

MATERIAŁY I STUDIA

Zeszyt nr 230

Wpływ globalizacji na polską gospodarkę

Mariusz-Jan Radło
Oskar Kowalewski

Warszawa, grudzień 2008 r.

Autorzy opracowania są pracownikami naukowymi Instytutu Gospodarki Światowej, Szkoły Głównej Handlowej, a także współzałożycielami Syndykatu Ekspertów Ekonomicznych – SEENDICATE (www.seendicate.pl).

Projekt graficzny:
Oliwka s.c.

Skład i druk:
Drukarnia NBP

Wydął:
Narodowy Bank Polski
Departament Komunikacji Społecznej
00-919 Warszawa, ul. Świętokrzyska 11/21
tel. 022 653 23 35, fax 022 653 13 21

© Copyright Narodowy Bank Polski, 2008

Materiały i Studia są rozprowadzane bezpłatnie.

Dostępne są również na stronie internetowej NBP: <http://www.nbp.pl>.

Spis treści

Spis wykresów	4
Spis tabel	6
Wstęp	8
1. Globalizacja polskiej gospodarki	9
2. Globalizacja a wzrost gospodarczy w Polsce	26
3. Globalizacja i konkurencyjność sektorów polskiej gospodarki	74
Zamiast podsumowania: wyzwania i szanse globalizacji	105
Bibliografia	108

 Spis wykresów

Wykres 1	Eksport jako % PKB	10
Wykres 2	Eksport jako % PKB a wielkość gospodarki (dane dla 2005 r.)	11
Wykres 3	Udziały w eksporcie krajów OECD	12
Wykres 4	Zmiana udziału w eksporcie dóbr oraz usług krajów OECD w latach 1995–2003 (w %) i polski handel usługami	13
Wykres 5	Wskaźniki penetracji importowej	14
Wykres 6	Inwestycje zagraniczne z wyłączeniem sektora rządowego (miliony euro)	18
Wykres 7	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i ich relacja do wartości PKB	19
Wykres 8	Zmiany napływów FDI w Polsce i na świecie w latach 1992–2006	20
Wykres 9	Udział filii korporacji transnarodowych w przychodach ze sprzedaży (%)	21
Wykres 10	Udział filii korporacji transnarodowych w zatrudnieniu (%)	22
Wykres 11	Udział filii korporacji transnarodowych w nakładach brutto na środki trwałe oraz w eksporcie w wybranych krajach i latach (%)	22
Wykres 12	Udział filii korporacji transnarodowych w nakładach na badania i rozwój (%)	23
Wykres 13	Eksport <i>high-tech</i> i <i>medium-high-tech</i> jako % eksportu przetwórstwa przemysłowego w latach 2000 i 2004 w krajach OECD	24
Wykres 14	Liczba aplikacji patentowych do EPO (na milion mieszkańców)	25
Wykres 15	Zależność między obrotami handlowym a wzrostem gospodarczym w państwach OECD (1990–2005)	28
Wykres 16	Globalizacja przepływów kapitałowych a wzrost PKB w państwach OECD (1990–2004)	29
Wykres 17	Zmienność globalnych przepływów kapitałowych a wzrost PKB w państwach OECD (1990–2004)	30
Wykres 18	Stopień korelacji ze Stanami Zjednoczonymi według zmiennych dla okresu 1994–2006	33
Wykres 19	Zależność między FDI a wzrostem gospodarczym w państwach OECD (1990–2005)	35

Wykres 20	Relacja między importem a stopą bezrobocia w latach 1992–2005 (w %)	37
Wykres 21	Migracja netto w państwach OECD (1995–2005)	39
Wykres 22	Dane dotyczące emigracji netto na 1000 mieszkańców w Polsce	39
Wykres 23	Dostęp do telefonów i Internetu w latach 2000–2005	41
Wykres 24	Wydatki na szkolnictwo wyższe na studenta i udział osób z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 25–64 lata w 2005 r.	42
Wykres 25	Zmiany w poziomie przychodów podatkowych w latach 1965–2004	47
Wykres 26	Wzrost gospodarczy w USA i wybranych obszarach gospodarczych	52
Wykres 27	Wzrost gospodarczy w Polsce, USA, Niemczech, Rosji i wybranych obszarach gospodarczych	56
Wykres 28	Prognozowany wzrost gospodarczy w Polsce, UE i Rosji	56
Wykres 29	Subindeksy globalizacji gospodarki dla państw OECD	60
Wykres 30	Subindeksy globalizacji społeczeństwa dla państw OECD	61
Wykres 31	Indeksy globalizacji dla państw OECD	62
Wykres 32	Wartość zainwestowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych a średnia wartość eksportu w latach według podsekcji przetwórstwa przemysłowego	79
Wykres 33	Udział filii korporacji transnarodowych w eksporcie poszczególnych działów PKD	80
Wykres 34	Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych i zobowiązania z tego tytułu w latach 1996–2006 w podziale na rodzaje działalności gospodarczej	81
Wykres 35	Procesy innowacyjne w przetwórstwie przemysłowym, w tym w przedsiębiorstwach z udziałem własności zagranicznej	102
Wykres 36	Struktura produkcji sprzedanej według poziomów techniki	104

 Spis tabel

Tabela 1 Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w latach 1994–2006 (miliony euro i % PKB)	15
Tabela 2 Struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce (%)	18
Tabela 3 Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą (miliony euro)	19
Tabela 4 Zewnątrz aktywa i zobowiązanie według regionów (w % PKB)	31
Tabela 5 Migracja osób z wyższym wykształceniem w stosunku do liczby osób z wyższym wykształceniem w danym państwie OECD w 2000 r. (%)	40
Tabela 6 Zmiany w strukturze opodatkowania w krajach OECD	49
Tabela 7 Podatek od wartości dodanej (VAT) w krajach OECD: data wprowadzenia i stawki	50
Tabela 8 Struktura indeksu globalizacji gospodarki	59
Tabela 9 Struktura indeksu globalizacji społeczeństwa	60
Tabela 10 Struktura indeksu globalizacji polityki	61
Tabela 11 Metodologia analizy wpływu globalizacji na wzrost gospodarczy	62
Tabela 12 Globalizacja a wzrost gospodarczy (OLS)	66
Tabela 13 Globalizacja a wzrost gospodarczy (SYS-GMM)	67
Tabela 14 Globalizacja a wzrost sektora rolniczego (OLS)	68
Tabela 15 Globalizacja a wzrost sektora rolniczego (SYS-GMM)	69
Tabela 16 Globalizacja a wzrost sektora przemysłowego (OLS)	70
Tabela 17 Globalizacja a wzrost sektora przemysłowego (SYS-GMM)	71
Tabela 18 Globalizacja a wzrost sektora usługowego (OLS)	72
Tabela 19 Globalizacja a wzrost sektora usługowego (SYS-GMM)	73
Tabela 20 Wartość eksportu i saldo obrotów handlowych według sekcji PKD	76
Tabela 21 Zainwestowany kapitał zagraniczny według wybranych sekcji i podsekcji PKD (miliony dolarów, 1997–2004)	78
Tabela 22 Napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów usług w Polsce w latach 1996–2006	82

Tabela 23 FDI w sektorach usług biznesowych w latach 2003, 2005 i 2006 w wybranych krajach Europy Środkowej i Wschodniej (miliony dolarów)	84
Tabela 24 Polski eksport i import usług	85
Tabela 25 Wydajność pracy w Polsce jako % wydajności w Niemczech, Francji oraz Hiszpanii	89
Tabela 26 Relatywny poziom wydajności pracy według wartości dodanej na zatrudnionego dla różnych działów przetwórstwa przemysłowego	91
Tabela 27 Relatywny poziom wydajności pracy według wartości dodanej na zatrudnionego skorygowanej o koszty pracy dla różnych działów przetwórstwa przemysłowego	92
Tabela 28 Udział filii korporacji transnarodowych w obrotach według działów PKD i poziomów technologicznego przetwórstwa przemysłowego	94
Tabela 29 Zatrudnienie w filiach korporacji transnarodowych według działów PKD i poziomów technologicznego przetwórstwa przemysłowego	97
Tabela 30 Struktura eksportu oraz udział w filii korporacji transnarodowych w eksporcie przetwórstwa przemysłowego	99
Tabela 31 Wydatki na badania i rozwój w filiach korporacji transnarodowych według działów PKD	101

