB per capita dla Polski, państw regionu i strefy euro w 2008 roku



* Europejska Tablica Innowacyjności reprezentuje dane z 2006 r.

** wyższa wartość wskaźnika oznacza lepszą jakość instytucji

Źródło: Global Competitiveness Report (2008-2009), European Innovation Scoreboard (2008), OECD – obliczenia własne.

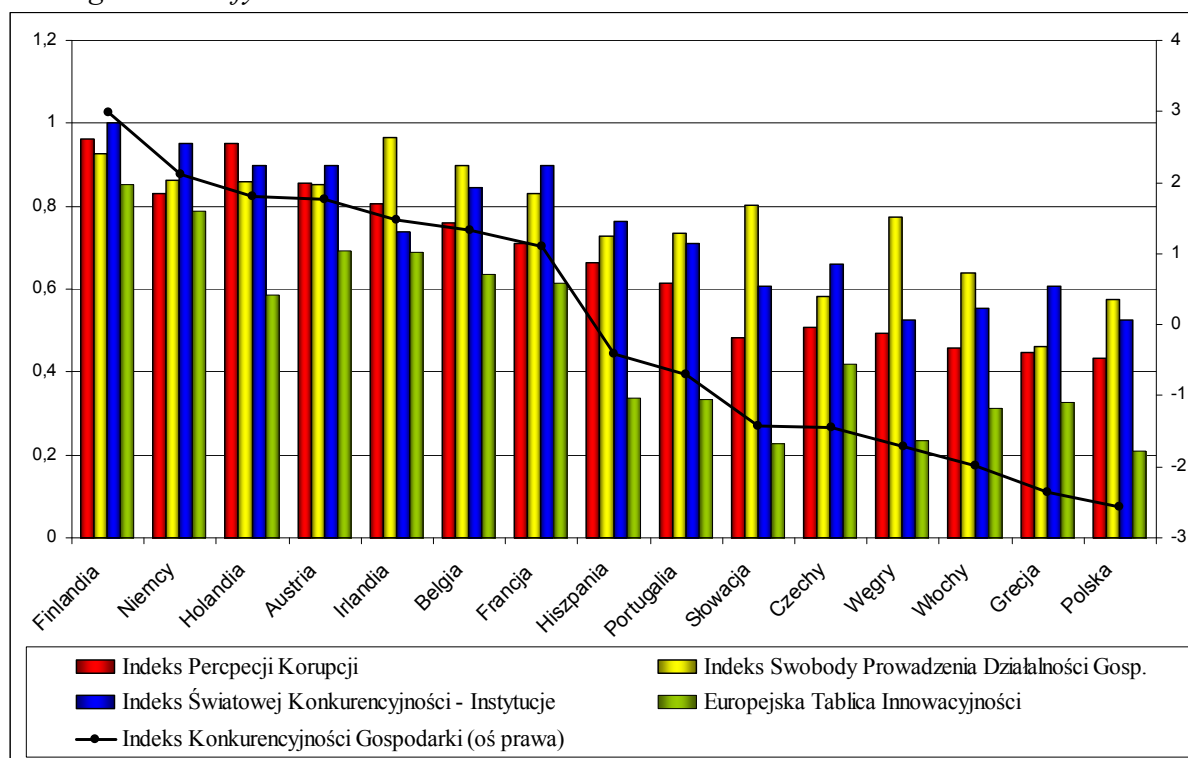
Powyższa analiza wskazuje, że zależność pomiędzy uwzględnionymi w opracowaniu indeksami jest silna. Dodatkowo zauważalna jest dodatnia korelacja między rozwojem gospodarczym państw, wyrażonym przez wielkość PKB *per capita*, a oceną konkurencyjności instytucjonalnej ich gospodarek. W mniemaniu autora w pierwszym rzędzie należy przeprowadzić deregulację prawną w obrębie otoczenia biznesowego. Natomiast położenie nacisku na zwiększenie efektywności zarządzania administracją publiczną przyczyni się do zintensyfikowania stopnia implementacji innowacyjnych procesów oraz zachęci potencjalnych przedsiębiorców do zakładania własnej działalności gospodarczej.

Indeks Konkurencyjności Systemowej Gospodarki

Pomiędzy poszczególnymi wskaźnikami istnieją istotne różnice metodologiczne. Część z nich analizuje bardzo szeroko pojętą wolność gospodarczą, wyznaczając główną ocenę na podstawie złożonych komponentów, wartościującą wachlarz segmentów gospodarki. Inne indeksy dokonują szczegółowej analizy konkretnego działu. Następnie przypisuje się wyznaczoną ocenę jakości instytucji gospodarce całego państwa. W celu ujednoczenia wyników podjęto próbę

skonstruowania nowego indeksu – Indeks Konkurencyjności Systemowej Gospodarki (IKSG). Uwzględniono w nim komponenty obejmujące *jakość instytucji publicznych* (IKS – stabilność otoczenia makroekonomicznego), *jakość otoczenia biznesowego* wraz ze strukturą prawną i podatkową (ISPDG), *stopień innowacyjności* (ETI) oraz *skalę zjawiska korupcji* (IPK). Zestawienie tych czterech subindeksów umożliwiło wyznaczenie zbiorczej oceny konkurencyjności systemowej uwzględnionych państw. Solidne podstawy makroekonomiczne wraz z efektywnym zarządzaniem instytucji publicznych tworzą środowisko dla rozwoju przedsiębiorczości. Z kolei przyjazne otoczenie biznesowe jest załącznikiem wszelkich form innowacyjności. Z drugiej strony elementem, który negatywnie wpływa na konkurencyjność wszystkich segmentów gospodarki, jest zjawisko korupcji. Zważywszy na wysoki stopień korelacji składników indeksu, wyodrębniono – przy zastosowaniu analizy głównych składowych (Rosenthal i Voeten, 2007, s. 711-728) – zmienną wyjaśniającą niemal 87% wariacji zmiennych wejściowych. Zbadano również stopień zależności między proponowanym indeksem a jego komponentami (wykres 7).

Wykres 7. Indeks Konkurencyjności Systemowej Gospodarki* wraz z komponentami dla Polski, państw regionu i strefy euro w 2008 roku

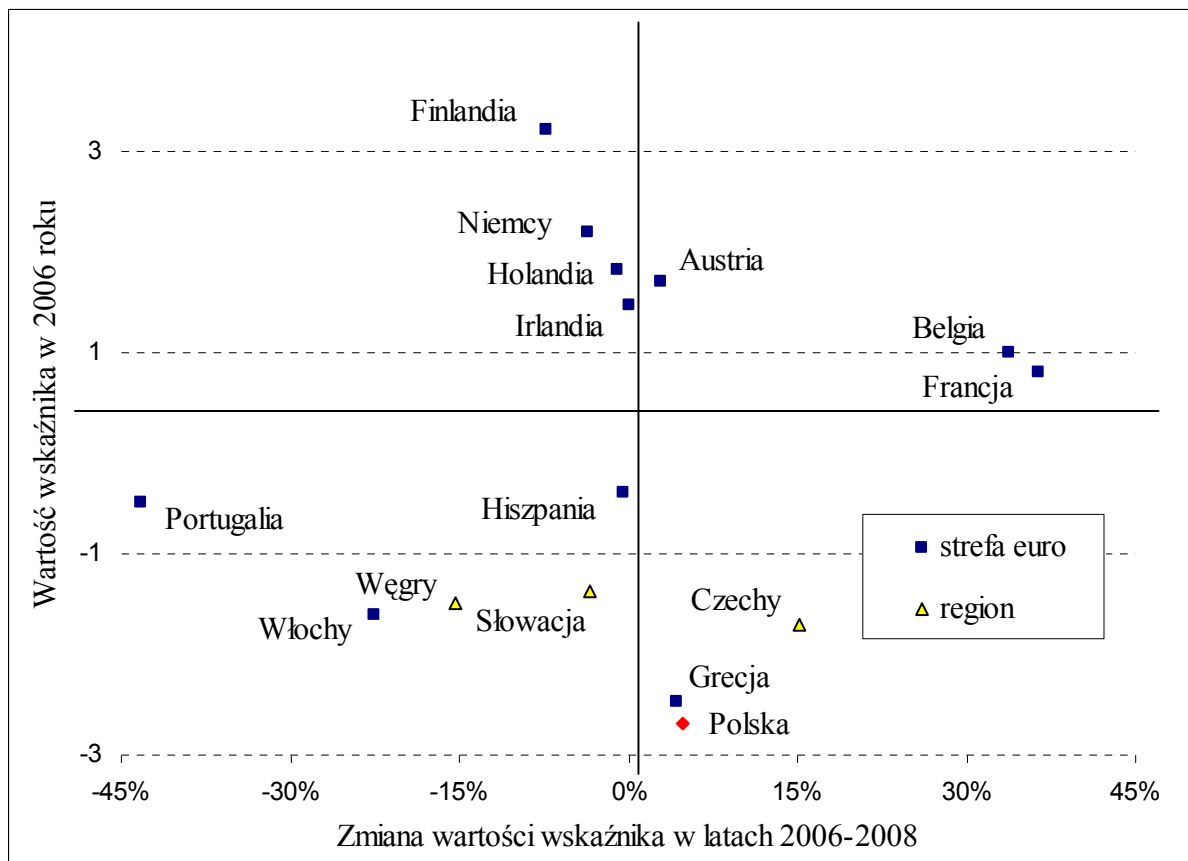


* wyższa wartość wskaźnika oznacza lepszą jakość instytucji

Źródło: Index of Economic Freedom Report (2008), Corruption Perception Index (2008), Doing Business (2009), Global Competitiveness Index (2008/2009), European Innovation Scoreboard (2008) – obliczenia własne.

Na podstawie otrzymanych wyników analizowane kraje można podzielić na cztery podstawowe zbiory. Najniżej sklasyfikowane zostały gospodarki Polski i Grecji. Kolejna grupa tworzona jest przez państwa regionu oraz Włochy. Krajami znajdującymi się w przedostatnim zbiorze, są Portugalia i Hiszpania. Ostatnia grupa odzwierciedla wzorcową jakość instytucji. Pomimo krótkiego okresu badań Indeks Konkurencyjności Systemowej Gospodarki, niekorzystnie przedstawia poziom konkurencyjności instytucjonalnej Polski (wykres 8). Polska wraz z państwami regionu, oprócz Czech, w roku bazowym otrzymała niską ocenę jakości systemowej. Jednak w dalszym ciągu przeznacza nieadekwatnie małe środki do forsowania innowacyjnych projektów, a następnie wdrażania ustaw podwyższających jej konkurencyjność. Spośród państw wspólnego obszaru walutowego do gospodarek tracących na jakości instytucji należy zaliczyć Portugalię oraz Włochy, gdzie poziom biurokratyzacji wzrósł w analizowanym okresie. Natomiast, najszybciej reformującymi się państwami są Belgia oraz Francja.

Wykres 8. Zmiana Indeksu Konkurencyjności Systemowej Gospodarki* dla Polski, państw regionu i strefy euro w latach 2006-2008



* wyższa wartość wskaźnika oznacza lepszą jakość instytucji
Źródło: obliczenia własne.

Polska charakteryzuje się najniższym poziomem konkurencyjności instytucjonalnej w grupie uwzględnionych w opracowaniu krajów. Co więcej, nie odnotowała znacznego wzrostu rankingu Indeksu Konkurencyjności Systemowej Gospodarki. Na podstawie przeprowadzonej analizy poprawa sytuacji może nastąpić po przeprowadzeniu głębokiej restrukturyzacji otoczenia prawnego względem prowadzenia działalności gospodarczej oraz dostosowaniu alokacji zasobów kapitałowych do wytycznych Strategii Lizbońskiej.

Obraz Polski jako gospodarki instytucjonalnie konkurencyjnej

Wyniki powyżej przeprowadzonych analiz zmiennych kwantyfikujących poziom konkurencyjności instytucjonalnej gospodarki Polski wskazują na istnienie poważnego ograniczenia wzrostu w postaci barier inwestycyjnych, zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym. Kolejne rządy przeprowadziły dużą liczbę reform oraz nowelizacji, które znacząco usprawiły ramy systemowe w ostatniej dekadzie, jednakże w dalszym ciągu nasza gospodarka charakteryzuje się względnie niską konkurencyjnością. Takie zjawisko związane jest bezpośrednio z trzema problemami. Po pierwsze liczne interwencje ustawowe, które usprawiły procesy operacyjne w aspekcie prowadzenia działalności gospodarczej zazwyczaj bazowały na przestarzałym ustrojowo prawie. Bez głębokich, strukturalnych zmian wydajność instytucjonalna w aspekcie wdrażania reform pozostała na niskim poziomie. To z kolei związane było ze skomplikowanym i obciążonym niespójnościami środowiskiem prawnym, które uniemożliwiło przeprowadzenie spójnych zmian legislacyjnych.

Efektorem powyżej wymienionych wad jest powstanie wieloszczeblowej oraz arbitrażowej administracji publicznej wraz ze skomplikowanym środowiskiem regulacyjnym, która praktycznie uniemożliwia stworzenie transparentnego i przewidywalnego otoczenia biznesowego. Przystąpienie do wspólnego obszaru walutowego z pewnością przyczyni się do zwiększenia udziału inwestycji oraz podniesienia potencjalnego tempa wzrostu – pod warunkiem wcześniejszego zapewnienia sprzyjających konkurencyjności kraju warunków makro- i mikroekonomicznych. A właśnie poprawienie współpracy na poziomie rządowym i jurysdykcyjnym, wdrażanie reform w aspekcie holistycznym oraz wspieranie bodźców do wdrażania innowacji są wymagane przed przyjęciem wspólnej waluty (Rosenberg, 2007).

Można zauważyć, że Polska jest kombinacją dwóch wyjaśnionych w opracowaniu modeli (Rodrik i Subramanian, 2008). Z jednej strony jako gospodarka rozwijająca się o relatywnie niskim poziomie zasobów kapitałowych oraz wynagrodzeń, cechuje się wysoką krańcową stopą produktywności kapitału. Jednakże pomimo względnie niskich realnych stóp procentowych, dostępu do zasobu środków w ramach funduszy strukturalnych oraz znacznego kapitału ludzkiego i intelektualnego, strumień napływającego kapitału jest nieproporcjonalny do faktycznego potencjału państwa. Winę ponoszą bariery utrudniające zakładanie, prowadzenie oraz likwidację działalności gospodarczej. Wzrastająca na przestrzeni lat liczba regulacji otoczenia biznesowego powiększa obszar, który podlega wewnętrznym decyzjom organów państwowych, poszerzając bazę korupcyjnych zachowań i nadużyć. Jednocześnie pogarszający się klimat instytucjonalny doprowadził do obniżenia jakości kadr i utrudnił proces decyzyjny, ze wszystkimi negatywnymi konsekwencjami dla sektora publicznego i prywatnego.

Płynące z opracowania postulaty jednoznacznie wskazują na bezwzględną potrzebę deregulacji ram instytucjonalnych w aspekcie otoczenia biznesowego, podniesienia efektywności instytucji publicznych oraz intensyfikacji działań na rzecz ograniczenia zjawiska korupcji w Polsce. Zaniechanie reform niesie bowiem istotne zagrożenie ograniczenia potencjału wzrostowego. Dlatego też zintensyfikowanie prac nad kompleksowymi reformami ustawowymi w wybranych segmentach gospodarki jest koniecznością, gdyż tylko wtedy istnieje szansa na poprawę konkurencyjności systemowej państwa polskiego na arenie międzynarodowej w długim okresie.

Bibliografia

- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A., *Institutions As the Fundamental Cause of Long-run Growth*, NBER Working Paper 10481, 2004,
- Aghion P., Alesina A., Trebbi F., *Democracy, Technology and Growth*, NBER Working Paper 13180, 2007,
- Baldwin R.E., *Openness and Growth: What's the empirical relationship?*, NBER Working Paper 9578, 2003,
- Busse M., Hefeker C., *Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment*, HWWA Discussion Paper, nr 315, 2005,
- Djankov S., Hart O., McLiesh C., Schleifer A., *Debt Enforcement Around the World*, [ECGI, Finance Working Paper, nr 147, 2007](#),
- Easterly W., Levine R., *Tropics, germs, and crops: How Endowments Influence Economic Development*, „Journal of Monetary Economics”, nr 50 (1), 2003, s. 3-39,
- *Economy Rankings, Ease of Doing Business Index*, World Bank, 2005, 2006, 2007, 2008, www.doingbusiness.org,
- Esser K., Hillebrand W., Messner D., Meyer-Stamer J., *Systemic Competitiveness. New Governance Patterns for Industrial Development*, GDI Book Series, London 1996, s. 28,

- Hockuba Z., Kryński K., Ujda M., Wójcik C., Hardt Ł., *Reforma instytucji dla wzrostu gospodarczego w Polsce*, [w:] *Gospodarka Polski – Prognozy i Opinie*, red. Z. Hockuba, INE PAN, Warszawa 2007, s. 62-81,
- Kelman S., Thompson F., Jones L.R., Scheller K., *Dialogue on Definition and Evolution of the Field of Public Management*, „IMP Review”, nr. 4 (2), 2003,
- Koloch G., *Stylizowany model DSGE małej gospodarki otwartej w niesymetrycznej unii walutowej – wnioski dla Polski*, NBP, Warszawa 2008,
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990,
- *Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro*, NBP, red. J. Borowski, Warszawa 2004,
- *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, NBP, Warszawa 2009,
- Rodrik D., Subramanian A., *Why did financial globalization disappoint?*, Harvard 2008,
- Rosenberg C. *Euro adoption: What we have learned so far*, „Rzeczpospolita”, 22/29.06.2007,
- Rosenthal H., Voeten E., *Measuring legal systems*, „Journal of Comparative Economics”, nr 35, 2007, s.711-728,
- Wójcik C., Kryński K., *Podstawy skutecznej integracji walutowej*, mimeo.

Zbigniew Wierzbicki*

Czy prywatyzacja i indywidualizacja ubezpieczeń społecznych jest możliwa? Czy Polskę stać na takie przedsięwzięcie?

Wstęp

W niniejszym artykule przedstawione są wady systemu redystrybucyjnego ubezpieczeń społecznych. Celem tej publikacji jest wykazanie konieczności całkowitej likwidacji Funduszu Ubezpieczeń Społecznych i przejścia na system kapitałowy *par excellence*. Proponowane są przy tym rozwiązania alternatywne. Oprócz tego podjęta jest polemika z artykułem Wojciecha Paczosa *Własność oszczędności w nowym systemie emerytalnym jako rozwiązanie problemu dóbr wspólnych*¹, w którym autor wskazuje na niższą efektywność Otwartych Funduszy Emerytalnych w porównaniu z modelem indywidualnego oszczędzania. Kolejnym zagadnieniem, z którym niniejszy artykuł podejmuje próbę polemiki, jest zjawisko krótkowzroczności konsumentów.

Wady

Obecnie w Polsce występuje mieszany system emerytalny redystrybucyjno-kapitałowy. Autor na początku postara się przedstawić, a niekiedy rozwinąć główne wady tzw. „zusowskiej” części systemu emerytalnego.

Przymusowość przystąpienia do systemu

Pierwszy problem tego systemu pojawia się już na etapie założeń jego funkcjonowania oraz sposobu, w jaki został wprowadzony. W Polsce geneza tego systemu jest nieco inna niż w innych gospodarkach, które wprowadziły ten system. Jednak skupiając się na casusie polskim należy zauważyć, że system został wprowadzony w celu uzyskania środków na odbudowę kraju po zniszczeniach wojennych. Jednak nie można było nałożyć od razu na społeczeństwo wysokich podatków, nie obiecując niczego w zamian. Również ówczesny ustrój sprzyjał wprowadzaniu tego typu rozwiązań. Niestety gospodarka socjalistyczna (nakazowo-rozdzielcza, nie mylić z centralnie planowaną) nie służyła i nie służy efektywnej alokacji kapitału. Środki nie przepływały przez system bankowy czy rynek kapitałowy w najbardziej efektywne ekonomicznie inwestycje, a były wydawane bezpośrednio przez urzędników, którzy mieli dość nikłe pojęcie o gospodarowaniu. Znaczna ilość tych pieniędzy została zmarnotrawiona.

W gospodarce kapitalistycznej, wolnorynkowej pieniądze pobierane na składki (podatki) zostałyby pozostawione do dyspozycji osoby, która je wypracowała. Natomiast jej zachowanie można by zobrazować modelem doskonale znanym z mikroekonomii dotyczącym wyborów konsumenta. Konsument tak rozdysponuje swoje dochody, aby znaleźć się w optimum wynikającym z maksymalizacji użyteczności i ograniczenia budżetowego. Z tego względu, że oszczędności również posiadają swoją użyteczność, gdyż jest to konsumpcja odłożona w czasie, osoba ta będzie oszczędzać, bo leży to w jej dobrze pojętym, partykularnym interesie. Również sposób oszczędzania wybierze optymalny do swoich potrzeb. Jeśli akceptuje wysoki poziom ryzyka – założy firmę, jeśli mniejszy – kupi akcje, obligacje, bony skarbowe, waluty, założy lokatę. Tutaj też

* Zbigniew Wierzbicki – kontakt do Autora: zbynio103@o2.pl.

¹ Paczos W., *Własność oszczędności w nowym systemie emerytalnym jako rozwiązanie problemu dóbr wspólnych*, „Studencki Przegląd Ekonomiczno-Społeczny”, nr 7-10 (październik 2007-maj 2008), s. 40-43.

wybór podyktowany jest maksymalizacją użyteczności oraz awersją do ryzyka. Taki liberalny model wydaje się być najlepszy. Alternatywne rozwiązania autor zaprezentuje w dalszej części

Jednak niektórzy nadal twierdzą, zdaniem autora niniejszego tekstu – niesłusznie, że osoba która dostawałaby do dyspozycji także część składkową, wydałaby ją w całości na konsumpcję. Jest to twierdzenie trudne do udowodnienia, chociażby ze względu na malejącą krańcową użyteczność konsumpcji oraz wspomniane już obiektywne istnienie użyteczności oszczędności. Jedną z przesłanek jej istnienia jest argument, że oszczędności dają poczucie bezpieczeństwa osobie je posiadającej. A bezpieczeństwo, zwłaszcza finansowe, jest cenione przez ogromną większość jednostek.

Kolejną przesłanką przemawiającą za potrzebą oszczędzania jest fakt, że oszczędności to konsumpcja odłożona w czasie. Nie mniej ważną kwestią posiadania oszczędności jest możliwość pomnażania kapitału. Po prostu przynoszą one dodatkowy dochód.

Podsumowując powyższe rozważania, należy stwierdzić, iż istnienie użyteczności oszczędności jest faktem. Z tego też powodu większa część społeczeństwa, mając większe o wysokość składki dochody, odkładałaby część pieniędzy także na emerytury. Jest to koncepcja wywodząca się z założeń mikroekonomii. Nie ma podstaw uważać, iż osoba świadoma, wolna, na co dzień podejmująca dziesiątki decyzji, nie będzie w stanie rozsądnie gospodarować swoją własnością. Oczywiście istnieje pewien odsetek, który w żadnych warunkach nie będzie oszczędzał. Jednak z powodu zjawisk marginalnych, nie można zmuszać całego społeczeństwa do zachowań niezgodnych z jego naturą i podstawowymi prawami.

Kontynuując wywód, warto zauważyć, że człowiek ma wolną wolę i postępuje zgodnie z zasadą zaczerpniętą z prawa rzymskiego: „chcącemu nie dzieje się krzywda”. Naruszając tę zasadę, w przypadku ubezpieczeń emerytalnych, tworzy się precedens dla tysiąca innych przypadków, np. niektórzy mogą uznać konieczność spłaty przez państwo rat kredytów zaciągniętych w okresie lepszej koniunktury, aby nie dopuścić do eksmisji. Powoduje to powstanie państwa opiekuńczego i nadmiernej biurokracji. Takie działanie jest niczym nie uzasadnione. Każdy podejmuje ryzyko i odpowiada za swoje decyzje.

Argumentem, którym często posługują się zwolennicy przymusowych ubezpieczeń społecznych, jest niska skłonność do oszczędzania społeczeństwa. Otóż nic bardziej mylnego. Zgodnie z najprostszyimi zasadami ekonomii oszczędności są dobrem wyższego rzędu. A jak wiadomo, najpierw zaspakajane są potrzeby pierwszego rzędu, takie jak żywność, ubrania, później zaś potrzeby mieszkaniowe. Tak więc brak oszczędności u biedniejszej części społeczeństwa nie wynika z niechęci do oszczędzania czy rozrzutności, ale z braku możliwości finansowych. Rozkład osób posiadających oszczędności generalnie pokrywa się z rozkładem zarobków. Analogicznie sytuacja przedstawia się w stosunku do krajów. Stopa oszczędności Niemców, Szwajcarów, Szwedów, Brytyjczyków jest nieporównanie większa niż mieszkańców Słowacji, Węgier czy Polski, a tych jest z kolei większa niż obywateli Albanii, Białorusi czy Sierra Leone. Oczywiście skłonność do oszczędzania wzrasta z czasem, zakorzenia się w kulturze, ale nie można oszczędzać w sytuacji, gdy ma się niskie wynagrodzenia.

Element przymusu, sam w sobie, przeszkadza w ukształtowaniu się w społeczeństwie chęci oszczędzania. Część osób nabiera przeświadczenia, że składki pobrane na ZUS i OFE, wystarczą na „godną” emeryturę. Koncepcja państwa „opiekuńczego” zniekształca naturalne bodźce pochodzące z rynku, tym samym zniechęca do oszczędzania na emeryturę. Oprócz tego przymusowy charakter ubezpieczeń emerytalnych pozbawia człowieka prawa do decydowania o swojej własności, uniemożliwiając znacznej części obywateli akumulację kapitału.

Zastępowalność pokoleń

Drugim podstawowym błędem systemu redystrybucyjnego jest samo założenie na jakim się opiera, mianowicie o możliwości pokrywania bieżących wypłat ze składek pracujących. Wada ta ujawnia się z całą siłą w starzejącym się społeczeństwie. Sprawia to, że system staje się deficytowy. W celu oddalenia perspektywy jego bankructwa następuje wzrost kosztów pracy. Jest to działanie krótkowzroczne, gdyż wysokie obciążenia podatkowe i quasi-podatkowe powodują spadek konkurencyjności całej gospodarki i wyhamowanie wzrostu, ewentualnie znaczne jego obniżenie w stosunku do potencjalnego.

Niska efektywność alokacji kapitału i obniżenie konkurencyjności gospodarki

Kolejną, niezmiernie istotną z punktu widzenia całej gospodarki, wadą działania takiego systemu jest wspomniane już pogorszenie konkurencyjności przedsiębiorstw. Istnieją przynajmniej trzy aspekty pogorszenia efektywności alokacji w wyniku funkcjonowania obecnego systemu ubezpieczeń.

Pierwszym i najważniejszym elementem związanym z funkcjonowaniem obecnego systemu są składki. Autor wyraża opinię, że są one kulą u nogi, barierą rozwoju przedsiębiorstw i całej gospodarki oraz w znaczący sposób utrudniają akumulację kapitału. Biorąc pod uwagę wynagrodzenie netto na poziomie 2000 zł, obciążenie jakie realnie jest ponoszone z tytułu FUS wspólnie przez pracownika i pracodawcę to 906,33 zł². Jest w tym także część OFE, ale to temat dalszych rozważań.

Oprócz pogarszania konkurencyjności gospodarki w postaci wysokich podatków, świadczenia w ogromnej części są finansowane długiem publicznym, który stale narasta. Stary dług natomiast jest rolowany. Taka sytuacja jest niezwykle niekorzystna dla gospodarki, gdyż banki zamiast pożyczać kapitał na inwestycje prorozwojowe wolą bezpieczne obligacje. Oczywiście jest to z ich punktu widzenia bardzo dobre rozwiązanie. Osiągają zysk ponosząc minimalne ryzyko. Jednak to, co jest dobre dla banków, niekoniecznie jest dobre dla całej gospodarki. Pojawia się bowiem zjawisko zwane efektem wypierania (*crowding out*). Prywatne inwestycje przyczyniające się potencjalnie do wzrostu PKB, są zastępowane bezproduktywnymi wydatkami na emerytury. Oczywiście emeryci kreują popyt przyczyniając się do wzrostu PKB. W wyrażeniu „beźproduktywne wydatki” autor ma na myśli to, że w przeciwieństwie do inwestycji, ich spłata nie następuje z dochodów uzyskanych dzięki jej wykorzystaniu, ale z podatków bądź kolejnej emisji obligacji. W ten sposób zaciągany zostaje dług na następne pokolenia. Autor oczywiście nie uważa, iż emeryci dostający obecnie świadczenia powinni ich nie dostawać. Również osoby, które płacą składki powinny je otrzymywać. Problem ten zostanie omówiony później.

Trzecim aspektem niekorzystnego oddziaływania obecnego systemu ubezpieczeń jest marnotrawstwo wynikające z obsługi Funduszu Ubezpieczeń Społecznych przez ZUS. Koszty działalności Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w ostatnich latach wahały się między 3 a 3,3 mld złotych. W 2009 roku mają wynieść 4 miliardy złotych. Są to środki nieprzyczyniające się do wzrostu PKB. Czterdzieści tysięcy osób pracujących w ZUS mogłoby pracować gdzie indziej, przyczyniając się do realnego wzrostu PKB. Taka sytuacja tworzy koszty alternatywne funkcjonowania tego systemu. Jak widać bezpośrednie oszczędności wynikające z likwidacji ZUS to około 3-4 miliardów złotych rocznie. Kolejną korzyścią byłyby dodatkowe wpływy z podatków płacone od zatrudnionych w realnej gospodarce. Poza tym, w posiadaniu ZUS znajdują się również aktywa trwałe, przede wszystkim budynki i grunty w bardzo atrakcyjnych lokalizacjach. Inne ich wykorzystanie mogłoby przyczynić się do rozwoju miast, na terenie których się znajdują.

² Obliczenia dokonane przy użyciu kalkulatora płacowego zamieszczonego na stronie http://www.bankier.pl/fo/podatki/narzedzia/kalkulator_placowy.

Ostatnim, jednak nie mniej ważnym, aspektem wpływającym negatywnie na przedsiębiorstwa jest odprowadzanie składek na FUS. Jest to konieczność poświęcania czasu pracowników bądź osób prowadzących działalność gospodarczą na kwestie związane z obliczaniem składek, dokonywaniem przelewów, ewidencjonowaniem, dokumentowaniem i załatwianiem wszystkich formalności. Ten czas jest bezpowrotnie tracony, a mógłby być spożytkowany na rzecz rozwoju przedsiębiorstwa, bądź wpłynąć na obniżenie kosztów jego funkcjonowania. Efektem tego byłby wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw w skali całej gospodarki oraz tańsze produkty i usługi. To z kolei oznaczałoby wzrost siły nabywczej pieniądza.

Następstwa dalszego funkcjonowania obecnego systemu ubezpieczeń społecznych

To, czy system redystrybucyjny będzie nadal istniał, nie jest przesądzone. Dwie podstawowe przesłanki, jakie zauważa autor, wydają się wyraźnie podważać wiarę w jego dalsze istnienie. Pierwszy ma podłoże raczej prawnospołeczne niż ekonomiczne. Mianowicie nie można polegać na przekonaniu, że kolejne pokolenia będą utrzymywały coraz większe rzesze emerytów. Zwłaszcza, że ta umowa międzypokoleniowa została zawarta bez ich zgody, a nawet wiedzy.

Drugi argument przemawiający za bankructwem tego systemu to struktura demograficzna. Jeśli wiek emerytalny nie zostanie przesunięty, będziemy mieli do czynienia z sytuacją coraz większej liczby osób pobierających świadczenia finansowane przez coraz mniejszą liczbę osób pracujących. W takim przypadku jest kilka opcji. Pierwsza to podniesienie obciążeń podatkowych, co w efekcie doprowadzi do wzrostu bezrobocia, spowolnienia wzrostu PKB, a w efekcie do zapaści gospodarczej. Konsekwencją tego będą mniejsze wpływy do budżetu, czyli ostatecznie nie będzie z czego finansować także emerytur. Druga to jeszcze większe zadłużanie się państwa. Jednak ten proceder ma swoje granice, poza tym powoduje nieefektywną alokację kapitału i nie sprzyja rozwojowi gospodarczemu i w końcu prowadzi do pułapki zadłużenia. W efekcie także nie będzie można wypłacać emerytur. Jeszcze inna możliwość to drastyczne obniżenie świadczeń. Jednak to doprowadzi do spadku popytu wewnętrznego wywołując poważne turbulencje w gospodarce. Oczywiście zawsze można podnieść wiek przechodzenia na emeryturę. Tylko jaki będzie docelowy wiek emerytalny? 70-75 lat?

Ze względów politycznych najbardziej realny wydaje się wariant mieszany, gdzie najpierw zwiększa się podatki i zadłużenie, wykorzystuje rezerwy prywatyzacyjne, potem dopiero obniża emerytury. Właściwie jest on już realizowany. Dodanie do tego nieśmiały zapowiedzi podnoszenia wieku emerytalnego pokazuje cały obraz dramatycznej sytuacji świadczącej o zbliżającej się niewypłacalności systemu.

Alternatywa

Mając na uwadze, że każdy scenariusz ostatecznie prowadzi do bankructwa systemu, czyli braku świadczeń, należy zastanowić się nad alternatywnym rozwiązaniem oraz sposobem do jego dojścia.

Autor postuluje działania zmierzające do likwidacji ZUS oraz finansowania dotychczasowych zobowiązań z wpływów z prywatyzacji oraz częściowo z podatku VAT. Przeprowadzenie takiej operacji nie wydaje się jednak możliwe bez radykalnych reform we wszystkich dziedzinach życia, zaczynając od szkolnictwa i usług zdrowotnych, na reformie finansów kończąc.

Jednocześnie zmianie powinna ulec forma prywatyzacji. Najlepszym modelem wydaje się sprzedaż aktywów będących w posiadaniu Skarbu Państwa w drodze licytacji, w której nie mogą brać udziału spółki będące własnością innego państwa, ponieważ taka sytuacja nie prowadzi do

rzeczywistej prywatyzacji. Własność państwowa, która jest nieefektywna, pozostaje własnością państwową. Nie ma żadnych przesłanek twierdzić, iż zarząd powołany z nadania innego rządu będzie gospodarował lepiej niż ten z nadania polskiego rządu.