Wstęp

Globalizacja gospodarcza to jedno z najpopularniejszych zagadnień we współczesnej ekonomii, a jednocześnie zjawisko na tyle szerokie i trudne do jednoznacznego uchwycenia, że z trudnością poddaje się łatwej ocenie. W literaturze przedmiotu jest wiele publikacji oceniających zarówno pozytywnie, jak i negatywnie wpływ globalizacji na społeczeństwo i gospodarkę. Cel niniejszego opracowania jest na tym tle stosunkowo wąsko zdefiniowany i obejmuje zbadanie stopnia globalizacji polskiej gospodarki za pomocą dostępnych miar tego zjawiska, a także dokonanie oceny wpływu globalizacji na polską gospodarkę jako całość oraz w układzie poszczególnych jej sektorów. Analizy przedstawione w niniejszym opracowaniu dotyczą więc takich zagadnień, jak: globalizacja ekonomiczna, jej przejawy i podstawowe mierniki, wzrost gospodarczy i jego determinanty, konkurencyjność gospodarki i przedsiębiorstw oraz jej przejawy i czynniki ją determinujące.

Opracowanie składa się z trzech części, w pierwszej z nich przedstawiono kształtowanie się podstawowych miar globalizacji polskiej gospodarki. W drugiej główny nacisk położono na ocenę wpływu globalizacji na wzrost gospodarczy. Natomiast w trzeciej przeanalizowano skutki globalizacji w ujęciu sektorowym. Na końcu opracowania przedstawiono syntetyczną prezentację głównych szans i zagrożeń, będących wynikiem globalizacji i procesów jej towarzyszących.

1

Globalizacja polskiej gospodarki

Wstęp

Globalizacja gospodarcza jest złożonym, wielowymiarowym procesem pogłębiania międzynarodowego podziału pracy, zwiększania obrotów handlu międzynarodowego, nasilania przepływów kapitału, ludzi, technologii i towarów, przenikania się kultur i narastania zależności między krajami¹.

Zakres i kierunki globalizacji determinowane są przez bardzo wiele czynników, które – w najbardziej ogólnym ujęciu – podzielić można na dwie grupy. Z jednej strony są to czynniki technologiczne i kosztowe, związane z postępem technicznym, wpływającym na spadek kosztów transportu i komunikacji oraz wzrost zdolności do przesyłu informacji, co ułatwia prowadzenie działalności gospodarczej w wielu krajach. Z drugiej zaś strony, istotne znaczenie odgrywają czynniki związane z malejącymi barierami regulacyjnymi, dzięki którym możliwy jest coraz bardziej swobodny przepływ dóbr, usług i czynników wytwórczych w skali światowej.

Tak rozumiana globalizacja istotnie wpływa na rozwój gospodarczy. Jak wskazuje Yusuf (2001), najważniejszymi kanałami wpływu globalizacji na gospodarkę są: handel zagraniczny, przepływy kapitałowe i finanse międzynarodowe, migracja oraz dyfuzja technologii.

Wspomniany wpływ może być różny, lecz zanim zagadnienie to zostanie szczegółowej przeanalizowane, warto przyjrzeć się, w jakim stopniu zglobalizowana jest polska gospodarka.

Handel zagraniczny

Handel zagraniczny to najstarszy i wciąż najważniejszy wymiar globalizacji gospodarczej. Najprostszym wskaźnikiem opisującym stopień globalizacji gospodarki jest stosunek wartości obrotów handlowych (eksportu i importu) do wartości produktu krajowego brutto, zwany też wskaźnikiem otwartości gospodarki. Na wykresie 1 zaprezentowano kształtowanie się jednej z odmian tego wskaźnika, jaką jest stosunek wartości samego eksportu lub importu do PKB. Analiza panelu B wspomnianego wykresu wskazuje, że wartość wskaźnika otwartości w Polsce rośnie od początku lat 90. Jednak o ile do połowy lat 90. wzrost ten był nieduży, a wartość omawianego wskaźnika wahała się w granicach 20–24%, o tyle pod koniec lat 90., szczególnie zaś po 2000 r., wzrost ten bardzo przyspieszył i wartość eksportu osiągnęła poziom zbliżony do 40% PKB w 2006 r.

Warto jednocześnie odnotować, że analiza panelu A omawianego wykresu wskazuje, że wartość eksportu mierzona w relacji do PKB w różnych krajach OECD jest bardzo zróżnicowana i pod tym względem otwartość polskiej gospodarki zbliża się do poziomu otwartości Korei Południowej, Finlandii, Niemiec czy Szwecji.

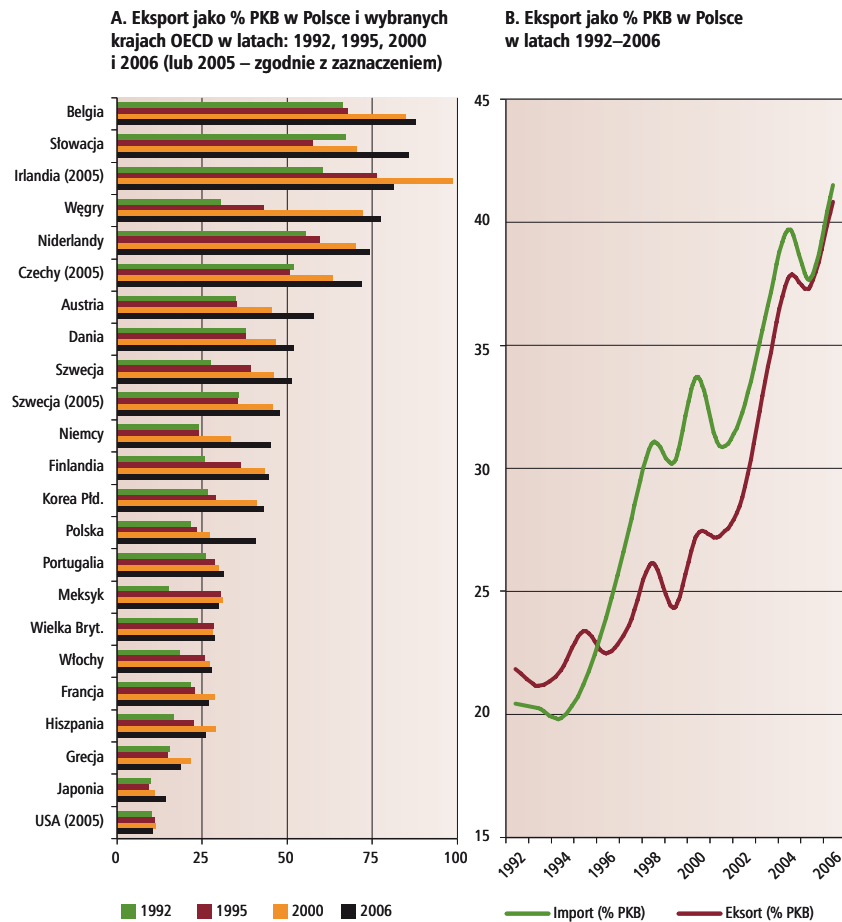
Należy jednak ostrożnie podchodzić do wyciągania wniosków o otwartości danej gospodarki na podstawie wskaźnika otwartości gospodarki, gdyż jego wysokość w dużym stopniu determinowana jest wielkością samej gospodarki. Jak wynika z analizy danych zaprezentowanych na wykresie 2, można zaobserwować istotną negatywną korelację

¹ Zob.: *Encyklopedia PWN*: <http://encyklopedia.pwn.pl/haslo.php?id=3905882>.