Kolejny etap dotyczy już osób, które znalazłyby się poza obecnym systemem. Są tu dwie opcje, jedna liberalna, druga mniej liberalna. Autor wyraża osobiste przekonanie, że model liberalny sprawdziłby się najlepiej, ale ze względu na opór materii proponuje także inne rozwiązania.

Pierwsze rozwiązanie zostało omówione na początku artykułu i polega na oddaniu do całkowicie wolnej dyspozycji „zusowskiej” części dochodu wypracowanego przez pracownika.

Załóżmy przez chwilę, że pracownik lokuje te środki na lokacie. Wyniki prostych obliczeń pokazują, że nawet w najbardziej pesymistycznym wariancie (istnienia „podatku Belki”, niskiego oprocentowania, braku inwestycji w fundusze czy instrumenty strukturyzowane oraz oszczędzania jedynie 2/3 obecnej składki) taki sposób oszczędzania na emeryturę jest o wiele bardziej efektywny. A emerytura uzyskana w ten sposób o wiele wyższa, choćby ze względu na wysokość uzyskiwanych odsetek.

Drugie rozwiązanie to zastosowanie nakazu w celu „przymuszenia” obywateli do odkładania na własną emeryturę. Autor proponuje, by zastosować model, w którym składki nie trafiają do ZUS, ale na indywidualne konta oszczędnościowe obywateli typu lokata bankowa – nie mylić z IKE, choć koncepcja jest podobna. Jest to dość proste rozwiązanie, a uzyskane rezultaty byłyby podobne jak do wyników zaprezentowanych wyżej. Jednak aby zapewnić konkurencję między instytucjami finansowymi, należałoby wprowadzić ustawowo zakaz pobierania opłat za transfery środków z jednej instytucji do drugiej, ewentualnie jakiś promil wartości. Jeśli możliwe jest „dbanie” o emerytury poprzez ustawowe nałożenie przymusu oszczędzania, to można również zadbać, aby banki lub instytucje finansowe nie wykorzystywały swojej przewagi. To także forma „troski” o dobro przyszłego emeryta.

Także taki system sprzyja rozwojowi gospodarki. Pieniądze poprzez system bankowy trafiałyby z powrotem do gospodarki w formie kredytów i pożyczek. Służyłoby to finansowaniu przedsięwzięć gospodarczych, czyli rozwojowi gospodarki. Jednocześnie te pieniądze pozostawałyby cały czas własnością płacącego składki. W momencie przejścia na emeryturę, osoba ta powinna mieć wypłaconą całą kwotę tych środków. Posiadając takie środki można by spokojnie zostać rentierem. Również dziedziczość jest ważnym argumentem przemawiającym za takim sposobem organizacji systemu emerytalnego.

Ewentualnie możliwa jest modyfikacja tego modelu. Środki odprowadzane byłyby na dwa rachunki w stosunku np. 70 do 30 bądź 65 do 35. Za środki zgromadzone na pierwszym można by kupować papiery dłużne, bony skarbowe, produkty *bancassurance*, jednostki uczestnictwa czy certyfikaty funduszy rynku pieniężnego bądź obligacji, a na drugim istniałaby możliwość inwestowania na rynku kapitałowym. Oczywiście, wedle upodobań, na drugim rachunku również powinna być możliwość inwestowania w instrumenty bezpieczne.

Niezależnie od tego, które z tych rozwiązań wybrać, przyspieszyłoby to znacznie rozwój gospodarczy kraju. Jednym z głównych czynników przyczyniających się do takiej sytuacji jest wzrost efektywności majątku poddanego prywatyzacji.

Kolejny czynnik wpływający na zwiększenie wzrostu PKB to wyższy poziom akumulacji kapitału, który poprzez system bankowy i rynek kapitałowy zostałby zamieniony w inwestycje i konsumpcję. To tworzyłoby nowe miejsca pracy i pozytywnie wpływałoby na dochody z podatków, które mogłyby zostać obniżone (w wymiarze względnym) a i tak dochody budżetu nie spadłyby.

Oczywiście nie można zapominać o uwolnieniu znacznych zasobów ludzkich a także pieniężnych, które teraz się marnotrawią w związku z wszelkimi formalnościami związanymi z ZUS. Warto pamiętać o efekcie synergii, jaki zaistniałby w takich warunkach, wywołując jeszcze silniejszy impuls prorozwojowy.

Koncepcja funkcjonowania II filaru

Reforma systemu emerytalnego, która miała swój początek w 1998 roku, wbrew pozorom nie wniosła wiele zmian względem obecnego systemu. Na początku przyjrzyjmy się założeniom funkcjonowania OFE. Zgodnie z projektem reformy emerytalnej, ZUS „teoretycznie” przekazuje część składki, jakie otrzymuje. „Teoretycznie”, ponieważ te środki pochodzą z dotacji do FUS, która jest następnie transferowana do OFE. Kolejna wada systemu to ograniczenia nałożone przez ustawodawcę zarówno co do lokalizacji, jak i struktury inwestycji. Pomijając ograniczenia dotyczące inwestowania zagranicą, autor pragnie zauważyć, że wyznaczenie maksymalnego poziomu zaangażowania w akcje powoduje, że ponad 60% aktywów jest lokowana w papiery dłużne. W ogromnej większości są to polskie papiery dłużne emitowane przez Ministerstwo Finansów.

Takie obostrzenia właściwie zmuszają fundusze emerytalne do inwestycji w obligacje. Stwarza to niebezpieczeństwo ich niewypłacalności w momencie przedstawienia do wykupu obligacji. Niestety, ale te ponad 60% OFE to „ZUS BIS”. Bo czymże innym są permanentnie rolowane obligacje, jak nie przyrzeczeniem, że przyszłe pokolenia je wykupią. Wracamy więc do punktu wyjścia. A konsolidacja obserwowana na rynku funduszy jest zjawiskiem sprzecznym z założeniami reformy. Zgodnie z nimi miała istnieć duża liczba funduszy, aby konkurowały ze sobą. Jednak w ciągu 10 lat od wprowadzenia reformy ich liczba zmniejszyła się o 1/3 i proces ten będzie postępować.

Podsumowując powyższe spostrzeżenia, autor twierdzi, że system ten sprzyja zarabianiu. Jednak profity z tego czerpią przede wszystkim zarządzający Otwartymi Funduszami Emerytalnymi, którzy niezależnie od osiąganych wyników pobierają prowizję od wielkości aktywów w nich zgromadzonych. Równie dobrze Skarb Państwa mógłby przekazać obligacje np. dziesięcioletnie na indywidualny rachunek przyszłego emeryta, a po ich wykupieniu mógłby pozwolić mu osobiście zająć się własnymi finansami. Przyszły emeryt nie płaciłby w ten sposób rokrocznie prowizji na rzecz towarzystw zarządzających, których większa część obowiązków polega na rolowaniu obligacji i kupowaniu akcji praktycznie równoważnych z koszykiem WIG czy WIG20.

Polemika

Chciałbym w tym miejscu nawiązać polemikę z niektórymi twierdzeniami artykułu *Własność oszczędności w nowym systemie emerytalnym jako rozwiązanie problemu dóbr wspólnych* autorstwa Wojciecha Paczosa³.

OFE a własność prywatna

Nie zgadzam się z tezą, że środki zgromadzone w OFE to własność prywatna. To, że nie jest to ten rodzaj własności, wynika z samej definicji własności prywatnej oraz założeń reformy. Mielibyśmy z nią do czynienia, jeśli istniałaby możliwość swobodnego rozporządzania majątkiem zgromadzonym w Otwartych Funduszach Emerytalnych. Jest ona jednak mocno ograniczona. Jak

³ Paczos W., *Własność oszczędności w nowym systemie emerytalnym jako rozwiązanie problemu dóbr wspólnych*, „Studencki Przegląd Ekonomiczno-Społeczny”, nr 7-10 (październik 2007-maj 2008), s. 40-43.

sam autor wskazuje: *ustanowienie własności prywatnej w tej strukturze polega na przypisaniu wpłaconych do systemu pieniędzy konkretnemu człowiekowi i zapewnienie mu własności nad zakupionymi aktywami, w tym w szczególności prawa do rozporządzania nimi, czyli odsprzedaży*”. Równocześnie dodaje dalej: *prawo to jest wprawdzie w znacznym stopniu ograniczone – aktywa są odsprzedawane tylko w jednym momencie – przejścia na emeryturę. Zyski ze sprzedaży wypłacane są też jedynie w postaci renty wieczystej*”. Konkludując te myśli, można stwierdzić, iż coś, co nie ma cech własności prywatnej, nie może nazywać się własnością prywatną. Takie prawo własności można by nazwać quasi-prywatnym, bądź „częściowo prywatnym”. Nie wydaje się jednak, aby własność mogła mieć charakter stopniowalny, dlatego fundusze zgromadzone w OFE nie są własnością prywatną. Za powyższym twierdzeniem przemawiają przynajmniej cztery przesłanki.

Po pierwsze, fundusze zgromadzone przez OFE są zaliczane w poczet finansów publicznych. Zgodnie z wypowiedzią udzieloną przez rzecznika Ministerstwa Finansów – Magdalenę Kobos – „Gazecie Ubezpieczeniowej” 30 września 2008, razem z I filarem OFE stanowią one całość i są elementem zapewnienia przez państwo minimalnego poziomu świadczeń emerytalnych. Kolejne przesłanki to brak możliwości osobistego zarządzania, a nawet wybrania strategii inwestycyjnej, oraz restrykcje narzucone przez ustawodawcę co do struktury lokowania kapitału. Oprócz tego istnieją poważne ograniczenia co do dziedziczenia majątku zgromadzonego w OFE.

Zarządzanie funduszami emerytalnymi można porównać do wynajęcia przez państwo prywatnych urzędników, którzy będą inwestować zgodnie z wyznaczonymi w ustawie wskazaniemi.

Krótkowzorność konsumentów

Za kolejny nietrafiony argument, który miałby przemawiać za takim kształtem kapitałowej części reformy, uważam twierdzenie, że *ograniczenia, jakie nałożono na prawo własności, mają na celu zlikwidowanie zjawiska krótkowzorności konsumentów (ang. myopia), które zapewne występowałyby powszechnie, ponieważ ludzie podejmując decyzje nie biorą pod uwagę odpowiednio długiego horyzontu czasowego*”. Takie podejście do zagadnienia można uznać za słuszne, ale w państwie opiekuńczym. W moim odczuciu jest to tylko pewien zabieg retoryczny, który ma udowodnić z góry postawioną tezę o niezaradności jednostek. Takie stawianie rzeczy działa jak samospełniająca się przepowiednia. Jeśli państwo informuje obywatela, że on sam sobie nie poradzi i dlatego ono stworzy mechanizmy, żeby zapewnić mu godną przyszłość, to następstwem tego jest brak troski o zapewnienie sobie środków na starość. Efekt krótkowzorności pojawia się jako rezultat istnienia przymusowych składek i ograniczeń w rozporządzaniu nimi. W żadnym razie nie jest to jego przyczyną, a przynajmniej nie dla większości podatników.

Zwracam uwagę, że państwo „opiekuńcze” nakłada wysokie podatki, aby sfinansować potrzeby emerytalne. Wysokie podatki to wyższe koszty pracy, a więc jednocześnie niższe dochody do dyspozycji gospodarstw domowych oraz niższy poziom aktywności gospodarczej. Nie trzeba przeprowadzać skomplikowanych badań, aby zauważyć, że biedni nie mają oszczędności, bo ich na to nie stać. Nie jest to równoznaczne z ich niską skłonnością do oszczędzania. Większość osób, które mają dochody netto na poziomie umożliwiającym im akumulację kapitału, oszczędza.

W świetle tych faktów można wyrazić przekonanie, iż konsument sam dobrowolnie nie podejmuje krótkowzornych decyzji. Jest dokładnie odwrotnie. To właśnie niskie dochody ograniczają horyzont czasowy decyzji konsumenta. Jest to zgodne z hierarchią potrzeb. Najpierw człowiek stara się przeżyć i ubrać – mniej obchodzi go to, co będzie za 10 lat. Natomiast jeśli jest w stanie zapewnić sobie życie na odpowiednim poziomie, to jego aspiracją jest bogacenie się i awansowanie w hierarchii społecznej. Między innymi dlatego osoby niezamożne, czyniąc wielkie wyrzeczenia, posyłają swoje dzieci do jak najlepszych szkół. To jest właśnie przejaw myślenia długoterminowego. O ile system emerytalny może zbankrutować, ewentualnie wypłacana emerytura może być niska, to istnieje duża prawdopodobieństwo, że dobrze wykształcone dziecko

zdobędzie dobrze płatną pracę i w trudnych chwilach wspomóż rodziców. Problem więc nie leży w decyzjach konsumentów, którzy działają bardzo racjonalnie, lecz w przymusie ubezpieczeń.

Ad vocem porównania z łąkami i krowami, użytego przez W. Paczosa, autor niniejszego tekstu stoi na stanowisku, że w przypadku oddania każdemu pasterzowi swojego ogrodzonego kawałka ziemi nie pozwoli on sobie na wypas trzech krów wiedząc, że doprowadzi to do erozji gleby i przez następne 20 lat nie będzie mógł na niej nic wypasać. Może w trudnej dla siebie sytuacji umożliwić sąsiadowi wypas dodatkowej krowy – oczywiście za opłatą.

Używając jeszcze raz tego porównania w odniesieniu do II filaru, państwo dzieli jedną dużą łąkę, tylko że nie oddaje każdego kawałka odpowiadającemu jej podatnikowi, tylko daje to pod administrację prywatnych urzędników (czyt. zarządzających funduszami). Jednocześnie nakłada ograniczenie: nie można wypasać krów cały dzień (jakby wskazywała logika i możliwości produkcyjne), ale tylko 40% dnia. Również nie jest dozwolone wstrzymanie wypasu w ogóle lub wypas dwóch krów jednocześnie. Taka forma byłaby w pewnych sytuacjach nie tylko dopuszczalna, ale nawet bardzo korzystna. Mianowicie nie wypasa się, gdy sprzedaje się krowę, albo gdy trzeba doprowadzić do poprawy plenności łąki przy zastosowaniu zabiegów agrotechnicznych, takich jak zrobienie nawodnienia, nawożenie, zmiana rodzaju trawy.

Przy takiej działalności ze względów czysto ekonomicznych opłaca się przez kilka miesięcy, może nawet rok, przeznaczyć w ogóle na zmianę uprawy trawy na bardziej efektywną kończynę, która przy okazji, poprawia żyzność gleby. Jest to analogia zmiany profilu działalności przedsiębiorstwa, czy nawet zmiany technologicznej w całej gospodarce. Oczywiście nie może się to dokonać jednocześnie u wszystkich, ale może dojść do koordynacji działań wśród sąsiadów.

Wolność w rozporządzaniu swoim „kawałkiem łąki” może bardzo pozytywnie wpływać na całą gospodarke – łąkę. Dla przykładu przedsiębiorczy pasterz może sprzedać swój kawałek ziemi, a za pieniądze uzyskane ze sprzedaży wyuczy się na profesjonalnego weterynarza i wróci na tę łąkę, by następnie świadczyć odpłatnie usługi przyczyniające się do poprawy bytu wszystkich podatników. W ten sposób dochodzi do specjalizacji, która przyczynia się do postępu. Nadal będą się tam pasły krowy, a hodowcy odniosą korzyść, gdyż profesjonalny weterynarz zna się na nich lepiej niż samouk. Zdrowsze krowy będą dawały więcej mleka. Wszyscy skorzystają. Jednak taka sytuacja zaistnieje wówczas, gdy każdy będzie wolny od odgórných nakazów odnośnie swojej własności. Wypasanie krów przez wszystkich pasterzy symbolizuje stagnację. Wolność, także w wymiarze gospodarczym, rodzi postęp.

Autor niniejszego tekstu zgadza się z ogólnym wywoodem W. Paczosa o wyższości własności prywatnej nad publiczną, także w kwestii ubezpieczeń emerytalnych, pod warunkiem, że będzie to rzeczywista, a nie deklarowana, własność prywatna. Również wolność gospodarcza nie powinna być ograniczana, o ile nie jest sprzeczna z prawem.

Podsumowanie

Udzielając odpowiedzi na pytania zawarte w tytule pytania, autor zdaje sobie doskonale sprawę, że przeprowadzenie tego typu reform nie jest proste, jednak da się zauważyć, że Polska posiada zarówno potencjał ekonomiczny, jak i intelektualny do przeprowadzenia koniecznych reform. Należy wysunąć tezę, że państwo polskie nie tylko stać na dokonanie zmian w systemie emerytalnym, ale przede wszystkim społeczeństwo nie może sobie pozwolić na pozostawienie obecnego systemu w postaci I-ego i II-giego filaru, który należy zastąpić poprzez jedno z alternatywnych przedstawionych bądź podobnych rozwiązań.

Mogą to być przymusowe oszczędności w formie lekko zmodyfikowanego III filaru. Jednak najbardziej efektywny i postulowany jest model liberalny. Umożliwia on bowiem realne uwolnienie sił wolnorynkowych i inicjatywy jednostek w procesie budowania bogatego społeczeństwa.

Bez wątplenia istnieją poważne przeszkody, które może napotkać wprowadzenie modelu kapitałowego. Niestety nie są to kwestie ekonomiczne i techniczne, ale świadomość społeczna i polityczna społeczeństwa. Z tego też powodu opinia publiczna powinna zostać uświadomiona o konsekwencjach dalszego funkcjonowania obecnego systemu oraz o możliwych alternatywnych rozwiązaniach. Drugi bardzo niekorzystny czynnik uniemożliwiający obecnie reformę ubezpieczeń emerytalnych to mentalność klasy politycznej oraz jej chęć do jak najszerszego sprawowania władzy nad dochodami wypracowanymi przez podatników.

Autor wyraża nadzieję, że ten artykuł będzie przyczynkiem do głębszej refleksji o całkowitym „sprywatyzowaniu” systemu ubezpieczeń emerytalnych, również w części dotyczącej OFE.

Aleksandra Krajewska*

Czy protekcjonizm przyczynia się do rozwoju gospodarczego?

Wstęp

Jako osoba gorąco popierająca nieskrępowaną wymianę handlową chciałabym w poniższej pracy obalić mit protekcjonizmu jako środka w polityce handlowej przyczyniającego się do wzrostu gospodarczego. Na wstępie zwrócę jednak uwagę, że skupię się na ekonomicznym wymiarze tego problemu. Protekcja kulturowa (działania podejmowane przez władze państwowe zmierzające do ochrony własnej kultury przed wpływami zewnętrznymi) oraz społeczna (ochrona przed importem tańszych dóbr z zagranicy, co jest wynikiem nieprzestrzegania podstawowych norm socjalnych np. praca dzieci) zostaną dla potrzeb zwięzłości pracy pominięte.

Niniejszą pracę podzieliłam na dwie części. W pierwszej scharakteryzowałam mit protekcjonizmu jako środka pobudzania rozwoju gospodarki oraz przedstawiłam napotkane przeze mnie opinie na ten temat. W drugiej części pracy przedstawiłam argumenty kwestionujące wspomniany mit, wskazując na nieprawdziwość forsowanych w nim założeń, które ujawniają się w długim okresie.

Charakterystyka mitu

Mój wywód chciałabym rozpocząć od przedstawienia mechanizmów działania instrumentów protekcjonistycznych. Wprowadzanie barier handlowych prowadzi do zmniejszenia importu. Dzieje się tak z dwóch powodów: po pierwsze przedsiębiorstwa, które eksportują na nasz rynek ograniczają wolumen eksportu, po drugie krajowi konsumenci ograniczają konsumpcję dóbr importowanych, ponieważ stają się one dla nich droższe.

Zacznijmy od analizy przyczyn ograniczenia eksportu. Zagraniczne przedsiębiorstwa, których dobra importujemy muszą się dostosować do wprowadzanych barier, do których należą cła, kwoty eksportowe lub normy techniczne. Cła niekoniecznie muszą zmniejszać wolumen eksportu, niemniej producenci są świadomi, że droższe produkty nie spotkają się z tak samo dużym popytem. Do wyraźnie określonego w licencji eksportowej wolumenu zmuszają zaś kwoty importowe – producent może do danego kraju wwieźć tylko tyle swoich wyrobów, na ile pozwala mu otrzymana licencja. Normalizacja techniczna stanowi zaś nieco mniej widoczny środek protekcjonistyczny, gdyż przyczynia się do ograniczenia importu pośrednio. Dostawcy na krajowy rynek muszą spełnić dodatkowe normy, co jest związane nie tylko z kosztami, które następnie są odzwierciedlone w cenie, ale również z tym, iż często wprowadza się takie normy, które łatwo spełnić rodzimym producentom, a niekoniecznie zagranicznym.

Warto zatem zadać pytanie: co skłania krajowe władze do stosowania instrumentów chroniących rynek wewnętrzny oraz do implementacji polityki substytuowania importu? W swoich obserwacjach najczęściej napotykam na następujące argumenty:

- ochrona rodzimego przemysłu, rolnictwa i sektora usługowego; umożliwienie rozwoju tzw. *infant industry* (przemysłowi raczkującemu),
- utrzymanie miejsc pracy w kraju,
- niechęć do prywatyzacji dotychczas państwowych a nieefektywnych przedsiębiorstw (mit „polskiego przedsiębiorstwa”),

* Aleksandra Krajewska – kontakt do Autorki: o.krajewska@gmail.com.

- niezależność państwa w dostawie na rynek wewnętrzny artykułów rolnych i przemysłowych,
- ochrona przed tanią siłą roboczą i dumpingiem społecznym, czyli ochrona branż pracochłonnych przed niskim kosztem zagranicznej siły roboczej (mit „polskiego hydraulika”),
- zmniejszenie deficytu bilansu handlowego,
- przekonanie, że obecne kraje wysoko rozwinięte doszły do swojego poziomu bogactwa poprzez dominującą rolę sektora publicznego, subwencje eksportowe oraz ochronę rynku wewnętrznego¹.

Obalenie mitu

Klasyk filozof liberalny John Stuart Mill już w XIX w. wysunął następującą tezę: *Barriere handlowe szkodzą w szczególności tym krajom, które je wprowadzają*. Prawdziwości tego stwierdzenia postaram się dowieść, przytaczając poniższe argumenty.

Po pierwsze, państwa wprowadzające środki protekcyjnistyczne przyjmują milczące założenie, że ich wprowadzenie nie zmieni warunków wymiany handlowej, niemniej partnerzy handlowi mogą wprowadzić środki odwetowe (wojna w handlu). Prof. Ludwig von Mises doszedł nawet do wniosku, że *filozofia protekcyjizmu to filozofia wojny*. Warto wspomnieć, że w wojnie tej znaczne straty ponoszą gospodarki obu państw. Co więcej, owa strategia może prowadzić do znaczących konfliktów militarnych: wojna secesyjna, ponowne wprowadzenie barier handlowych po półwieczu wolnego handlu w XIX w. i wybuch I wojny światowej, ustawa Smoota-Howleya powodująca ogromny zastój w światowym handlu, Wielki Kryzys a następnie II wojna światowa². Ponieważ współczesne gospodarki są ze sobą powiązane w znacznym stopniu, dość prawdopodobne jest, że wprowadzenie środków protekcyjnistycznych w choćby jednym sektorze przyczyni się do strat w skali całej gospodarki – jeden sektor będzie chroniony, ale dla pozostałych wskutek wprowadzenia środków odwetowych wymiana stanie się droższa w znacznie większym stopniu niż pierwotna korzyść ze środka protekcji.

Po drugie, stosowanie środków protekcji w znacznym stopniu przyczynia się do wzrostu cen dla rodzimych konsumentów. Ograniczenie importu sprawia, że rodzimi producenci (często zorganizowani w grupy interesu, takie jak związki zawodowe czy ugrupowania rolników) nie są wystawieni na taką presję konkurencyjną jak w warunkach wolnego handlu, toteż starają się przeforsować wyższe ceny na swoje produkty niż te, które ukształtowałyby się na wolnym rynku. Cenę zaś płacą wszyscy konsumenci na rynku danego kraju – np. obywatele Unii Europejskiej nie dość, że płacą wysokie ceny wynikające z ograniczeń importu żywności, to jeszcze dopłacają do rodzimej produkcji poprzez wysokie podatki subsydiujące wspólnotowych rolników (wspólna polityka rolna). Japońscy konsumenci płacą pięć razy więcej za ryż, w porównaniu do cen kształtujących się na światowych rynkach, ze względu na ograniczenia importu chroniące japońskich rolników, zaś konsumenci amerykańscy cierpią z powodu podwójnego obciążenia, płacąc za cukier cenę sześciokrotnie wyższą od światowej z powodu restrykcji handlowych³.

Po trzecie, zastosowanie środków protekcji w znacznym stopniu przyczynia się do ograniczenia możliwości wyboru dla konsumentów (wybierają oni spośród mniejszej różnorodności dostępnych produktów), a także do spadku ich siły nabywczej (konsumentci przy tym samym dochodzie są zmuszeni do kupowania droższych produktów), czyli *de facto* do spadku ich realnego dochodu.

¹ Argument zaczerpnięty z portalu <http://www.lewica.pl>.

² Wnioski własne na podstawie lektury Miller V.H., Elwood J.R., *Wolny rynek kontra protekcyjizm*, http://extremum.republika.pl/liberty/material/polit/p_0004.htm.

³ *Ibidem*.

Po czwarte, prawo protekcyjnistyczne wpływa nie tylko na poziom kosztów dóbr, ale również na koszty prowadzonych interesów, co wydatnie zmniejsza liczbę miejsc pracy w sektorach gospodarki nieobjętych protekcją. Ze statystyk Departamentu Pracy Stanów Zjednoczonych wynika, że protekcyjnizm w ogólnym bilansie pozbawił pracy 8 osób na 1 zachowane miejsce w sektorze chronionym⁴. Oznacza to, że środki protekcyjnistyczne zastosowane w celu ochrony miejsc pracy odnoszą efekt odwrotny do zamierzonego.

Piąty argument związany jest z teorią międzynarodowych stosunków gospodarczych. Reguła przewagi komparatywnej wskazuje, że zyski z wolnego handlu przewyższają straty, ponieważ więcej miejsc pracy powstaje niż zostaje zlikwidowanych w nieefektywnych gałęziach. Ponadto wolny handel pozwala krajom wyspecjalizować się w produkcji tych dóbr i usług, w których dysponują one przewagą komparatywną⁵. Skutkiem protekcyjnizmu jest zaś tzw. zbędna strata społeczna (*deadweight loss*), której poniesienie przez społeczeństwo nie przynosi korzyści żadnej grupie interesu. Straty tej przy wolnym rynku w ogóle się nie ponosi.

Ostatni z przytoczonych argumentów jest w pewnym sensie odpowiedzią na zarzuty stawiane wolnemu handlowi przez antyglobalistów. W ich opinii nieskrępowana wymiana handlowa pogłębia nierówności pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się, a także prowadzi do bogacenia się tych pierwszych przy jednoczesnym ubożeniu drugich. Tymczasem badania empiryczne wskazują na odwrotny trend. Ekonomisci tacy jak Milton Friedman, Ludwig von Mises, David Ricardo, a nawet Paul Krugman wskazują, iż brak protekcji przyczynia się do wzrostu dobrobytu robotników z państw Trzeciego Świata, nawet jeśli nie podlegają oni surowym obostrzeniom socjalnym. Dzieje się tak, ponieważ wzrost produkcji przemysłowej, a wraz z nią wielokrotnie większy przyrost liczby miejsc pracy związany ze wzmoczoną wymianą handlową, kreuje konkurencję wśród przedsiębiorców oraz powoduje wzrost płac i poziomu życia⁶. Alan Greenspan, były szef amerykańskiej Rezerwy Federalnej, skrytykował protekcyjnistyczne propozycje jako prowadzące do *atrofii możliwości konkurencji*⁷. W rzeczywistości, jeśli przyjmie się kurs protekcyjnistycznej polityki, efektywniejsze przedsiębiorstwa mają tylko ograniczoną możliwość konkurowania, co przyczynia się do zmniejszenia globalnej efektywności wykorzystania surowców, spadku światowej produkcji, a w rezultacie do zmniejszenia całkowitego dobrobytu.

Podsumowując moją argumentację przeciwko stosowaniu środków protekcyjnistycznych, chciałabym przytoczyć przykłady polityk, które zmierzały do zniesienia środków protekcji i w rezultacie przyczyniły się do sukcesu gospodarczego. Porównajmy Koreę Północną i Południową. W tej drugiej, otwartej na wymianę międzynarodową, najbiedniejsza jedna piąta populacji uzyskuje obecnie około siedmiokrotnie większy przychód od średniego dochodu w Korei Północnej, zamkniętej na import a skupionej na rodzimej produkcji, mimo że oba kraje pół wieku wcześniej znajdowały się na podobnym poziomie rozwoju⁸. W biednych krajach, które blokowały import, dochód na mieszkańca zwiększał się od lat siedemdziesiątych w przeciętnym tempie 0,7% rocznie, natomiast w krajach o porównywalnym poziomie bogactwa w punkcie wyjściowym, które otwarły się na wymianę międzynarodową, tempo to wyniosło 4,5%⁹. Ostatni przykład dotyczy prognozowanych korzyści dla rosyjskiej gospodarki ze zniesienia instrumentów protekcji. Zgodnie

⁴ *Ibidem*.

⁵ Krugman P., *The accidental theorist*, <http://www.slate.com/id/1916/>.

⁶ Krugman P., *In praise of cheap labor*, <http://www.slate.com/id/1918/>.

⁷ Sicilia D.B., Cruikshank J.L., *The Greenspan Effect*, New York 2000.

⁸ Przykład zaczerpnięty z eseju A. Rzońcy, *Mit: import hamuje rozwój*, <http://www.for.org.pl/pl/pogromca-mitow/1/353/1>, luty 2008.

⁹ *Ibidem*.

z modelem CGE skonstruowanym dla Rosji przez Jensena, Rutherforda i Tarra (2002)¹⁰ całkowity średniookresowy zysk z akcesji Rosji do WTO osiągnie 6,8% wolumenu rosyjskiej konsumpcji (3,2% PKB), zaś zysk długoterminowy może wynieść nawet 54% wolumenu rosyjskiej konsumpcji, czyli 25% PKB. Niemal 70% tych zysków jest konsekwencją wyższej dostępności sektora usług dla inwestorów zagranicznych (4,7% poziomu konsumpcji w krótkim okresie). Redukcja cel skutkuje dodatkowym 25% wzrostem całkowitych zysków z akcesji (1,7% konsumpcji). Pozostałe korzyści wynikają z efektu wzrostu wydajności oraz z lepszego dostępu zagranicznych podmiotów do sektora przemysłowego¹¹.

Podsumowanie

Częstokroć zastanawiają mnie uproszczenia myślowe, jakie napotykam w powszechnym rozumieniu problemów ekonomicznych przez społeczeństwo, jak również brak zrozumienia podstawowych kategorii ekonomicznych. Wydaje mi się, iż także w kwestii protekcjonizmu opinia publiczna posługuje się uproszczeniem zasadzającym się na krótkookresowych mikroekonomicznych korzyściach. Jedynym rozwiązaniem tego problemu jest szersza edukacja ekonomiczna społeczeństwa oraz inicjatywa obywatelska (związana *de facto* z kształtowaniem się społeczeństwa obywatelskiego).

Skąd się jednak bierze tak silne poparcie dla działań protekcjonistycznych? W mojej opinii wiąże się z takimi ludzkimi cechami jak: strach przed zmianami i przed nowymi wyzwaniem oraz z zazdrością przed umiejętnościami innych. Poparcie dla mojego poglądu znalazłam u prof. Kena Schollanda¹², który stwierdził: *Protekcjonizm nie waha się przed użyciem żadnej siły – nawet wojny – aby pokonać swych wrogów. Jeśli człowiek chce przetrwać, ten pierwotny strach musi przegrać.*

Półtora wieku temu, francuski ekonomista i polityk Frederic Bastiat przedstawił praktyczny argument za nieskrepowanym handlem: *Jest zawsze opłacalny dla narodu specjalizującego się w tym, co potrafi produkować najlepiej, aby potem handlować z innymi kupując dobra po niższej cenie niż gdyby produkował je sam.* W obecnym stuleciu, dziennikarz Frank Chodorov poczynił podobne spostrzeżenia: *Spółeczeństwo rozwija się w handlu, bo ten czyni możliwą specjalizację, a specjalizacja zwiększa produkcję, ta z kolei obniża koszty, co przynosi korzyści ludziom. To właśnie dlatego wolny rynek jest najbardziej ludzką instytucją*¹³.

Podsumowując te rozważania, należy zauważyć, iż mit o zbawiennym wpływie protekcjonizmu na rodzimą gospodarkę w dalszym ciągu jest zakorzeniony w umysłach wielu ludzi zarówno w krajach wysoko rozwiniętych (paradoksalne również w tych, których systemy edukacji są oceniane najlepiej na świecie), jak i w tych rozwijających się. Zmiana tego przekonania, jak każdy proces społeczny, będzie wymagała czasu, niemniej jednak obecnie wydaje się, iż maksymalnie urynkowiona gospodarka światowa jest najlepszym rozwiązaniem dla zapewnienia globalnego dobrobytu.

¹⁰ Jensen J., Rutherford T., Tarr D., *The Impact of Liberalizing Barriers to Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russian Accession to the World Trade Organization.*

¹¹ Krajewska A., *Droga Rosji do Światowej Organizacji Handlu*, Warszawa 2008.

¹² Prof. Ken Scholland – były ekonomista Amerykańskiej Komisji Handlowej, były doradca specjalny Białego Domu (za prezydentury R. Reagana), członek zarządu ISIL.

¹³ Wnioski własne na podstawie lektury Miller V.H., Elwood J.R., *Wolny rynek kontra protekcjonizm*, http://extremum.republika.pl/liberty/material/polit/p_0004.htm.