1

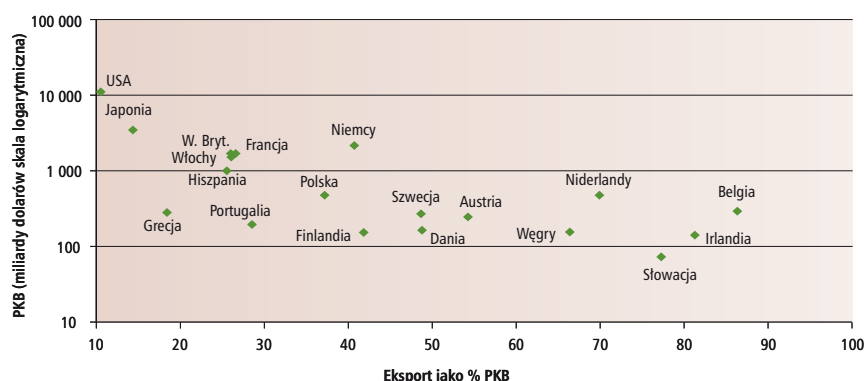
między wielkością danej gospodarki mierzoną globalnym PKB a względną wielkością eksportu mierzoną stosunkiem jego wartości do PKB. Im większa jest gospodarka, tym mniejszy jest omawiany wskaźnik. Dla przykładu: bardzo otwarte duże gospodarki USA czy Japonii cechują się bardzo niskimi wskaźnikami otwartości na poziomie odpowiednio 10% i 15%. Z kolei małe gospodarki, jak Słowacja, Belgia czy Irlandia, mają bardzo wysokie wartości omawianego wskaźnika, zbliżone do 80% czy nawet 90%, nie wspominając o mikrogospodarce Luksemburga, w której wskaźnik ten znacząco przekracza 100% (kraj ten został pominięty na wspomnianym wykresie). Na wartość tego wskaźnika wpływa także położenie geograficzne – jego wzrostowi sprzyjają bliskie sąsiedztwo krajów o otwartych reżimach handlowych, skala obecności korporacji transnarodowych (handel wewnątrz korporacyjny), skala reeksportu, czy wreszcie tradycje historyczne i charakter polityki handlowej.

Wykres 1
Eksport jako % PKB



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD (2007).

Wykres 2
Eksport jako % PKB a wielkość gospodarki (dane dla 2005 r.)

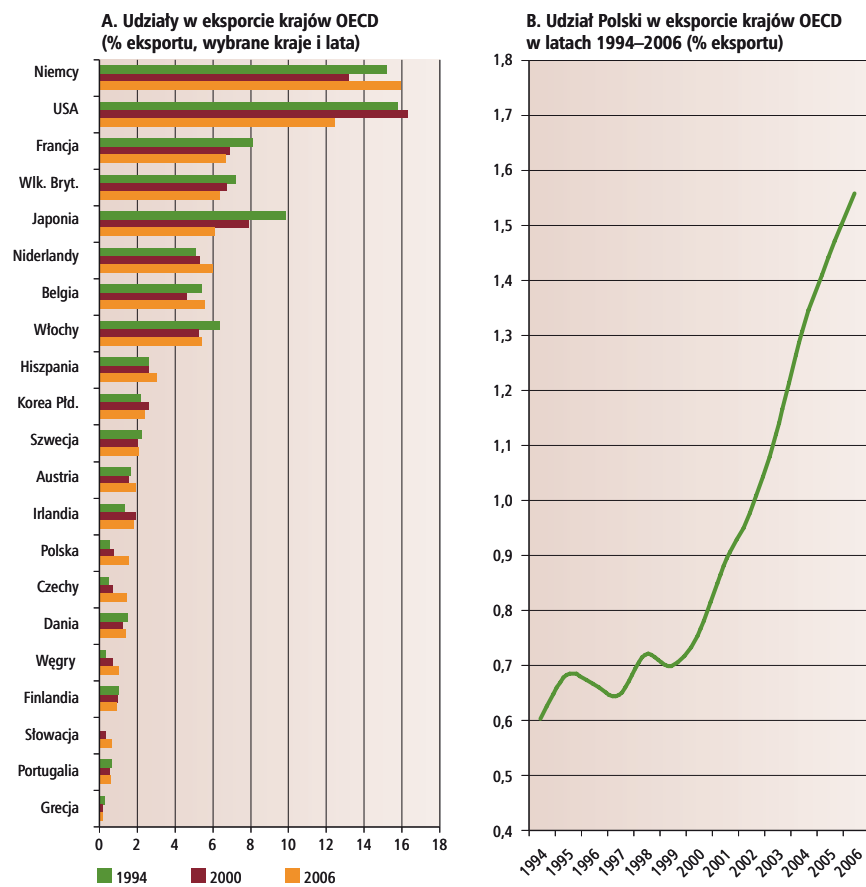


Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2007): *Economic Outlook Database*.

Istotne znaczenie dla wartości wskaźnika otwartości ma również struktura gospodarki, na przykład wysoki udział usług niehandlowych w tworzeniu PKB sprzyja obniżeniu wartości omawianego wskaźnika (OECD 2005). Gospodarka Hiszpanii, do której często Polska jest porównywana, odnotowuje wartość tego wskaźnika na poziomie nieco przekraczającym 25%, podobnie zresztą jak gospodarki Francji, Włoch czy Wielkiej Brytanii. W innych państwach średniej wielkości, ale o dużych gospodarkach, na przykład w Niemczech czy Korei Południowej, omawiany wskaźnik osiąga wartość na poziomie nieco wyższym od polskiego (40–45%). Z kolei Niderlandy, których globalny PKB jest zbliżony do polskiego, cechują się bardzo wysokim stosunkiem wartości eksportu do PKB, sięgającym około 70%. W świetle powyższego wielkość polskiego eksportu mierzona jego relacją do wartości PKB, która bardzo szybko rosła w ostatnich latach, wydaje się powoli osiągać poziom, przy którym może nastąpić stabilizacja. Bez podejmowania dodatkowej analizy ekonometrycznej trudno jednak ocenić, na jakim poziomie relacja ta się ustabilizuje.

Jednocześnie analiza wykresu 4 wskazuje, że w latach 1995–2003 Polska bardzo umocniła swoją pozycję w eksporcie dóbr (wzrost o prawie 90%), a jednocześnie jej udział w eksporcie usług uległ znaczącemu obniżeniu w analizowanym okresie (spadek o ponad 30%). Porównywalne do polskiego wzrostu udziału w eksporcie dóbr odnotowały pozostałe kraje Grupy Wyszehradzkiej: Czechy o 66%, Słowacja o prawie 87% czy Węgry o ponad 116%. W grupie tej jedynie Węgrom udało się nieco zwiększyć udział w eksporcie usług, Czechy i Słowacja natomiast odnotowały spadki. Szczególną pozycję w przedstawianym rankingu ma Irlandia, która zwiększyła swój udział w eksporcie dóbr o około 47%, zaś w eksporcie usług o ponad 400%. Gospodarki dużych krajów, w tym USA, Japonii i Włoch odnotowały spadki swych udziałów zarówno w eksporcie dóbr, jak i usług. Natomiast trendy w pozostałych gospodarkach krajów rozwiniętych były zróżnicowane. Po 2003 r., jak wskazują dane dotyczące wartości polskiego eksportu i importu usług, opisane wyżej tendencje w polskim handlu usługami odwróciły się i odnotowany został szybki przyrost wartości eksportu, jak i importu usług. Przy czym eksport usług z Polski rósł znacznie szybciej niż import do Polski. Jak zostanie pokazane w dalszej części opracowania, nastąpiły również pozytywne zmiany w strukturze handlu usługami, w którym największe przyrosty w ostatnich latach odnotowywane są w segmencie pozostałych usług biznesowych.