Bibliografia

- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007,
- Friedman M., Friedman R., *Wolny wybór*, Sosnowiec 2006,
- Jensen J., Rutherford T., Tarr D., *The Impact of Liberalizing Barriers to Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russian Accession to the World Trade Organization*,
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Unijny protekcjonizm*, wywiad dla Polskiego Radia, 02.08.2007,
- Krajewska A., *Droga Federacji Rosyjskiej do WTO*, Warszawa 2008,
- Krugman P., *In praise of cheap labor*, <http://www.slate.com/id/1918/>,
- Krugman P., *The accidental theorist*, <http://www.slate.com/id/1916/>.
- Miller V.H., Elwood J.R., *Wolny rynek kontra protekcjonizm*, http://extremum.republika.pl/liberty/material/polit/p_0004.htm,
- Rzońca A., *Mit: import hamuje rozwój*, <http://www.for.org.pl/pl/pogromca-mitow/1/353/1>, luty 2008,
- Sicilia D.B., Cruikshank J.L., *The Greenspan Effect*, New York 2000,
- Sorman G., *Made in USA*, Warszawa,
- Susło R., *Czy protekcjonizm jest dla nas korzystny*, <http://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/arttykul/czy;protekcjonizm;jest;dla;nas;korzystny,111,0,256623.html>.

Jacek Galiszewski*

Konsekwencje monokultury gospodarczej w okresie transformacji systemowej w strukturze demograficznej miasta na przykładzie gminy miejskiej Gorlice

Wstęp

Celem pracy jest analiza skutków transformacji systemowej rozumianej jako całokształt procesów koniecznych do przekształcenia gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej dla struktury demograficznej przykładowego miasta. Wybór Gorlic wiąże się z uzależnieniem tego ośrodka miejskiego od jednej branży przemysłu w okresie Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej, dzięki czemu wszelkie zjawiska zostały uwypuklone.

1. Położenie geograficzne Gorlic

Gorlice leżą w południowo-wschodniej części województwa małopolskiego. Jest to stolica powiatu gorlickiego sąsiadującego od północy z powiatem tarnowskim, od zachodu z powiatem nowosądeckim, od wschodu z powiatem jasielskim (województwo podkarpackie), a od południa z Republiką Słowacką. Miasto Gorlice znajduje się w centrum powiatu.

2. Struktura demograficzna Gorlic na początku lat 80. XX wieku

Na początku lat 80. liczba ludności Gorlic gwałtownie rosła (tabela 1). Na przestrzeni trzech lat (1980-1983) wzrosła o 2522 osoby, czyli aż o 10,61%. Jak na małe miasto, położone przy granicy Polski, to relatywnie duży wzrost.

Tabela 1. Ludność Gorlic na początku lat 80.

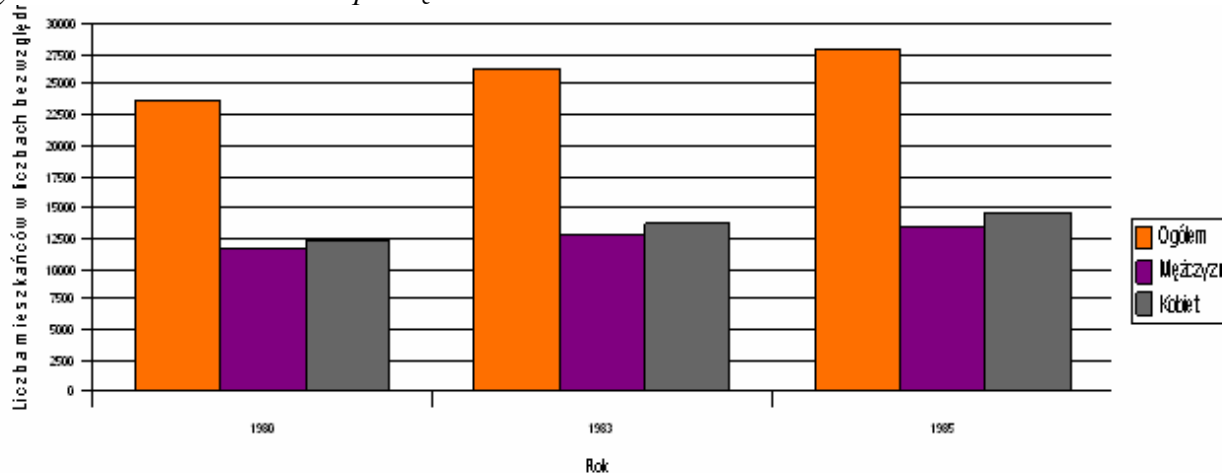
Rok	1980	1980=100%	1983	1980=100%	1985	1980=100%
ogółem	23778	100,00%	26300	110,61%	27949	117,54%
mężczyzn	11463	100,00%	12643	110,29%	13421	117,08%
kobiet	12315	100,00%	13657	110,90%	14528	117,97%

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Roczników statystycznych województwa nowosądeckiego” z lat 1981,1984,1986.

Przyrost naturalny utrzymywał się stale na bardzo wysokim poziomie (tabela 2). Z każdym rokiem zwiększał się, w 1983 roku osiągnął aż 17,87%. Później nieznacznie spadł do 10,88% w 1985 roku. Średni przyrost naturalny wynosił 12,47%. Należy jednak pamiętać, że wówczas rozpoczynał się wyż demograficzny i w całej Polsce wskaźnik urodzin wzrastał. Być może jest to więc jedynie obraz tendencji obserwowanych w całym kraju.

* Jacek Galiszewski – kontakt do Autora: jacekgal@gmail.com.

Wykres 1. Ludność Gorlic na początku lat 80.



Źródło: opracowanie własne na podstawie „Roczników statystycznych województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1984, 1986.

Tabela 2. Przyrost naturalny w Gorlicach na początku lat 80.

Rok	1980	1980= 100%	1983	1980= 100%	1985	1980= 100%	Średnio
Liczba urodzin	318	100%	589	185,2%	527	165,7%	478
Liczba zgonów	112	100%	119	106,3%	223	199,1%	151,33
Przyrost naturalny w liczbach bezwzględnych	206	100%	470	228,2%	304	147,5%	326,67
Przyrost naturalny w promilach	8,66	100%	17,87	206,4%	10,88	122,6%	12,47

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Roczników statystycznych województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1984, 1986.

Wskaźnik migracji był również dodatni (tabela 3). Do miasta przyjeżdżali szczególnie mieszkańcy wsi. Wiązało się to z nie najlepszymi warunkami ekonomicznymi w okolicznych wioskach. W powiecie gorlickim przeważały małe gospodarstwa rolne. W dodatku teren jest pofałdowany, a gleby nie są żyzne (głównie kamieniste górskie). Rozwijające się miasto dawało lepsze perspektywy niż przeciętna wieś. Pod koniec omawianego okresu liczba przyjeżdżających zmalała, ale saldo migracji i tak pozostało dodatnie.

Tabela 3. Migracje w Gorlicach na początku lat 80.

Rok	1980	1980= 100%	1983	1980= 100%	1985	1980= 100%	Średnio
Saldo migracji	665	100%	619	93,08%	619	93,08%	634,3
Przyjechało	1023	100%	903	88,27%	869	84,95%	931,7
w tym ze wsi	773	100%	736	95,09%	690	89,15%	733,3
Wyjechało	358	100%	284	79,33%	225	71,23%	299,0
w tym na wieś	185	100%	143	77,30%	156	84,32%	161,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Roczników statystycznych województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1984, 1986.

O rozwoju demograficznym Gorlic najlepiej świadczy przyrost rzeczywisty (tabela 4). Chociaż w 1985 roku przyrost rzeczywisty nieco spadł (wskutek obniżenia się salda migracji), to i tak utrzymał się na wysokim poziomie.

Tabela 4. Przyrost rzeczywisty Gorlicach na początku lat 80.

Rok	1980	1980= 100%	1983	1980= 100%	1985	1980= 100%	Średnio
Przyrost naturalny	206	100%	390	189,32%	304	147,57%	300
Migracje	665	100%	619	93,08%	619	93,08%	634,33
Saldo	971	100%	1009	103,91%	923	95,06%	967,67
Saldo w promilach	41,54	100%	38,37	92,37%	33,02	79,51%	37,64

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Roczników statystycznych województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1984, 1986.

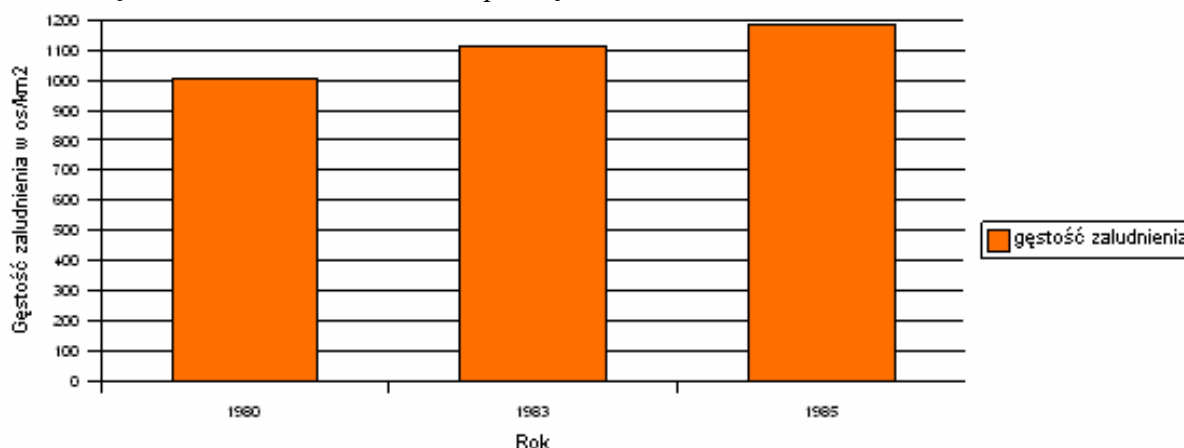
Gęstość zaludnienia w Gorlicach nie była wówczas wysoka (tabela 5). Mogło to wynikać z faktu, że bloki mieszkaniowe, które były w mieście, miały co najwyżej cztery kondygnacje. W dodatku osiedla mieszkaniowe zajmowały niewielką część powierzchni miasta. Znaczny odsetek mieszkańców miasta zamieszkiwał w budynkach jednorodzinnych. Wielu z nich (szczególnie na obrzeżach) prowadziło gospodarstwa rolne. Na terenie gminy wiele miejsca zajmowały też tereny przemysłowe, łąki oraz lasy. Należy jednakże zauważyć, iż gęstość zaludnienia rosła na początku lat 80.

Tabela 5. Gęstość zaludnienia w Gorlicach na początku lat 80.

Rok	1980	1980= 100%	1983	1980= 100%	1985	1980= 100%
Gęstość zaludnienia w os./km ²	1008	100,00%	1116	110,71%	1186	117,66%

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Roczników statystycznych województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1984, 1986.

Wykres 2. Gęstość zaludnienia Gorlic na początku lat 80.



Źródło: opracowanie własne na podstawie „Roczników statystycznych województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1984, 1986.

Rozmieszczenie ludności było nierównomierne. Większa część gorliczan zamieszkiwała w osiedlach mieszkaniowych: Magdalena, Młodych, Korczak. Były one intensywnie rozbudowywane w latach 70. Wielu gorliczan nadal mieszkało w domach jednorodzinnych. W mieście było wówczas tylko jedno osiedle domów jednorodzinnych (osiedle Łęgi). Pozostałe budynki mieszkaniowe były zlokalizowane wzdłuż dróg oraz w luźnej zabudowie w pozostałych częściach miasta.

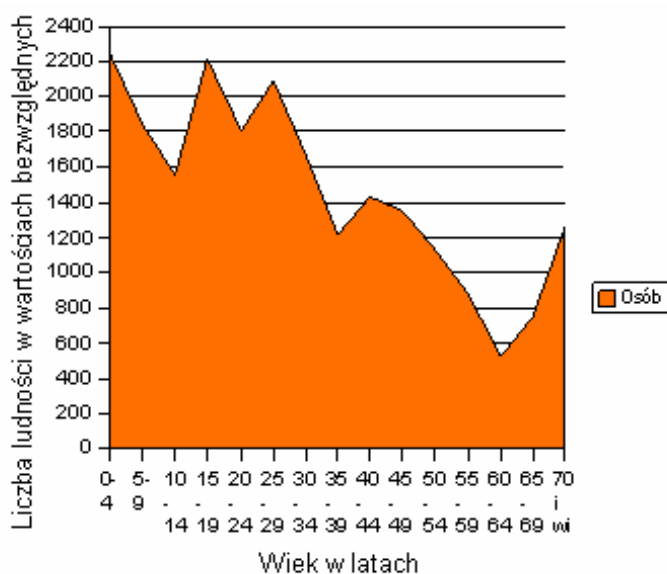
Struktura wiekowa odzwierciedlała ogólne polskie tendencje obserwowane w latach 80. Można zaobserwować następujące po sobie fale wyżów i niżów demograficznych (tabele 6, 7).

Tabela 6. Struktura wieku mieszkańców Gorlic w 1978 roku

Wiek	W liczbach bezwzględnych	%
ogółem	21981	100
0-4	2237	10,18
5-9	1844	8,39
10-14	15589	7,09
15-19	2218	10,09
20-24	1809	8,23
25-29	2092	9,52
30-34	1666	7,58
35-39	1219	5,55
40-44	1430	6,51
45-49	1353	6,16
50-54	1136	5,17
55-59	876	3,99
60-64	527	2,40
65-69	751	3,42
70 i więcej	1258	5,72

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spisu powszechnego z 1978 roku udostępnionych przez Wojewódzki Urząd Statystyczny w Krakowie, oddział w Limanowej.

Wykres 3. Struktura wiekowa mieszkańców Gorlic w 1978 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spisu powszechnego z 1978 roku udostępnionych przez Wojewódzki Urząd Statystyczny w Krakowie, oddział w Limanowej.

W strukturze płci również nie było zbytnich odstępstw od tendencji właściwych społeczeństwom państw Europejskich (tabela 7). Widoczna była przewaga kobiet nad mężczyznami, nasilająca się wraz z wiekiem (z pewnymi wyjątkami). Przyczyną tego była krótsza średnia długość życia mężczyzn.

Tabela 7. Struktura wiekowa i płci mieszkańców Gorlic w 1988 roku

Wiek	Ogółem	Mężczyzn	Kobiet	Feminizacja
ogółem	28679	13683	15041	110,29%
0-4	2641	1307	1334	102,07%
5-9	3292	1655	1637	98,91%

STUDENCKI PRZEGLĄD EKONOMICZNO-SPOŁECZNY
Historia

10-14	2736	1348	1388	102,97%
15-19	2177	1137	1040	91,47%
20-24	1404	709	695	98,03%
25-29	2134	960	1174	122,29%
30-34	2851	1377	1474	107,04%
35-39	2567	1234	1333	108,02%
40-44	1751	883	868	98,30%
45-49	1255	600	655	109,17%
50-54	1402	645	757	117,36%
55-59	1295	b.d.	b.d.	b.d.
60-64	1060	b.d.	b.d.	b.d.
65-69	761	b.d.	b.d.	b.d.
70-74	414	b.d.	b.d.	b.d.
75-79	473	b.d.	b.d.	b.d.
80 i więcej	436	b.d.	b.d.	b.d.
nie ustalono	30	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spisu powszechnego z 1978 roku udostępnionych przez Wojewódzki Urząd Statystyczny w Krakowie, oddział w Limanowej.

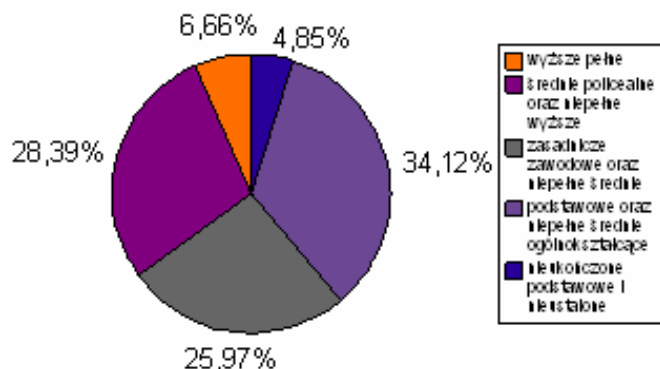
W mieście nie było żadnej szkoły wyższej. Do pracy w przemyśle potrzebni byli głównie robotnicy, którzy nie potrzebowali wyższego wykształcenia. Pewna część mieszkańców miasta zdobyła wykształcenie średnie policealne oraz niepełne wyższe. Byli oni potrzebni do pracy w administracji oraz prac wymagających wyższych kwalifikacji. Efekty tego przedstawia tabela 8. Taka struktura wykształcenia odpowiadała zapotrzebowaniu modelu gospodarki jaki był promowany w tamtym czasie.

Tabela 8. Ludność w wieku 15 lat i więcej według poziomu wykształcenia w 1978 roku

Wykształcenie	W liczbach bezwzględnych	Na 100%
ogółem	16341	100
wyższe pełne	1088	6,66
średnie policealne i niepełne wyższe	4640	28,39
zasadnicze zawodowe i niepełne średnie zawodowe	4244	25,97
podstawowe i niepełne średnie ogólnokształcące	5576	34,12
nieukończone podstawowe i nieustalone	793	4,85

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spisu powszechnego z 1978 roku udostępnionych przez Wojewódzki Urząd Statystyczny w Krakowie, oddział w Limanowej.

Wykres 4. Struktura wykształcenia mieszkańców Gorlic w 1978 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spisu powszechnego z 1978 roku udostępnionych przez Wojewódzki Urząd Statystyczny w Krakowie, oddział w Limanowej.