Wykres 3
Udziały w eksporcie krajów OECD



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2007).

Innym wskaźnikiem związanym z globalizacją handlu, który może posłużyć do oceny stopnia globalizacji polskiej gospodarki, jest wskaźnik udziału w rynkach eksportowych. Jego wartości dla Polski i innych krajów OECD zaprezentowano na wykresie 3. Z jego analizy wynika, że udział Polski w eksporcie krajów OECD jest bardzo niski i w 2006 r. kształtował się na poziomie nieco powyżej 1,5%. Od 2000 r. Polska odnotowuje jednak bardzo szybki przyrost wartości tego wskaźnika, chociaż wciąż jest on bardziej zbliżony do wartości odnotowywanych przez gospodarki państw relatywnie niedużych – podobne do polskiego udziały w eksporcie krajów OECD mają Irlandia, Dania i Czechy. Najsilniejszą pozycję w eksporcie krajów OECD w 2006 r. odnotowały Niemcy z udziałem sięgającym 16%.

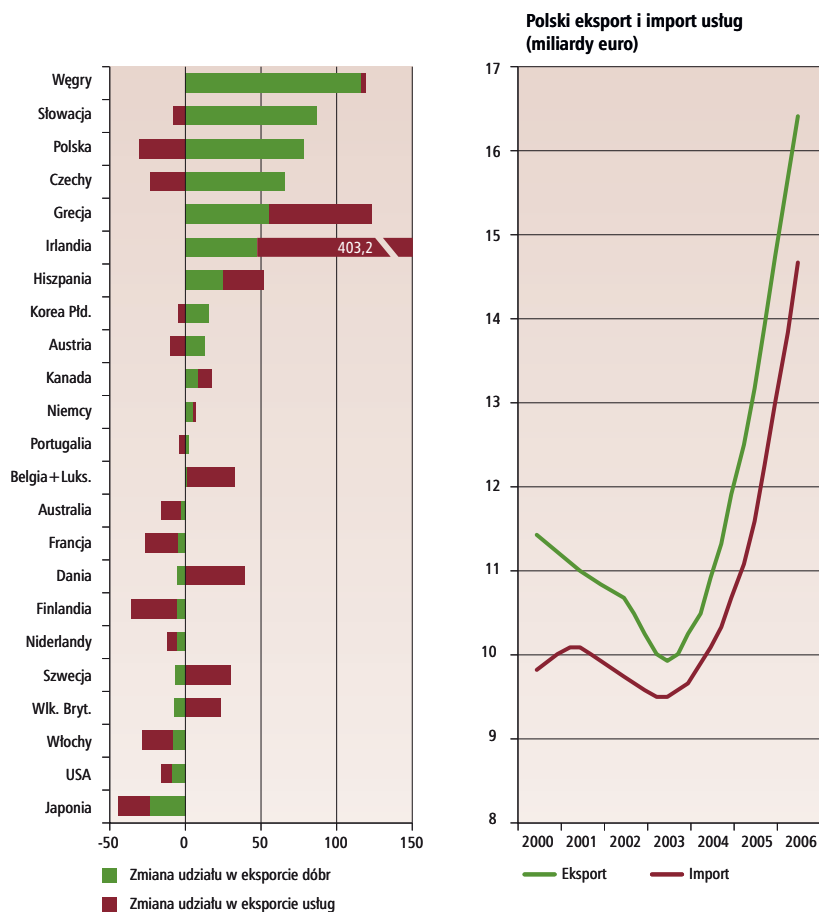
Wskaźnik penetracji importowej² to kolejny miernik globalizacji gospodarki w wymiarze handlu. Opisuje on, jaka część popytu krajowego zaspokajana jest przez import. Z analizy danych zaprezentowanych na wykresie 5 (panel A) wynika, że wartość tego wskaźnika w Polsce należy do przeciętnych w porównaniu do innych krajów OECD. Podobnie jak w większości analizowanych krajów jest ona znacznie wyższa na rynku dóbr niż na rynku usług. Wskaźnik penetracji importowej rynku dóbr w Polsce w pierwszej połowie lat 90. kształtował się na poziomie 18–20%, w drugiej połowie lat 90. wzrósł on

² Wskaźnik penetracji importowej to stosunek wartości importu do wartości popytu krajowego. Popyt krajowy (D) obejmuje wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych (C) oraz wydatki inwestycyjne firm (I), a także konsumpcję rządową (G). Tym samym $D=C+I+G$. Ponieważ zgodnie z równaniem okrężnego przepływu dochodów i wydatków PKB (Y) jest równy sumie całkowitej konsumpcji oraz eksportu netto (X-M, eksport-import), czyli $Y=D+X-M$, to wartość popytu krajowego jest równa $D=Y-(X-M)$. Stąd wskaźnik penetracji importowej jest równy $M/D=M/(Y-X+M)$.

o kilka pkt proc. i ustabilizował się, wahając się w przedziale 24–26,5% w latach 1998–2002. Potem ponownie zaczął rosnąć i osiągnął poziom prawie 34% w 2004 r., po czym lekko spadł do 32,5% w 2005 r. Wartość tego wskaźnika, podobnie jak w przypadku wskaźnika otwartości gospodarczej, jest ujemnie skorelowana z wielkością gospodarki.

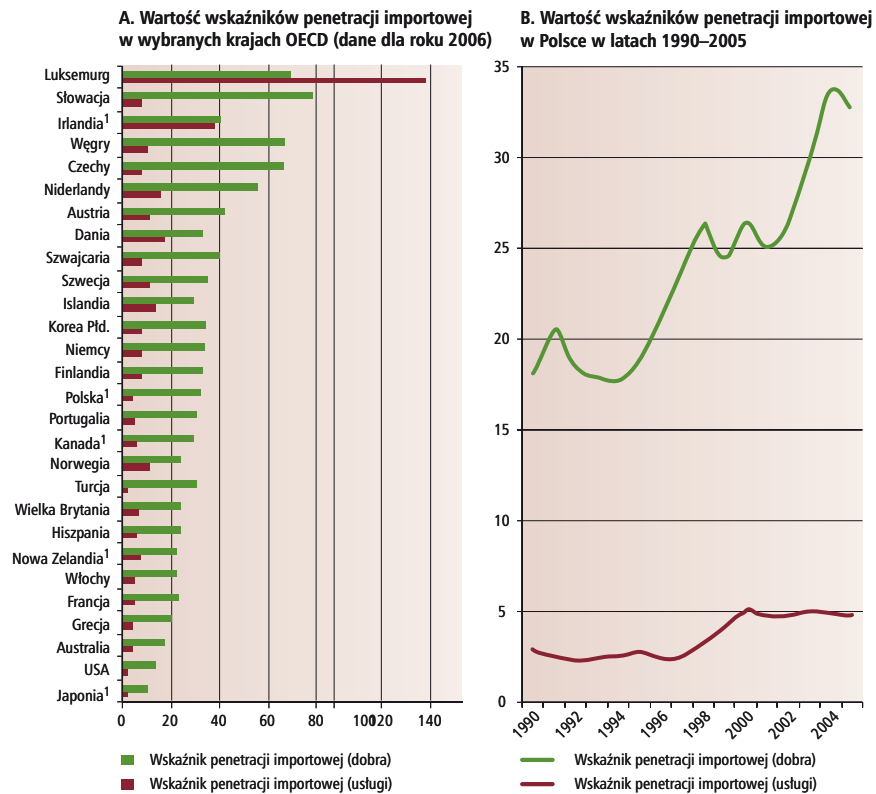
Wykres 4

Zmiana udziału w eksporcie dóbr oraz usług krajów OECD w latach 1995–2003 (w %) i polski handel usługami



Źródło: OECD (2005) i Eurostat.

Wykres 5
Wskaźniki penetracji importowej



Uwagi: (1) dane dla 2005 r.
Źródło: OECD (2007).

Globalizacja w zakresie przepływów kapitałowych

Globalizacja przepływów kapitałowych i inwestycji zagranicznych to kolejny wymiar globalizacji ekonomicznej, w której uczestniczy polska gospodarka. Związany jest on zarówno z liberalizacją przepływów kapitałowych, jak i rynków finansowych. Główne przejawy tego typu globalizacji to przepływy inwestycji portfelowych, bezpośrednich (FDI – *foreign direct investments*) oraz inne transakcje niedające się przypisać do żadnej z tych kategorii.

Według szacunków Narodowego Banku Polskiego pod koniec roku 2006 inwestycje zagraniczne w Polsce wyniosły 214,2 miliardów euro, co stanowiło 78,9% PKB (NBP 2007). Kluczową część tej kwoty, jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 1, były bezpośrednie inwestycje zagraniczne, których skumulowana wartość w 2006 r. sięgnęła 94,6 miliardów euro i stanowiła około 35% PKB. W kwocie tej wartość kapitałów własnych i reinwestowanych zysków korporacji sięgała ponad 74 miliardów euro, na pozostałe 20 miliardów złożyły się zobowiązania wobec inwestorów zagranicznych pomniejszone o należności od nich. Wartość inwestycji portfelowych w roku 2006 wyniosła ponad 64 miliardy euro. Dominowały wśród nich inwestycje w długoterminowe papiery dłużne sektora rządowego (ponad 40 mld euro). Pozostałe inwestycje zagraniczne osiągnęły wartość 55 miliardów euro, na co złożyły się krótkoterminowe kredyty handlowe (ok. 9 mld), długoterminowe kredyty i pożyczki dla sektora bankowego (ponad 8 mld), długoterminowe kredyty i pożyczki sektora pozarządowego i pozabankowego (ponad 18 mld) oraz długoterminowe kredyty i pożyczki rządowe (prawie 10 mld).

Tabela 1
Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w latach 1994–2006 (miliony euro i % PKB)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto	-24 224	-21 338	-23 968	-27 640	-35 780	-48 915	-59 297	-65 341	-70 105	-74 521	-94 172	-108 016	-123 317
				-21,7%	-23,8%	-31,1%	-31,9%	-30,8%	-33,4%	-38,9%	-46,2%	-44,2%	-45,4%
Aktywa ogółem	19 263	24 949	23 144	28 885	32 877	39 903	48 195	55 913	49 375	46 430	58 199	77 807	90 906
	–	–	–	22,6%	21,9%	25,3%	26%	26,3%	23,6%	24,2%	28,5%	31,9%	33,5%
Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą	378	421	592	614	997	1 019	1 095	1 309	1 390	1 700	2 401	5 305	12 375
	–	–	–	0,5%	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%	0,7%	0,9%	1,2%	2,2%	4,6%
Polskie inwestycje portfelowe za granicą	1 055	1 512	1 077	759	937	1 138	1 692	1 483	2 607	3 285	4 921	7 411	10 504
	–	–	–	0,6%	0,6%	0,7%	0,9%	0,7%	1,2%	1,7%	2,4%	3%	3,9%
Pochodne instrumenty finansowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	421	417
	–	–	–	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0,2%	0,2%
Pozostałe inwestycje zagraniczne	12 889	11 338	6 807	8 136	6 735	10 566	15 883	23 053	16 927	14 351	23 910	28 699	30 777
	–	–	–	6,4%	4,5%	6,7%	8,6%	10,9%	8,1%	7,5%	11,7%	11,8%	11,3%
Oficjalne aktywa rezerwowe	4 941	11 678	14 668	19 376	24 208	27 180	29 525	30 068	28 451	27 094	26 967	35 971	36 833
	–	–	–	15,2%	16,1%	17,3%	15,9%	14,2%	13,6%	14,1%	13,2%	14,7%	13,6%
Pasywa ogółem	43 487	46 287	47 112	56 525	68 657	88 818	107 492	121 254	119 480	120 951	152 371	185 823	214 223
	–	–	–	44,3%	45,7%	56,4%	57,9%	57,1%	57%	63,1%	74,7%	76,1%	78,9%
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce	3 106	6 121	9 228	13 205	19 231	25 947	36 792	46 686	46 139	45 896	63 505	76 645	94 603
	–	–	–	10,3%	12,8%	16,5%	19,8%	22%	22%	23,9%	31,1%	31,4%	34,8%
Zagraniczne inwestycje portfelowe w Polsce	6 909	7 317	8 170	10 252	11 694	14 545	19 410	21 386	22 956	27 271	41 532	60 382	64 141
	–	–	–	8%	7,8%	9,2%	10,5%	10,1%	11%	14,2%	20,4%	24,7%	23,6%
Pochodne instrumenty finansowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	443	467
	–	–	–	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0,2%	0,2%
Pozostałe inwestycje zagraniczne w Polsce	33 472	32 849	29 714	33 068	37 732	48 326	51 290	53 182	50 385	47 784	47 334	48 353	55 012
	–	–	–	25,9%	25,1%	30,7%	27,6%	25%	24%	24,9%	23,2%	19,8%	20,3%

Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP (2007), NBP (2004) oraz http://www.nbp.pl/statystyka/DWN/IIP1994_06.xls.

Wartość polskich inwestycji zagranicznych w 2006 r. wyniosła prawie 91 miliardów euro i przekroczyła 33% PKB. Ponad 40% tej sumy (około 37 mld) to oficjalne aktywa rezerwowe NBP. Trzecią część inwestycji zagranicznych stanowiły pozostałe inwestycje, a w tym głównie gotówka, rachunki bieżące i lokaty oraz kredyty handlowe. Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne wyniosły natomiast ponad 12 miliardów euro, co stanowiło około 4,6% PKB. Niewiele niższa była wartość inwestycji portfelowych – około 10,5 miliarda euro.

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski, będąca różnicą pomiędzy polskimi inwestycjami za granicą i zagranicznymi inwestycjami w Polsce, jak wynika z przedstawionej tabeli, była ujemna w całym okresie 1994–2006 i pogłębiała się, osiągając wartość -123,3 miliardów euro pod koniec 2006 r. (co stanowiło -45,4% PKB). Utrzymywanie się ujemnej pozycji inwestycyjnej jest naturalnym zjawiskiem w krajach doganiających, które importują duże ilości kapitału z zagranicy. W porównaniu do innych krajów Europy

Środkowo-Wschodniej wartość stosunku międzynarodowej pozycji inwestycyjnej do PKB w Polsce była przeciętna. Według danych NBP na Węgrzech wskaźnik ten w 2006 r. wynosił -104,4%, na Łotwie -68,5%, w Estonii -74,4%, na Litwie -48,9%, na Słowacji -43,0%, zaś w Czechach -25,3%.