Struktura zatrudnienia ujawnia ponad sześćdziesięcioprocentowy udział ludzi pracujących w przemyśle w ogólnej liczbie pracujących (tabela 9). Wiąże się to z przemysłowym charakterem miasta. Taka struktura zatrudnienia miała zauważalny wpływ na pozostałe wskaźniki demograficzne.

Tabela 9. Struktura zatrudnienia w Gorlicach w 1983 roku

Gałąź gospodarki	Ogółem	Przemysł	Budownictwo	Handel	Transport i łączność	Inne
Liczba zatrudnionych w liczbach bezwzględnych	18815	11495	726	1382	1382	2792
Liczba zatrudnionych w %	100	61,09	3,86	7,35	7,35	14,84

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Rocznika statystycznego województwa nowosądeckiego” z 1984 roku

3. Zmiany struktury demograficznej Gorlic na przestrzeni 25 lat

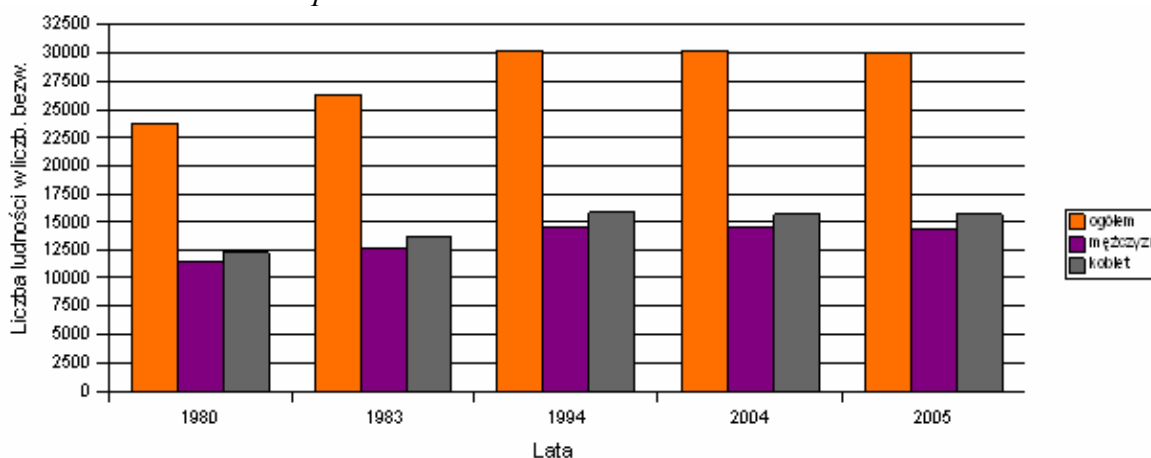
Liczba ludności Gorlic aż do początku lat 90. zwiększała się (tabela 10). Nie był to już rozwój tak szybki jak na początku lat 80., ale tendencja była stała. W szczytowym okresie liczba ludności Gorlic osiągnęła około 30 tys. mieszkańców. Transformacja systemowa wyraźnie odbiła swoje piętno na ludności miasta. Zamiast wzrostu ludności pojawiła się stagnacja. Powoli liczba mieszkańców malała i z różną szybkością maleje do dziś.

Tabela 10. Ludność Gorlic na przestrzeni 25 lat

Rok	1980	1980=100%	1983	1980=100%	1994	1980=100%	2005	1980=100%
Ogółem	23778	100%	26300	110,6%	30146	126,8%	29949	126,0%
Mężczyzn	11463	48,2%	12643	53,2%	14419	60,6%	14343	60,3%
Kobiet	12315	51,8%	13657	57,4%	15727	66,1%	15606	65,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Rocznika statystycznego województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1986, 1995 oraz danych udostępnionych przez Wydział Spraw Obywatelskich Urzędu Miasta w Gorlicach.

Wykres 5. Ludność Gorlic na przestrzeni 25 lat



Źródło: opracowanie własne na podstawie „Rocznika statystycznego województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1986, 1995 oraz danych udostępnionych przez Wydział Spraw Obywatelskich Urzędu Miasta w Gorlicach.

Przyrost naturalny był odbiciem ogólnej sytuacji (tabela 11). W pierwszym wyróżnionym okresie utrzymywał się na wysokim poziomie. Później zaczął spadać. Wyraźnie zmniejszała się liczba

urodzin, a liczba zgonów rosła. Należy też pamiętać, że skończył się już wtedy wyż demograficzny. W połączeniu ze złą sytuacją społeczno-ekonomiczną doprowadziło to do ujemnego przyrostu naturalnego w 2004 roku. W 2005 roku wzrosła wyraźnie liczba urodzeń i przyrost naturalny znów był dodatni.

Tabela 11. Przyrost naturalny w Gorlicach na przestrzeni 25 lat

Rok	1980	1980= 100%	1983	1980= 100%	1994	1980= 100%	2005	1980= 100%
Liczba urodzin	318	100%	589	185,2%	311	97,8%	237	85,9%
Liczba zgonów	112	100%	119	106,3%	239	213,4%	221	197,3%
Przyrost naturalny w liczbach bezwzględnych	206	100%	470	228,2%	72	35,0%	52	25,2%
Przyrost naturalny w promilach	8,66	100%	17,87	206,3%	2,39	27,6%	1,74	20,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Rocznika statystycznego województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1986, 1995 oraz danych udostępnionych przez Wydział Spraw Obywatelskich Urzędu Miasta w Gorlicach.

Po fali przyjazdów w latach 80., jeszcze na początku lat 90. ludzie chętnie osiedlali się w Gorlicach (tabela 12). Coraz więcej ludzi jednak wyjeżdżało, a liczba przyjeżdżających spadała. Saldo migracji przyjęło ujemne wartości. W 2004 roku po otwarciu rynków pracy przez niektóre państwa członkowskie Unii Europejskiej, wyjechało 436 osób. W 2005 roku tendencja wzrostowa została przełamana i wyjechało 330 osób. Należy przyjąć, że zgodnie z ogólnopolskim zjawiskiem przeprowadzania się osób zamożniejszych na tereny wiejskie, gorliczanie mający wystarczające zasoby, by zdecydować się na ten krok, wyjeżdżają z miasta¹.

Tabela 12. Migracje w Gorlicach na przestrzeni 25 lat

Rok	1980	1980= 100%	1983	1980= 100%	1994	1980= 100%	2005	1980= 100%
Saldo migracji	665	100%	619	93,1%	216	32,5%	-123	-18,5%
Przyjechało	1023	100%	903	88,3%	522	51,0%	207	20,2%
w tym ze wsi	774	100%	736	95,1%	386	49,9%	b.d.	b.d.
Wyjechało	358	100%	284	79,3%	306	85,5%	330	92,2%
w tym na wieś	185	100%	143	77,3%	207	111,9%	b.d.	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Rocznika statystycznego województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1986, 1995 oraz danych udostępnionych przez Wydział Spraw Obywatelskich Urzędu Miasta w Gorlicach.

Przyrost rzeczywisty był wysoki w latach 90. (tabela 13). Później jednak zaczął spadać do poziomu -202 osób w 2004 roku. W 2005 roku tendencja ta została odwrócona i są szanse, że niekorzystny trend został przełamany na stałe.

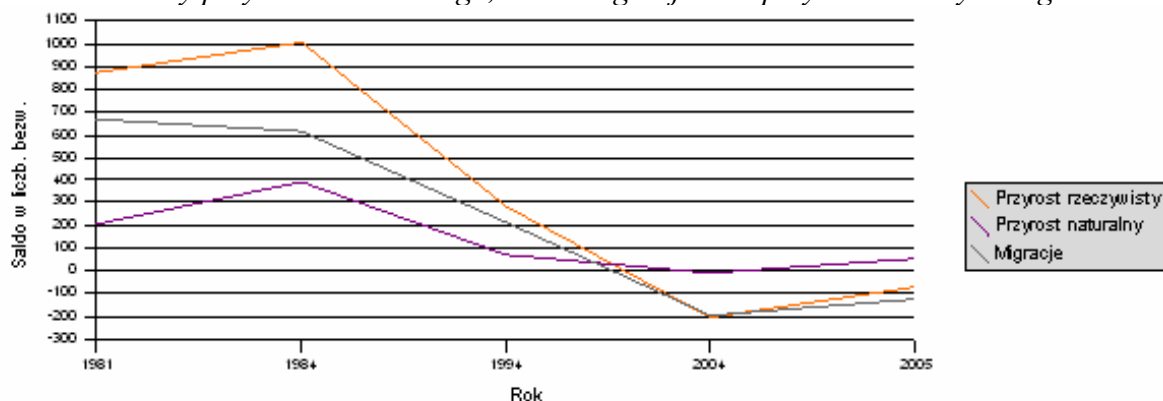
Tabela 13. Przyrost rzeczywisty w Gorlicach na przestrzeni 25 lat

Rok	1980	1980= 100%	1983	1980= 100%	1994	1980= 100%	2005	1980= 100%
Saldo	871	100%	1009	115,8%	288	33,07%	-71	-8,15%
Przyrost naturalny	206	100%	390	189,3%	72	34,95%	52	25,24%
Migracje	665	100%	619	93,1%	216	32,48%	-123	-18,50%

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Rocznika statystycznego województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1986, 1995 oraz danych udostępnionych przez Wydział Spraw Obywatelskich Urzędu Miasta w Gorlicach.

¹ Informacja potwierdzona przez pracowników wydziału Spraw Obywatelskich Urzędu Miasta w Gorlicach.

Wykres 6. Zmiany przyrostu naturalnego, salda migracji oraz przyrostu rzeczywistego w Gorlicach



Źródło: opracowanie własne na podstawie „Rocznika statystycznego województwa nowosądeckiego” z lat 1981, 1986, 1995 oraz danych udostępnionych przez Wydział Spraw Obywatelskich Urzędu Miasta w Gorlicach.

Gęstość zaludnienia uległa niewielkim zmianom. Miasto Gorlice nie zmieniło swojej powierzchni na przestrzeni omawianych 25 lat.

Wybudowano nowe osiedle mieszkaniowe (osiedle Konstytucji 3 Maja), co miało wpływ na rozmieszczenie ludności. Pozostałe osiedla traciły swych mieszkańców. Wielu emigrowało w poszukiwaniu pracy, a bogatsi przeprowadzali się na okoliczne tereny wiejskie.

Struktura wieku i płci nie uległa znaczącym zmianom (tabela 14). Podobnie jak w 1978 oraz 1988 roku można dostrzec fale wyżów i niżów demograficznych.

Tabela 14. Struktura ludności Gorlic wg płci i wieku w 2002 roku

Wiek	Ogółem	%	Mężczyzn	Kobiet	Feminizacja
ogółem	29005	100,00	13870	15135	109,12%
0-4	1253	4,32	676	577	85,36%
5-9	1544	5,32	807	737	91,33%
10-14	2265	7,81	1159	1106	95,43%
15-19	2939	10,13	1466	1473	100,48%
20-24	2299	7,93	1203	1096	91,11%
25-29	1986	6,85	996	989	99,30%
30-34	1633	5,63	827	806	97,46%
35-39	1849	6,37	902	947	104,99%
40-44	2438	8,41	1103	1335	121,03%
45-49	2769	9,55	1289	1480	114,82%
50-54	2157	7,44	1030	1127	109,42%
55-59	1359	4,69	636	723	113,68%
60-64	1154	3,98	517	637	123,21%
65-69	1218	4,20	502	716	142,63%
70-74	970	3,34	390	580	148,72%
75-79	629	2,17	222	407	183,33%
80-84	310	1,07	89	221	248,31%
85 i więcej	233	0,80	55	178	323,64%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spisu powszechnego z 2002 roku udostępnionych przez Wojewódzki Urząd Statystyczny w Krakowie, oddział w Limanowej.

W porównaniu do 1978 roku wykształcenie mieszkańców Gorlic poprawiło się (tabela 15). Należy zwrócić uwagę, że pomimo ogólnego wzrostu liczby ludności, nieznacznie spadła liczba osób

z wykształceniem podstawowym lub bez wykształcenia. Daje to podstawy, by sądzić, że poprawiły się warunki kształcenia, a większość osób z wykształceniem podstawowym to ludzie starsi, dorastający w czasach, gdy nauka była utrudniona (czasy wojny, tuż po wojnie). Potwierdza to tabela 16. Do 1988 roku zwiększył się procent mieszkańców z wykształceniem wyższym, a także średnim.

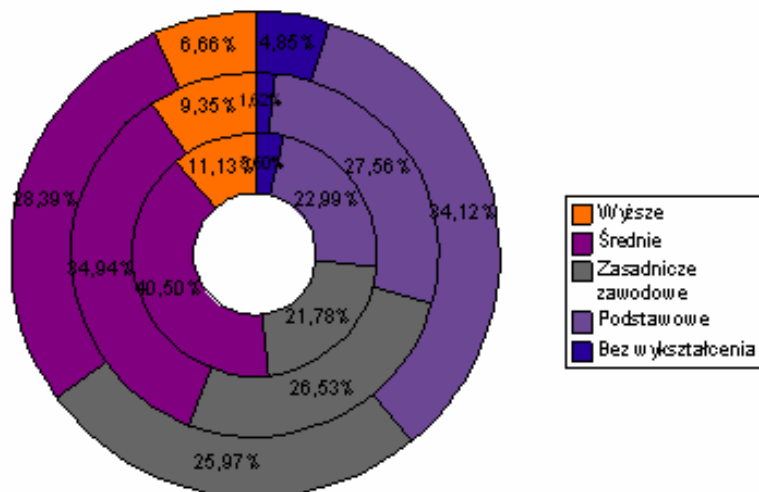
Tabela 15. Ludność Gorlic wg wykształcenia na przestrzeni 25 lat

Rok	1978	1988	2002
wyższe	1088	1841	2778
średnie	4640	6881	10105
zasadnicze zawodowe	4244	5226	5435
podstawowe	5576	5427	5737
bez wykształcenia	793	320	898

Uwaga: lata 1978 i 1988 przedstawiają dane w odniesieniu do ludności w wieku 15 lat i więcej. Rok 2002 przedstawia dane w odniesieniu do ludności 19 lat i więcej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spisów powszechnych z lat 1978, 1988 i 2002 udostępnionych przez Wojewódzki Urząd Statystyczny w Krakowie, oddział w Limanowej.

Wykres 7. Struktura wykształcenia mieszkańców Gorlic na przestrzeni lat



Uwaga: dane bliżej centrum są bardziej aktualne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spisów powszechnych z lat 1978, 1988 i 2002 udostępnionych przez Wojewódzki Urząd Statystyczny w Krakowie, oddział w Limanowej.

Do 2002 roku odsetek mieszkańców z wykształceniem wyższym i średnim wzrósł (tabela 16). Spowodowane to było polepszeniem się możliwości kształcenia, a także zwróceniem uwagi ludności na potrzebę wykształcenia. W czasach gdy praca nie jest zapewniana przez państwo, mieszkańcy miasta zrozumieli, że wyższe wykształcenie daje szansę na lepszą pracę. Jest to zjawisko ogólnopolskie. W mieście nadal nie ma szkoły wyższej, podczas gdy ich duża liczba w innych miastach zdecydowanie wpływa na poziom wykształcenia ich mieszkańców.

Tabela 16. Ludność w wieku 13 lat i więcej według poziomu wykształcenia i wieku

Wykształcenie	Ogółem	Wyższe	Policealne	Średnie	W tym zawodzie	Zasadnicze zawodowe	Podstawowe	Niepełne podstawowe	Nieustalone
ogółem	2943	2778	1179	8926	7116	5435	5737	629	269
do 19	3949	-	-	383	167	185	2997	371	13
20-29	4285	549	324	2152	1563	945	241	14	60
30-39	3482	553	220	1531	1376	959	144	14	61
40-49	5207	736	343	2117	1876	1589	342	13	67
50-59	6516	539	161	1258	1015	957	549	15	37
60-64	1154	141	48	402	320	261	378	12	12

65 lat i więcej	3360	260	83	1083	796	539	1186	190	19
-----------------	------	-----	----	------	-----	-----	------	-----	----

Źródło: dane ze spisu powszechnego z 2002 roku udostępnione przez Wojewódzki Urząd Statystyczny w Krakowie, oddział w Limanowej.

Z informacji uzyskanych w Urzędzie Pracy w Gorlicach oraz Urzędzie Miasta Gorlice wynika, że w latach 80. około 8 tys. ludzi było zatrudnionych w Fabryce Maszyn Wiertniczych i Górniczych „Glinik”. W wyniku zwolnień grupowych zatrudnienie zmniejszyło się do 2 tys. pracowników². Podobna sytuacja miała miejsce w innych zakładach produkcyjnych na terenie Gorlic, w których pracowało w latach 80 około 3 tys. osób. Tam również przeprowadzono poważne restrukturyzacje. W 1999 roku co siódma osoba bez pracy straciła zatrudnienie w wyniku zwolnień grupowych³.

Liczba bezrobotnych w 2001 roku osiągnęła pułap 3191 osób⁴, czyli około 17,5% (w powiecie poziom bezrobocia wynosił wówczas 20,7%⁵). Począwszy od tego roku liczba zwolnień grupowych zaczęła się zmniejszać, zaś sytuacja na rynku pracy ustabilizowała się. W 2005 roku bezrobotnych było 2819⁶, zatem bezrobocie na terenie gminy miejskiej Gorlice wyniosło około 15,5% (w powiecie gorlickim było znacznie wyższe i sięgało 22,8%⁷). Wynika z tego, że bezrobocie w mieście było mniejsze niż średnia krajowa, ale i tak znacząco wyższe niż średnie bezrobocie w województwie małopolskim.

4. Przyczyny i konsekwencje zmian struktury demograficznej

Aby zrozumieć przyczyny zmian, należy wprowadzić jeszcze jedną zmienną. Przed okresem transformacji systemowej średnia płaca w Gorlicach nie odbiegała od średniej krajowej. W niektórych zakładach pracy była nawet wyższa. W czasie transformacji średnia płaca w Gorlicach spadła do około 50-70% średniej krajowej⁸.

4.1. Przed okresem transformacji

Gorlice były miastem przemysłowym. Główny zakład pracy Fabryka Maszyn Wiertniczych i Górniczych „Glinik” pilnie potrzebował nowych pracowników, gdyż poprzez wzrost zatrudnienia zwiększano produkcję. Stosunkowo małe Gorlice nie były w stanie dostarczyć odpowiedniej ilości siły roboczej. Budowano nowe osiedla mieszkaniowe, często dotowane przez Fabrykę Maszyn Wiertniczych i Górniczych⁹.

Zachęcano mieszkańców okolicznych gmin do osiedlania się w mieście. Każdy dostawał pracę. Warunki bytowania były jak na tamten czas bardzo dobre. Średnia płaca nie odbiegała od średniej krajowej. Tradycyjnie uboga wieś galicyjska, chociaż już nie była tak biedna jak w okresie międzywojennym, dostarczała wielu chętnych do przeprowadzenia się do miasta.

Dobra sytuacja społeczno-ekonomiczna zachęcała do zakładania rodzin. Należy też pamiętać, że właśnie rozpoczynał się obserwowany w całej Polsce wyż demograficzny. Dlatego wskaźnik urodzeń rósł. Jednakże dzięki rozwojowi tego działu gospodarki krajowej, który był akurat

² Informacja uzyskana od pracowników Powiatowego Urzędu Pracy w Gorlicach.

³ Powiatowy Urząd Pracy w Gorlicach, *Analiza lokalnego rynku pracy 2000*, Gorlice 2001, s. 26.

⁴ Powiatowy Urząd Pracy w Gorlicach, *Ocena sytuacji na lokalnym rynku pracy w roku 2001*, Gorlice 2002, s. 14.

⁵ *Ibidem*, s. 8.

⁶ Powiatowy Urząd Pracy w Gorlicach, *Ocena sytuacji na lokalnym rynku pracy w roku 2005*, Gorlice 2006, s. 16.

⁷ *Ibidem*, s. 9.

⁸ Informacja uzyskana od pracowników Powiatowego Urzędu Pracy w Gorlicach.

⁹ Informacja uzyskana od pracowników Wydziału Spraw Obywatelskich Urzędu Miasta w Gorlicach.

w Gorlicach (zaplecze górnictwa), impuls do wzrostu wskaźników demograficznych w tej gminie był odpowiednio silniejszy.

Wnioski:

1. Dzięki wspieraniu przez państwo górnictwa rozwijały się nie tylko kopalnie, ale także zakłady produkujące na potrzeby kopalń.
2. Aby zwiększyć produkcję, zakłady te zwiększały zatrudnienie. Niewielkie miasto nie mogło dostarczyć odpowiedniej liczby pracowników.
3. Aby zaradzić niedostatkowi siły roboczej, budowano nowe osiedla mieszkaniowe i nakłaniano ludzi spoza miasta do osiedlania się w nim.
4. Dobra kondycja zakładów pracy powodowała dobrą sytuację w rodzinach pracowników, więc ludzie chętnie powiększali swoje rodziny.
5. W niewystarczającym stopniu dbano o wykształcenie, ponieważ pracę można było dostać bez wysokich kwalifikacji.

4.2. W okresie transformacji

To, co było największą siłą Gorlic, czyli przemysł powiązany z branżą górniczą, stało się w okresie transformacji i później jego przekleństwem. Wraz ze spadkiem wydobywania węgla kamiennego spadło zapotrzebowanie na maszyny górnicze. Załamał się też eksport na chłonne rynki wschodnie. W związku z tym główny pracodawca zaczął mieć olbrzymie trudności finansowe. Efektem tego była konieczność restrukturyzacji, polegającej głównie na zmniejszeniu zatrudnienia. Podobna sytuacja miała miejsce w pozostałych zakładach pracy w Gorlicach. Były one równie nieprzystosowane do nowej rzeczywistości jak Fabryka Maszyn Wiertniczych i Górniczych „Glinik”. Stąd zwolnienia grupowe, które doprowadziły do wzrostu bezrobocia.

Sytuacja była dla miasta tak dotkliwa, gdyż dochody jego mieszkańców w głównej mierze pochodziły z jednej gałęzi przemysłu (monokultura gospodarcza). Proces nie odbył się z dnia na dzień. Zwolnienia grupowe były prowadzone etapami. Dodatkowo nie od razu doszło do załamania się rynków zbytu dla poszczególnych zakładów pracy.

Spadł stosunek średniej płacy w Gorlicach do średniej płacy krajowej. Miasto przestało być atrakcyjnym miejscem do osiedlania się. Z powodu braku pieniędzy zahamowano również budowę nowych mieszkań.

Powoli spadała liczba przyjeżdżających, a rosła liczba wyjeżdżających. Nie od razu spadła jakość życia, a zwolnienia wydawały się tylko przejściowe. Potrzebny był czas by ludzie zaczęli chcieć wyjeżdżać z powodu trudnej sytuacji na rynku pracy.

Podobnie było z przyrostem naturalnym. Dopiero po pewnym czasie ludzie zmniejszyli skłonność do powiększania swoich rodzin. Swoje znaczenie miał też niż demograficzny w Polsce. Pierwszą fazą zmian była stagnacja, dopiero później rozpoczęły się spadki. W Gorlicach nie przybrały one katastrofalnych rozmiarów. Wskaźniki demograficzne spadały powoli ale systematycznie.

Na zmiany w strukturze wieku i płci należy poczekać, ale wysoki współczynnik ludności w wieku produkcyjnym mobilnym (około 40% ludności miasta) oznaczał, że wielu mogło wyjechać. Ta teza znajduje potwierdzenie w saldzie migracji.

Stosunkowo dobrze transformacja systemowa wpłynęła na wykształcenie gorliczan. Zaczęto zwracać na nie uwagę. Brak pewnej pracy zachęcał do dalszej nauki. Wysokie bezrobocie było dodatkową mobilizacją.

W Polsce obserwowane jest zjawisko, że młodzi ludzie nie chcą po studiach wracać do małych miast. W Gorlicach nie jest to aż tak odczuwalne, co potwierdza statystyka wykształcenia. Struktura zatrudnienia również uległa zmianie. Zmniejszyło się zatrudnienie w przemyśle. Z drugiej strony w związku z ogólnokrajowymi tendencjami zwiększyło się zatrudnienie w usługach.

Na terenie miasta pojawiła się nowa grupa ludności – właściciele firm prywatnych. Zakładane przez nich firmy zmniejszały poziom bezrobocia, a oni sami, wydając pieniądze w mieście, zwiększali popyt wewnętrzny.

Wnioski:

- Dzięki oparciu rozwoju miasta na monokulturze gospodarczej gmina miejska Gorlice przeżywała szybki rozwój w latach dobrej koniunktury na wytwarzane tu produkty.
- Gdy zmiany polityczne i odejście od gospodarki centralnie planowanej na rzecz gospodarki wolnorynkowej spowodowały koniec koniunktury na produkty wytwarzane, w mieście zaczęły się problemy. Zakłady zatrudniały zbyt wielu pracowników, były mało nowoczesne i uzależnione od wąskiej liczby kontrahentów.
- Zakłady pracy rozpoczęły restrukturyzację, polegającą głównie na zmniejszaniu zatrudnienia.
- Wzrastał poziom bezrobocia, a wraz z nim spadał poziom życia.
- Spadał poziom konsumpcji, a branże pozornie niezwiązane z pierwotnymi problemami również zaczęły mieć problemy.
- Pozostałe branże rozpoczęły redukcję zatrudnienia.
- Spadł stosunek średniej płacy w Gorlicach do średniej płacy krajowej. Miasto przestało być atrakcyjnym miejscem do osiedlania się.
- Ludzie przestali powiększać swoje rodziny.
- Ludzie zaczęli postrzegać wykształcenie jako szansę poprawy sytuacji majątkowej i społecznej.

5. Perspektywy rozwoju demograficznego Gorlic

Sądząc po obecnej strukturze demograficznej Gorlic należy spodziewać się utrzymania zarysowujących się trendów. W mieście utworzono 21 sierpnia 2001 roku Specjalną Strefę Ekonomiczną EURO-PARK Mielec Obszar Przemysłowy Gorlice¹⁰. Przybycie do niej nowych inwestorów zmniejszy poziom bezrobocia. Wielu bezrobotnych już wyjechało w poszukiwaniu pracy. Tendencja ta będzie się prawdopodobnie utrzymywać. Doprowadzi to do spadku bezrobocia, ale również niekorzystnego salda migracji. Odpływ ten będzie szczególnie widoczny wśród młodych i wykształconych. Brak specjalistów zmusi pracodawców do zwiększenia pensji. W efekcie wzrośnie poziom życia mieszkańców Gorlic.

Liczba ludności gminy miejskiej Gorlice będzie oscylowała wokół 30 tysięcy mieszkańców. W sprzyjających okolicznościach może nawet wzrosnąć, jednak pomimo zwiększenia się liczby urodzeń i coraz korzystniejszego salda migracji, nie należy spodziewać się znaczącego wzrostu liczby mieszkańców. Nadal wielu, zwłaszcza młodych gorliczan, będzie wyjeżdżało z miasta. Brak młodych powoduje spadek liczby urodzeń. Obecnie przed tego typu skutkami chroni wyż demograficzny, który wchodzi w wiek produkcyjny.

W przyszłości będzie można zaobserwować właściwe dla społeczeństw rozwiniętych fale niżów i wyżów demograficznych. W poprzednich latach wahały się one wokół przyrostu naturalnego o pewnej wielkości dodatniej. W przyszłości przyrost naturalny będzie oscylował wokół zera, być

¹⁰ *Gospodarka Gorlic*, Urząd Miasta w Gorlicach, październik 2006, <http://www.miasto.gorlicki.iap.pl/gospodarka.htm>.

może nieznacznie powyżej. Wskazują na to doświadczenia niektórych państw zachodnich, a także to, iż nawet wchodzący wyż demograficzny nie podniósł wskaźnika urodzeń mocno w górę. Model rodziny „2+1” ma tutaj ogromne znaczenie.

Liczba wyjeżdżających zatrzyma się na pewnym stałym poziomie, prawdopodobnie bliskim temu z 2005 roku, gdyż wszystkie (dające się przewidzieć) czynniki skłaniające do wyjazdu w przyszłości, już w tym roku mogły zostać zaobserwowane. Pewna część tych, którzy wyjechali z miasta, powróci. Ten napływ, w połączeniu z wprowadzaniem się do miasta zupełnie nowych mieszkańców, zrównoważy prawdopodobnie liczbę wyjeżdżających.

Nie ma powodów, by sądzić, że nagle odrodzi się budownictwo mieszkaniowe na dużą skalę. W mieście będą budowane nowe bloki komunalne (takie są plany Urzędu Miasta¹¹). Będą one zaspokajały wewnętrzny deficyt mieszkaniowy, a nie skłaniać do przyjazdu rzesze imigrantów.

Rozmieszczenie ludności nie ulegnie znacznym zmianom. Nowe bloki powstaną na terenie Osiedla Konstytucji 3 Maja oraz Korczak. Budownictwo domków jednorodzinnych rozwinie się na obrzeżach miasta. Wymienione czynniki w połączeniu z niechęcią ludzi do mieszkania w blokach z wielkiej płyty, mogą spowodować pewne zmiany w rozmieszczeniu. Te odchylenia będą zapewne nieznaczne. Nie zanoszą się na przyłączenie do gminy nowych terenów. Liczba ludności nie ulegnie znacznemu zwiększeniu. Zatem gęstość zaludnienia również nie ulegnie większym zmianom.

W mieście pozostaną ludzie o wykształceniu średnim i niższym. Perspektywy dla nich w Gorlicach nie będą odbiegać od tych w większych miastach. Ludzie z wyższym wykształceniem będą jednak wyjeżdżać. Większe miasta stwarzają dla nich lepsze możliwości rozwoju. Spadnie natomiast liczba ludzi z wykształceniem podstawowym, gdyż stare pokolenie, które sposób istotny wpływało na statystykę, zacznie powoli wymierać. Struktura zatrudnienia najprawdopodobniej zmieni się na korzyść szeroko rozumianych usług, tak jak ma to miejsce w krajach zachodnich.

Wnioski:

4. Dzięki utworzeniu Specjalnej Strefy Ekonomicznej, a także poprawie ogólnej sytuacji gospodarczej całego kraju, sytuacja na rynku pracy poprawi się.
5. Miasto znów będzie atrakcyjnym miejscem do osiedlania się. Napływ zupełnie nowych mieszkańców oraz powrót tych, którzy wyjechali, zrównoważy odpływ mieszkańców.
6. Odpływ będzie dotkliwy w dłuższej perspektywie, gdyż wyjadą młodzi i wykształceni, spowoduje to z kolei niekorzystne zmiany w strukturze wykształcenia oraz spadek liczby urodzin.
7. Rozwinie się budownictwo, ale będzie ono wyłącznie zaspokajać wewnętrzny niedobór mieszkań i potrzeby nielicznych imigrantów; rozmieszczenie ulegnie tylko niewielkim zmianom.
8. Struktura zatrudnienia zmieni się na korzyść sektora usług.

Podsumowanie

Gorlice są przykładem konsekwencji oparcia gospodarki miasta na monokulturze gospodarczej. W rozwoju demograficznym Gorlic można wyraźnie rozróżnić okres gwałtownego rozwoju, gdy popyt na produkty wytwarzane przez zakłady przemysłowe z terenu miasta był duży oraz czas stagnacji i spadków, gdy koniunktura uległa pogorszeniu.

¹¹ Informacja uzyskana od pracowników Urzędu Miasta w Gorlicach.

W rozwoju miasta widać wpływy ogólnych tendencji panujących w całej Polsce. Wiele miast przeżywało podobne doświadczenia jak Gorlice. Tutaj zjawiska ogólnopolskie zostały uwypuklone przez oparcie rozwoju miasta wyłącznie na jednej gałęzi gospodarki.

Wyraźnie również widać, jak zmiany w jednej składowej struktury demograficznej wpływają na pozostałe. Pozytywne zjawiska w gospodarce przekładały się na szybki rozwój, z kolei kłopoty zakładów pracy i wzrost bezrobocia wywarły swój negatywny wpływ.

Bibliografia

- *Analiza lokalnego rynku pracy 2000*, Powiatowy Urząd Pracy w Gorlicach, Gorlice 2001,
- *Gospodarka Gorlic*, Urząd Miasta w Gorlicach, październik 2006, <http://www.miasto.gorlicki.iap.pl/gospodarka.htm>
- *Ludność ruch naturalny i migracje w województwie Małopolskim w 2005 r.*, Urząd Statystyczny w Krakowie, Kraków 2006,
- *Narodowy spis powszechny z dnia 6 XII 1988 r. – ludność, warunki mieszkaniowe. Miasto Gorlice*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1989,
- *Ocena sytuacji na lokalnym rynku pracy w roku 2001*, Powiatowy Urząd Pracy w Gorlicach, Gorlice 2002,
- *Ocena sytuacji na lokalnym rynku pracy w roku 2002*, Powiatowy Urząd Pracy w Gorlicach, Gorlice 2003,
- *Ocena sytuacji na lokalnym rynku pracy w roku 2004*, Powiatowy Urząd Pracy w Gorlicach, Gorlice 2005,
- *Ocena sytuacji na lokalnym rynku pracy w roku 2005*, Powiatowy Urząd Pracy w Gorlicach, Gorlice 2006,
- *Podstawowe informacje ze spisów powszechnych 2002 Gmina miejska Gorlice*, Urząd Statystyczny w Krakowie, Kraków 2003,
- *Rocznik statystyczny województwa małopolskiego 2002*, Urząd Statystyczny w Krakowie, Kraków 2002,
- *Rocznik statystyczny województwa małopolskiego 2003*, Urząd Statystyczny w Krakowie, Kraków 2003,
- *Rocznik statystyczny województwa małopolskiego 2004*, Urząd Statystyczny w Krakowie, Kraków 2004,
- *Rocznik statystyczny województwa małopolskiego 2005*, Urząd Statystyczny w Krakowie, Kraków 2005,
- *Rocznik statystyczny województwa nowosądeckiego 1981*, Wojewódzki Urząd Statystyczny w Nowym Sączu, Nowy Sącz 1981,
- *Rocznik statystyczny województwa nowosądeckiego 1984*, Wojewódzki Urząd Statystyczny w Nowym Sączu, Nowy Sącz 1984,
- *Rocznik statystyczny województwa nowosądeckiego 1986*, Wojewódzki Urząd Statystyczny w Nowym Sączu, Nowy Sącz 1986,
- *Rocznik statystyczny województwa nowosądeckiego 1995*, Wojewódzki Urząd Statystyczny w Nowym Sączu, Nowy Sącz 1985,
- *Rocznik statystyczny województwa nowosądeckiego 1997*, Wojewódzki Urząd Statystyczny w Nowym Sączu, Nowy Sącz 1997.