Mówiąc o międzynarodowej pozycji inwestycyjnej, nie sposób pominąć kwestii różnicy w napływach i wypływach FDI oraz związanej z nimi hipotezy ścieżki inwestycyjno-rozwojowej (*investment development path*) – Dunning (1981,1986) oraz Dunning i Narula (1996). Zgodnie z nią pozycja inwestycyjna kraju jest ściśle powiązana z poziomem jego rozwoju gospodarczego oraz strukturą gospodarki. Na niższych poziomach rozwoju kraje cechują się przewagą napływów FDI nad odpływami. W pewnym jednak momencie kraje te zaczynają przekształcać się w eksporterów kapitału, co wynika z poziomu rozwoju firm krajowych i tworzenia przez nie nowych przewag konkurencyjnych. Proces ten ma pięć etapów, przez które przechodzi dana gospodarka. Gospodarki znajdujące się na najniższym etapie rozwoju charakteryzują się niskimi napływami i odpływami FDI. Jest to następstwem ich relatywnie małej atrakcyjności inwestycyjnej, wynikającej np. z niskiego poziomu rozwoju gospodarki czy małego potencjału rynku. Wyjątkiem w tej grupie są jedynie gospodarki z dużym dostępem do atrakcyjnych zasobów naturalnych. Na drugim etapie rozwoju są gospodarki krajów nieco lepiej rozwiniętych, które osiągnęły średnio niski poziom rozwoju i znacznie bardziej przyciągają inwestycje zagraniczne dzięki wzrostowi ich rynku, lepszej infrastrukturze itp. Same jednak jeszcze nie inwestują za granicą, co z kolei jest następstwem wciąż niskiego rozwoju ich firm. W tym etapie głównym motywem podejmowania inwestycji zagranicznych w danym kraju jest dostęp do zasobów naturalnych i relatywnie taniej siły roboczej. W trzecim etapie gospodarki osiągają jeszcze wyższy poziom rozwoju i ich zapotrzebowanie na kapitał z zewnątrz słabnie. Firmy krajowe stają się coraz bardziej konkurencyjne i same zaczynają ekspansję inwestycyjną za granicę. Tym samym rosną inwestycje takiego kraju za granicą i maleją napływy FDI. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w tych krajach ukierunkowane są na rynek i coraz częściej obejmują transfer technologii. W czwartym etapie rozwoju wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych danego kraju za granicą rośnie nadal i zwykle przewyższa wartość zagranicznych kapitałów zainwestowanych w tym kraju, co odzwierciedla dojrzałą i silną pozycję konkurencyjną firm tego kraju. W tej fazie motywem podejmowania inwestycji zagranicznych jest pozyskiwanie strategicznych aktywów i zasobów niematerialnych. W ostatnim etapie rozwoju pozycja inwestycyjna danego kraju oscyluje wokół zera, odchylając się okresowo powyżej lub poniżej tej wartości. Prawdziwość tej hipotezy potwierdza m.in. przykład Irlandii, która – jak wskazują badania Barry'ego, Görga i McDowella (2003) – z kraju będącego biorcą FDI przekształciła się w kraj, którego firmy coraz więcej inwestują za granicą.

W powyższej perspektywie polska gospodarka wciąż należy do grupy o średnio niskim poziomie rozwoju, który jest biorcą FDI i którego firmy niewiele inwestują za granicą. Niemniej, jak wspomniano wcześniej, w ostatnich latach można odnotować wiele oznak wzrostu aktywności polskich inwestorów za granicą, co wydaje się przejawem przechodzenia polskiej gospodarki do trzeciej fazy rozwoju na ścieżce inwestycyjno-rozwojowej. Tezę tę prezentują w swych badaniach także Kola i Kuzel (2007), a jako dowód wskazują m.in. fakt, że o ile w drugiej połowie lat 90. badania motywów podejmowania inwestycji zagranicznych w Polsce wskazywały na czynniki o charakterze kosztowym, o tyle po 2000 r. decydujące znaczenie zaczęły mieć motywy związane z perspektywami dostępu do dużego i rosnącego rynku. Po części motywy te mogły oczywiście być związane z perspektywą wejścia Polski do Unii Europejskiej, ale zmiana dotyczyła także odchodzenia od inwestycji wykorzystujących czynniki związane z transferem technologii i tworzeniem nowej wartości. Wsparciem powyższej tezy są także, opisane w dalszej części opracowania, zmiany w strukturze napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski.

Poprawna identyfikacja fazy rozwoju gospodarki na wspomnianej ścieżce inwestycyjno-rozwojowej jest o tyle istotna, że polityka gospodarcza zorientowana na przyciąganie inwestycji zagranicznych powinna być dostosowana do cech gospodarki w danej

fazie tak, by wspierać procesy modernizacyjne i szybsze przechodzenie do następnych faz, a przy okazji nie promować inwestycji, które będą skazane na porażkę. Tym samym, jeśli rzeczywiście Polska gospodarka wchodzi w trzecią fazę rozwoju na wspomnianej ścieżce, to promocja inwestycji wykorzystujących motywę kosztową nie znajduje uzasadnienia w teorii. Prawdziwość tej tezy pośrednio potwierdza fakt, że w ostatnich latach coraz częściej pojawia się sytuacja, w której inwestorzy zagraniczni nie są w stanie skompletować załogi w nowo wybudowanych fabrykach właśnie z powodu niskich płac oferowanych pracownikom.

Analizując dynamikę napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w okresie 1994–2006, można wyróżnić trzy fazy. Pierwsza to lata 1994–2000, cechujące się systematycznym wzrostem wartości FDI, mieszczącym się w granicach od 3 do 7 miliardów euro rocznie. Lata 2000–2002 to okres spowolnienia gospodarczego w Polsce i gospodarce światowej, którego przejawem była stagnacja w napływie FDI do Polski. Towarzystwo jej ponadto spowolnienie procesów prywatyzacji w Polsce. Z kolei okres po 2003 r. to czas szybkiego wzrostu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, sięgających kilkunastu miliardów euro rocznie. Wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w tej ostatniej fazie wzrosła o około 100% w ciągu trzech lat (z poziomu około 46 miliardów euro do 94,6 miliardów euro).

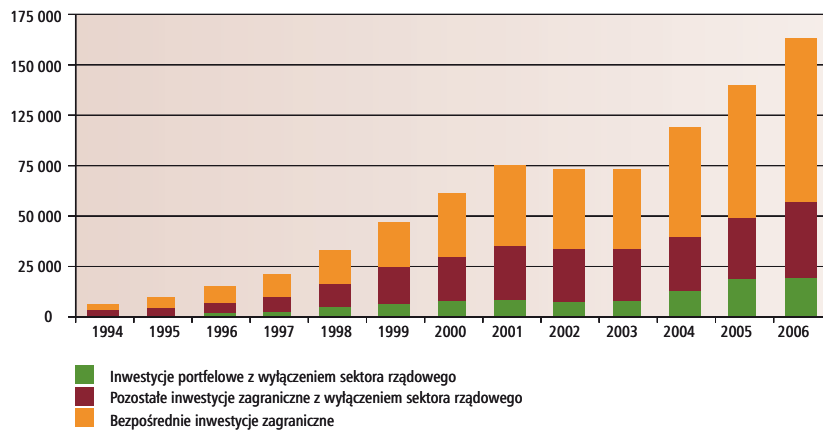
Niestety dane NBP dotyczące napływu FDI w latach 2003–2006 obejmują również kredyty handlowe, których udzielają sobie przedsiębiorstwa powiązane kapitałowo. Zawyża to pozycję FDI i pomniejsza pozycję „kredyty handlowe” w pozostałych inwestycjach. W związku z powyższym porównywalność danych za lata 2003–2006 z danymi za lata poprzednie jest ograniczona. Niemniej, jeśli przeanalizuje się łączny napływ inwestycji bezpośrednich oraz inwestycji pozostałych (bez sektora rządowego), które uwzględniają wspomniane kredyty handlowe, to opisane obserwacje wydają się prawidłowe. Ostatnie lata należy zatem uznać za okres, w którym napływ inwestycji zagranicznych do Polski jest bardzo szybki i proces ten w pewnym stopniu można wiązać z wejściem Polski do Unii Europejskiej, tym bardziej, że w 2006 r. 82,7% napływu FDI do Polski pochodziło z tego właśnie regionu (MG 2007).

Warto jednocześnie odnotować, że w omawianym okresie istotnie zmieniła się struktura inwestycji portfelowych i pozostałych. W pozostałych inwestycjach w połowie lat 90. dominowały inwestycje w kredyty rządowe (około 90%), obecnie natomiast 80% tego typu inwestycji to kredyty udzielane bankom i przedsiębiorstwom. Podobna zmiana, choć na mniejszą skalę, nastąpiła w strukturze inwestycji portfelowych, w których udział banków i przedsiębiorstw wzrósł z około 5 do 35%, z czego większość to udziałowe papiery wartościowe.