Aleksander Olechnowicz*

Recenzja książki *Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmienne wizje państwa* (James M. Buchanan, Richard A. Musgrave)

Książka Jamesa Buchanana i Richarda Musgrave'a *Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmienne wizje państwa*¹ to moim zdaniem obowiązkowa lektura dla każdej osoby choć trochę zainteresowanej wiedzą na temat finansów publicznych. Książka zawiera referaty i komentarze wygłoszone podczas tygodniowej dyskusji dwóch wiodących naukowców w dziedzinie finansów publicznych, która odbyła się na Uniwersytecie Monachijskim w 1998 r. Podstawowym zagadnieniem podjętym w trakcie konferencji jest konfrontacja dwóch odmiennych wizji rządu i przedyskutowanie ich ekonomicznej efektywności i sprawiedliwości.

Buchanan i Musgrave należą do grona najbardziej kompetentnych i najbardziej znanych autorów zajmujących się wyżej wymienioną problematyką. Są oni współtwórcami ważnych dziedzin ekonomii: Musgrave położył podwaliny pod powojenną ekonomię sektora publicznego, wskazując wady rynku i nierówności, które wymuszają istnienie polityki gospodarczej; natomiast Buchanan jest głównym założycielem szkoły wyboru publicznego, koncentrującej się na niedoskonałościach procesów politycznych i akcentującej potrzebę przepisów ograniczających wpływy rządowe.

Richard Abel Musgrave (1910-2007) urodził się w Königstein (nieдалeko Frankfurtu). Studiował ekonomię na Uniwersytecie w Monachium. W Heidelbergu uzyskał dyplom magistra w 1933 r. Natomiast tytuł doktora otrzymał na Harvardzie w 1937 r. Studia w Heidelbergu pomogły Musgrave'owi zapoznać się z kontynentalną – austriacką, włoską, szwedzką – tradycją finansów publicznych, był to również okres odrodzenia niemieckiej tradycji, znanej jako *Finanzwissenschaft* albo *socjologia fiskalna*, kładącej szczególny nacisk na istnienie potrzeb wspólnotowych. Musgrave jest autorem wielu książek i ponad 150 artykułów niemal ze wszystkich dziedzin finansów publicznych. Najważniejszą jego publikacją jest książka pt. *The Theory of Public Finance* wydana w 1959 r., z której wywodzi się trójelementowy podział funkcji państwa, tj. alokacja zasobów, redystrybucja dochodów i stabilizacja makroekonomiczna. Pięć uniwersytetów nadało mu tytuły doktora *honoris causa*. Sam Musgrave określał siebie jako socjaldemokratę, a wszystkie jego prace charakteryzuje niezmiennie przychylny stosunek do dobroczynnych funkcji sektora państwowego.

James McGill Buchanan urodził się w 1919 r. w stanie Tennessee. Pochodzi z rodziny o poglądach liberalnych. W swoich poglądach od początku był antypaństwowy. Uzyskał tytuł magistra nauk ścisłych na Uniwersytecie Tennessee w 1941 r., a w roku 1948 miał już dyplom doktora na wydziale ekonomii Uniwersytetu Chicago. Wykładał na wielu uniwersytetach, zapoznawał się z pracami europejskich uczonych, spośród których największy wpływ na jego poglądy wywarli autokratyczni autorzy włoscy oraz szwedzki ekonomista Knut Wicksell. Wraz z Gordonem Tullockiem napisał w 1962 r. książkę pt. *The Calculus of Consent*, tworząc tym samym teorię i szkołę wyboru publicznego. Prace dotyczące wyboru publicznego przyniosły Buchanowi Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii w 1986 r. Sam Buchanan określa siebie jako „libertariańskiego zwolennika *laissez-fairyzmu* z pewnymi jego ograniczeniami”. W swoich pracach pragnie ukazać, w jaki sposób powinno być zorganizowane państwo i jak powinno się nakładać ograniczenia na rząd, aby wszystko możliwie dobrze funkcjonowało.

* Właśc. Alieš Aliachnovič – kontakt do Autora: alex.olechnowicz@gmail.com.

¹ Buchanan J., Musgrave R., *Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmienne wizje państwa*, Warszawa 2005.

Książka *Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmiennie wizje państwa* składa się z pięciu makrorozdziałów, na które składają się wykłady wygłoszone po sobie przez obu uczonych na konferencji oraz następujące po nich odpowiedzi i zapis ogólnych dyskusji z ekspertami będącymi uczestnikami wspomnianej konferencji w Monachium. Książka obfituje zarówno w kipiącą życiem polemikę, jak i aspekty, w których obydwaj autorzy wykazują daleko idącą zbieżność poglądów.

Pierwszy rozdział jest poświęcony informacjom biograficznym prelegentów, ukazującym kształtowanie się sposobu myślenia autorów. Występuje tu dużo odwołań do znanych historycznych i współczesnych postaci nauk filozoficznych, ekonomicznych, socjologicznych i innych. Rozdział ten stanowi rodzaj podróży intelektualnej w czasie i przestrzeni. Już na samym początku świetnym przykładem posłużył się Buchanan, wykorzystując metaforę Nietzschego – innego okna – do wytłumaczenia, że każdy aktor życia publicznego jest zdolny do swobodnego wyboru spośród istniejących opcji, bo każdy człowiek konstruuje własną rzeczywistość. Warto dodać, że Buchanan wychowywał się w duchu ludowców, którzy przeciwstawiali się elicie władzy. Ostatecznie jego poglądy wykrystalizowały się na Uniwersytecie Chicago, gdzie, jak sam przyznał – „ekonomista uczy się, jak funkcjonuje gospodarka, a nie jak ma być sterowana”, co zdecydowało o jego spojrzeniu na finanse publiczne. W swoich pierwszych pracach Buchanan uznał niezbędność politycznego charakteru ram, w których musi funkcjonować gospodarka rynkowa. Natomiast w *Rachunku zgody* skrytykował parlamentarny system rządów, broniąc systemu republikańskiego, który ogranicza rządy większości. Pod koniec lat 70. wraz z Geoffrey’em Brennanem opracowali model zakładający maksymalizację przychodów budżetowych, który był ostro krytykowany m.in. przez Musgrave’a. Nie można jednak mówić o ustabilizowaniu się rozumowania Buchanana, jako że zgodnie z wspomnianym podczas wykładu Heraklitem – „rozumowanie, interpretacja i percepcja muszą się zmieniać z upływem czasu, bo i to, co jest obiektem obserwacji, także nieustannie się zmienia”.

W przeciwieństwie do swojego przedmówcy Musgrave kładzie mniejszy nacisk na chronologię autobiograficzną, a większy na własną interpretację natury państwa fiskalnego. Podkreśla on kontraktowość państwa, wyrażającą wspólną troskę o swoich indywidualnych członków. Uznaje on widzialną rękę działań budżetowych za komplementarną, a zatem niezbędną, dla niewidzialnej ręki rynku. Przytacza cytaty z Adama Smitha na temat alokacyjnej funkcji państwa, dotyczącej określonych dóbr i instytucji publicznych, która może przynieść społeczeństwu znacznie więcej niż tylko zwrot kosztów, a której rynek nie spełnia. Sam rynek nie jest w stanie zabezpieczyć tak ważnych aspektów życia społecznego, jak sprawiedliwość podziału i równowaga praw i obowiązków obywateli. A bez tego nie może istnieć społeczeństwo demokratyczne. Musgrave wierzy w możliwość skutecznego i konstruktywnego rządzenia, wymieniając przykłady – czasy Roosevelta na początku lat 30. czy Churchilla w pierwszych latach II wojny światowej. Zarzuca on Buchanowskiemu postrzeganie rządu jako grupy leniwych biurokratów lub skorumpowanych i interesownych urzędników. Za swój podstawowy zamiar Musgrave uważa skonstruowanie modelu normatywnego, ukazującego, jak powinien wyglądać dobrze funkcjonujący sektor publiczny.

W swoim drugim wykładzie Musgrave broni fiskalnej roli państwa, konsekwentnie omawiając trzy jego podstawowe funkcje: alokację, redystrybucję i makropolitykę. Spodobała mi się jego odpowiedź na postawione przez siebie pytanie: czy sektor publiczny zbyt się nie rozrósł. Otóż zdaniem Musgrave’a nie istnieje sztywny limit wielkości sektora publicznego, zależy on od kraju i poziomu jego rozwoju społeczno-gospodarczego, a naszym celem powinna być poprawa jego efektywności, a nie zmniejszanie jego wielkości. Dla Musgrave’a wzrost udziału wydatków rządowych w PKB jest „ceną płaconą za cywilizację”. A krytykom produkcji sektora publicznego przypomina, że państwo fiskalne nie jest tożsame z państwem socjalistycznym, tzn. w przypadku bardziej efektywnej produkcji firm prywatnych państwo może zlecać produkcję na zewnątrz (np. prywatne szkoły, szpitale i więzienia w Stanach Zjednoczonych).

W odpowiedzi Buchanan zgadza się z Musgrave'em o konieczności istnienia ochronnej roli państwa, ale kłóci się w obszarze opiekuńczej roli państwa. Przyznaje Musgrave'owi rację, jeżeli chodzi o inwestowanie rządu w autentyczne dobra publiczne, chociaż uważa, że takich jest niewiele. Wątpi w funkcję dystrybucyjną państwa, uznając ją za nieefektywną pod względem praktycznym. Rozgranicza europejskie podejście Musgrave'a – „on wierzy politykom”, od swojego amerykańskiego podejścia – „my im nie wierzymy”.

W kolejnym rozdziale Buchanan i Musgrave sprzeczą się na temat ograniczenia działań politycznych. Wydaje mi się, że ich poglądy nie są kompletnie sprzeczne. Po prostu Musgrave kładzie większy nacisk na dobry aspekt tego, co może uczynić wspólnota, podczas gdy Buchanan nieufnie podchodzi do nieograniczonych działań kolektywnych. Dużo miejsca w tej dyskusji zajmuje podważanie sprawiedliwości rządów większościowych. Buchanan prezentuje układ możliwości, które pozwalają większości dyskryminować mniejszości, a wyjście widzi w konstytucyjnych ograniczeniach zarówno zasad i procedur podejmowania kolektywnych wyborów, jak i potencjalnych tego rezultatów.

Rozdział czwarty omawia problemy objęte terminem *federalizm fiskalny*. Najpierw Musgrave opisał funkcjonowanie obecnego systemu federalnego w Stanach Zjednoczonych, twierdząc, że każdy ze szczebli rządowych powinien wykonywać funkcje, do których jest powołany. Późniejsze wywody dotyczyły konkurencji fiskalnej w Unii Europejskiej. Co ciekawe, mimo że książka została wydana ponad 10 lat temu², argumentacja dotycząca UE nie straciła na aktualności. Mówię tu przede wszystkim o konstytucji europejskiej, opodatkowaniu netto kapitału i perspektywach federalizmu w UE ogłoszonych przez Buchanana. Jednak kategorycznie się nie zgadzam z jego propozycją dotyczącą koncepcji konkurencyjnych walut. Płacenie w 27 różnych walutach na terenie jednego państwa jest zbyt skomplikowane i pociąga za sobą duże koszty transakcyjne. Niewprowadzenie euro byłoby zapewne krokiem wstecz w procesie europejskiej integracji.

Ostatni rozdział poświęcony jest etycznym i moralnym podstawom modeli interakcji społecznych. Podobnie jak pierwszy rozdział przypominał on bardziej rozprawę filozoficzną niż ekonomiczną.

Książka J. Buchanana i R. Musgrave'a dostarcza szerokiej i rzetelnej wiedzy. Wymaga jednak mądrego i refleksyjnego czytania. Jest to pozycja wymagająca, ponieważ – dając wiedzę – zmusza czytelnika do przemyśleń. Daje to jednak nadzieję, że jeśli trafi w ręce mądrych decydentów, ich decyzje nie będą pochopne. Muszę jednak zaznaczyć, że nie ma tam gotowej recepty na to, jak zarządzać finansami publicznymi. Ani Musgrave, ani Buchanan nie dają oferują jednoznacznych rozwiązań. Chociaż bliższa moim poglądom jest wizja Buchanana, to jednak niewątpliwie w pewnych sprawach Musgrave daje lepsze wskazówki.

Niestety wadą zawartej w książce dyskusji, jak każdej innej ustnej potyczki, jest to, że Musgrave i Buchanan nie zawsze byli w stanie odpowiedzieć na pytania audytorium. Wiele pytań pozostało zatem bez odpowiedzi.

O ponadprzeciętnych walorach recenzowanej książki stanowią głównie aktualność i ranga podjętej problematyki, skład zespołu autorskiego, poziom naukowy wszystkich zaprezentowanych w książce referatów. Uznanie budzi logiczna sekwencja rozważań, inteligentny podział na części, a także interesująca treść poszczególnych rozdziałów. Wydaje mi się jednocześnie, że z punktu widzenia polskiego czytelnika cenne mogłoby być określenie skutków zastosowania proponowanych wizji finansów publicznych dla gospodarki polskiej.

² W pierwszym przypisie przytoczono opis bibliograficzny nowszego wydania książki z 2005 r.

Z pełnym przekonaniem mogę zarekomendować omawianą pozycję wszystkim czytelnikom zainteresowanym problematyką finansów publicznych i ich wpływem na procesy społeczno-ekonomiczne.

Od Redakcji

Czasopismo opracowane i przygotowane przez Członków Studenckiego Koła Naukowego Finansów Międzynarodowych przy Katedrze Finansów Międzynarodowych Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, we współpracy z Instytutem Studiów Ekonomiczno-Społecznych.

Zespół redakcyjny:



Jacek Galiszewski Student II roku SGH (*Ekonomia*). Laureat Olimpiady Wiedzy Ekonomicznej, dwukrotny finalista Olimpiady Geograficznej, finalista Olimpiady Nautologicznej, dwukrotny laureat konkursu *Losy Żołnierza i Dzieje Oręża Polskiego*, stypendysta: Krajowego Funduszu na Rzecz Dzieci, Prezesa Rady Ministrów (dwukrotnie) oraz Ministra Edukacji Narodowej. Biegły mówi po angielsku, komunikatywnie po niemiecku. Interesuje się gospodarką realną, zagadnieniem zrównoważonego rozwoju oraz bezpieczeństwem energetycznym. Pasjonat historii wojskowości i miłośnik gór (skąd pochodzi).



Maciej Wysocki Student II roku SGH (*Metody Ilościowe w Ekonomii i Systemy Informacyjne*). Finalista Olimpiady Historycznej, Laureat Olimpiady Losy Polaków na Wschodzie po 17 września 1939 r., Finalista Ogólnopolskiego Konkursu Wiedzy o Filmie. Nagrodzony Stypendium Ministra Edukacji Narodowej. Biegły włada językiem angielskim, komunikatywnie niemieckim. Interesuje się metodami analizy decyzji, teorią gier oraz historią myśli ekonomicznej. Hobby: literatura (Tomasz Mann, Vladimir Nabokov), film (Ingmar Bergman, Wojciech J. Has), muzyka (Chet Baker, Krzysztof Komeda).



Radosław Litwinowicz Student II roku SGH (*Finanse i Rachunkowość*). Dwukrotny finalista Olimpiady Geograficznej. Biegły włada językiem angielskim, komunikatywnie niemieckim, uczy się hiszpańskiego. Interesuje się finansami przedsiębiorstw. Hobby: podróże, literatura fantasy (w szczególności Terry Goodkind i J.R.R. Tolkien).



Michał Konopczak Absolwent (*Ekonomia, Finanse i Bankowość*) i doktorant Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, były student Wydziału Historycznego Uniwersytetu Warszawskiego (*Historia*). Nagrodzony Stypendium Prezesa Rady Ministrów oraz Stypendium Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Interesuje się rynkami finansowymi, inżynierią finansową, polityką pieniężną. Od 2004 r. zawodowo związany z sektorem bankowym. Były przewodniczący SKN Finansów Międzynarodowych. Redaktor naczelny *SPES*, autor kilkunastu artykułów i prac naukowych. Współzałożyciel i prezes zarządu Instytutu Studiów Ekonomiczno-Społecznych. Biegły włada językiem angielskim i niemieckim; uczy się języka rosyjskiego i łaciny.

Osoby pragnące podzielić się z nami uwagami, komentarzami, a także zainteresowane możliwością publikacji na łamach *SPES* lub współpracą przy redakcji pisma prosimy o kontakt z Redakcją.

Kontakt:

Szkoła Główna Handlowa

Al. Niepodległości 164, gmach „F”

02-554 Warszawa

Katedra Finansów Międzynarodowych z dopiskiem SKN Finansów Międzynarodowych

<http://www.sgh.waw.pl/sknfm/>, e-mail: sknfm@sgh.waw.pl, spes@ises.edu.pl

ISSN 1897-1245

© SKN Finansów Międzynarodowych