W strukturze bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 2, zdecydowaną większość stanowią kapitały własne oraz reinwestowane zyski. Ich udział w inwestycjach bezpośrednich wahał się w granicach 70–80%, a w 2006 r. ukształtował się na poziomie 78,6%. Pozostałą część stanowiły zobowiązania wobec inwestorów zagranicznych pomniejszone o należności od nich. Należy jednocześnie odnotować istnienie inwestycji przypisanych do podmiotów specjalnego znaczenia, które prowadzą działalność finansową na rzecz pozostałych przedsiębiorstw danej grupy kapitałowej i które bardzo często nie prowadzą żadnej działalności na terenie kraju, w którym się znajdują, a jedynie wykorzystywane są do transferowania kapitału (kapitał w transzycie) pomiędzy podmiotami w ramach grupy kapitałowej (NBP 2007). Zjawisko transferowania kapitału powoduje zawyżenie wartości FDI napływających do kraju, jak i odpływających za granicę, nie wpływa ono jednak na wartość międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto. Na większą skalę, jak wynika z danych zamieszczonych we wspomnianej tabeli, wystąpiło ono w Polsce dopiero w ostatnich latach.

Wykres 6

Inwestycje zagraniczne z wyłączeniem sektora rządowego (miliony euro)



Źródło: NBP (2007).

Tabela 2

Struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce (%)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Kapitał własny i reinwestowane zyski	75,0	78,2	75,9	69,4	71,5	72,8	74,1	75,2	74,5	72,4	80,0	80,5	78,6
Należności od zagranicznych inwestorów	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Zobowiązania wobec zagranicznych inwestorów	75,0	78,2	75,9	69,4	71,5	72,8	74,1	75,2	74,5	72,4	80,0	80,5	78,6
w tym: podmioty specjalnego przeznaczenia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	2,0	4,7
Pozostałe inwestycje	25,0	21,8	24,1	30,6	28,5	27,2	25,9	24,8	25,5	27,6	20,0	19,5	21,4
Należności od zagranicznych inwestorów	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,5	-0,5	-0,3	-0,3	-5,6	-5,6	-5,6	-5,8
Zobowiązania wobec zagranicznych inwestorów	0,0	0,0	24,1	30,6	28,6	27,7	26,4	25,2	25,8	33,2	25,6	25,0	27,2

Źródło: NBP, http://www.nbp.pl/statystyka/DWN/IIP1994_06.xls.

Ostatnie lata zaowocowały ponadto wzrostem polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w większym stopniu niż dotychczas. Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 3, w 2006 r. polskie inwestycje bezpośrednie za granicą sięgnęły 12,3 miliardów euro i były o 133,3% wyższe niż w 2005 r. Z tej kwoty odliczyć jednak należy wspomniany wyżej kapitał w tranzycie o wartości około 4,5 miliarda euro. Po takim zabiegu wartość inwestycji polskich za granicą równa będzie prawie 7,9 miliarda euro, co i tak oznacza wzrost o ponad 100% w stosunku do roku poprzedniego.

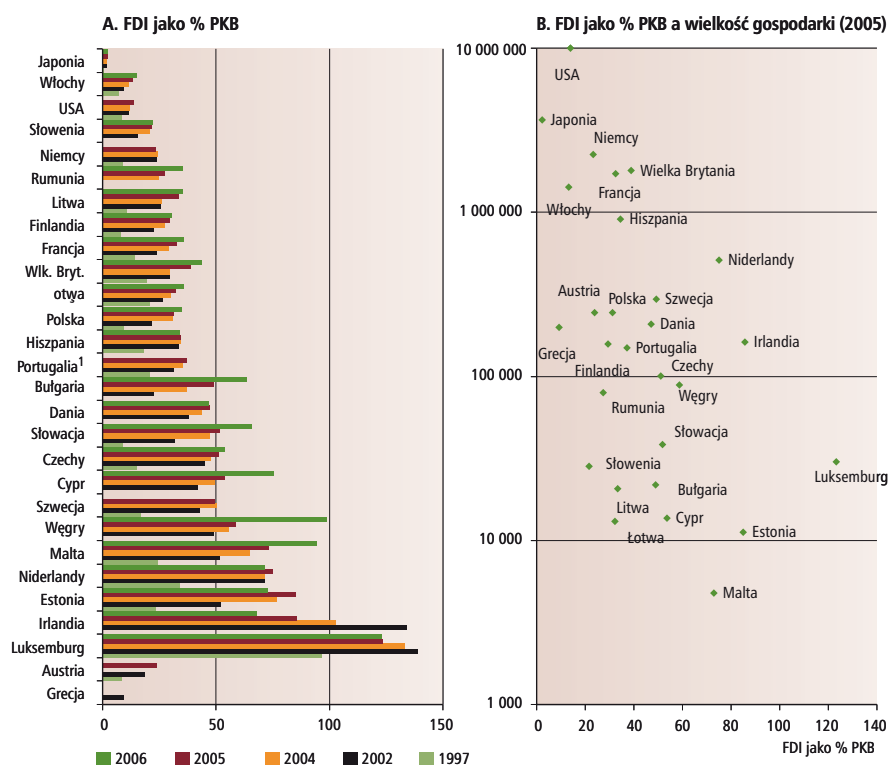
Pomimo dużego wzrostu w ostatnich latach, w porównaniu do innych krajów, wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych zainwestowanych w polskiej gospodarce w relacji do produktu krajowego brutto jest przeciętna. Jak wynika z danych zaprezentowanych na wykresie 7, podobna relacja FDI do PKB cechuje wiele innych krajów Unii Europejskiej, a w tym kraje duże, jak np. Hiszpania, Francja czy Wielka Brytania. Należy też odnotować, że podobnie jak w przypadku wskaźnika otwartości gospodarki, wielkość relacji FDI do PKB zdeterminowana jest w znaczącym stopniu wielkością samej gospodarki. Analiza danych zaprezentowanych na panelu B na wykresie 7 pokazuje, że im większa jest dana gospodarka, tym mniejszy jest omawiany wskaźnik.

Tabela 3
Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą (miliony euro)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą	378	421	592	614	997	1019	1095	1309	1390	1700	2401	5305	12375
Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą bez kapitału w tranzycie											2132	3751	7894
Kapitał własny i reinwestowane zyski	378	421	576	575	768	808	936	1130	1207	1285	1661	3942	10458
Należności polskich inwestorów	378	421	576	575	768	808	936	1130	1207	1285	1661	3942	10458
w tym: podmioty specjalnego przeznaczenia											269	1554	4481
Zobowiązania polskich inwestorów	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pozostałe inwestycje	0	0	16	39	229	211	159	179	183	415	740	1363	1917
Należności polskich inwestorów	0	0	16	39	229	239	175	192	197	504	852	1537	2093
Zobowiązania polskich inwestorów	0	0	0	0	0	-28	-16	-13	-14	-89	-112	-174	-176

Źródło: NBP, http://www.nbp.pl/statystyka/DWN/IIP1994_06.xls.

Wykres 7
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i ich relacja do wartości PKB



Uwagi: w panelu B dane dotyczące poziomu FDI dla Grecji dotyczą 2002 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2007).

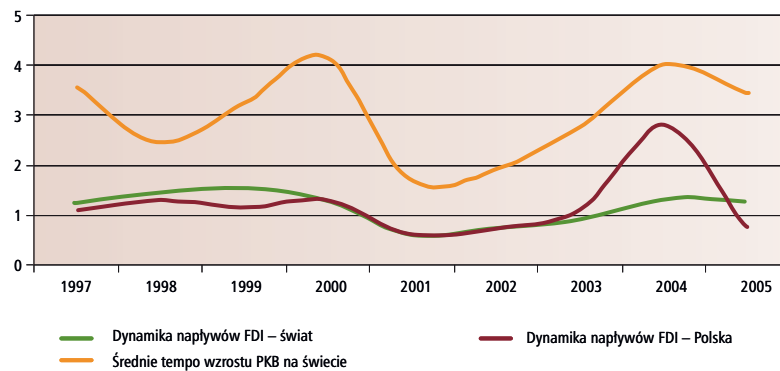
Trudno jest obecnie wnioskować, czy wskaźnik otwartości gospodarki będzie w Polsce rósł. Przy tempie wzrostu gospodarczego zbliżonym do 5% i PKB sięgającym 270 miliardów euro w 2006 r., aby wspomniany wskaźnik rósł, inwestycje musiałyby napływać

w tempie wyższym od przyrostów PKB, a więc kilkunastu miliardów euro rocznie. Działo się tak w ostatnich latach i być może tendencja ta się utrzyma.

Warto jednak przyjrzeć się danym zaprezentowanym na wykresie 8, który przedstawia stosunek wartości napływów FDI w danym roku do wartości w roku poprzednim w Polsce i na świecie oraz średnie tempo wzrostu gospodarki światowej w latach 1997–2005. Z analizy tego wykresu wynika, że dynamika zmian napływów FDI do Polski była pozytywnie skorelowana z dynamiką przepływów FDI na świecie. Jednocześnie te obydwa wskaźniki były pozytywnie powiązane z tempem wzrostu gospodarki światowej i oczekiwane spowolnienie wzrostu gospodarki światowej w najbliższych latach (zob. np. OECD 2007) może zaowocować stabilizacją tego wskaźnika na obecnym poziomie lub nawet jego lekką korektą w dół. Oczywiście mogą tutaj mieć znaczenie także czynniki wewnętrzne, na przykład zapowiadane przez rząd przyspieszenie procesów prywatyzacji, które może przeciwdziałać wystąpieniu takiej korekty. Nie można także wykluczyć wzrostu napływów FDI związanych z procesem prywatyzacyjnym.

Wykres 8

Zmiany napływów FDI w Polsce i na świecie na latach 1992–2006



Uwagi: dynamika napływów mierzona stosunkiem wartości napływów w danym roku do wartości napływów w roku poprzednim.

Źródło: opracowania własne na podstawie danych UNCTAD.

Globalizacja w zakresie roli korporacji transnarodowych

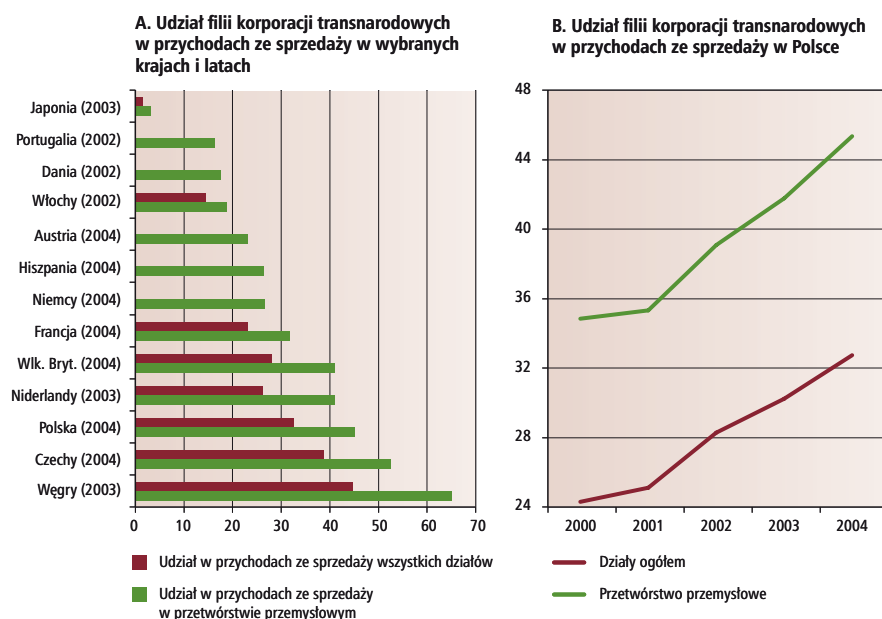
Kolejny wymiar globalizacji polskiej gospodarki dotyczy działalności korporacji transnarodowych i powiązany jest z omawianymi wcześniej przepływami kapitału. Kategoria ta jest jednak analizowana osobno, gdyż ma nieco inny, niefinansowy charakter. Kluczowym zagadnieniem w przypadku aktywności ekonomicznej korporacji transnarodowych jest wpływ inwestora zagranicznego na działalność przedsiębiorstw i ich efektywność. Rola inwestora zagranicznego polega nie tylko na przekazaniu aktywów finansowych, ale przede wszystkim na wywieraniu wpływu na decyzje danego przedsiębiorstwa, które jest częścią większej, ponadnarodowej korporacji. Niestety porównywalne międzynarodowe dane statystyczne dotyczące powyższych zagadnień publikowane są z dosyć dużym opóźnieniem i nie są kompletne. Sytuacja taka powoduje następujący problem: choć w ostatnich latach w Polsce nastąpił szczególnie duży przyrost inwestycji zagranicznych, to nie ma on odzwierciedlenia w danych wykorzystanych do porównań międzynarodowych.

Jak wynika z danych przedstawionych na wykresie 9, udział filii korporacji transnarodowych w przychodach ze sprzedaży wszystkich działów gospodarki w Polsce w 2004 r. należał do jednych z najwyższych wśród krajów wymienionych na wspomnianym wykresie i kształtował się na poziomie ponad 45% w przetwórstwie i ponad 32% we wszystkich działach. Był on jednak niższy niż w Czechach i na Węgrzech, gdzie sprzedaż filii korporacji stanowiła odpowiednio 56,2% i 65,1% wartości sprzedaży w przetwórstwie i 38,8% oraz

44,7% wartości sprzedaży we wszystkich działach. Odnotować należy jednocześnie, że udział korporacji w sprzedaży przetwórstwa przemysłowego, a także udział w sprzedaży wszystkich działów rósł systematycznie w całym okresie 2000–2004, z poziomu odpowiednio 34,7% i 24,2% do poziomu 45,2% i 32,6%.

Wykres 9

Udział filii korporacji transnarodowych w przychodach ze sprzedaży (%)



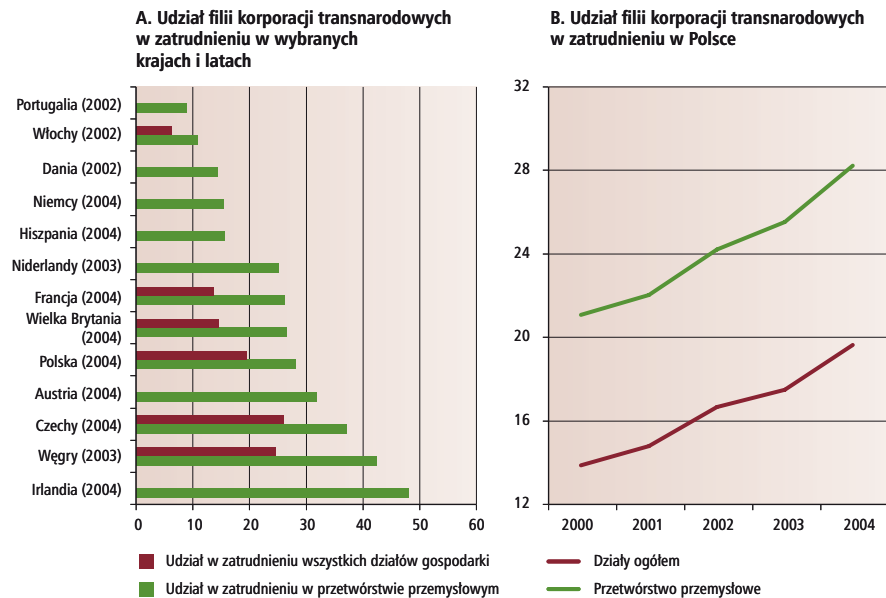
Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2007).

Również udział korporacji transnarodowych w zatrudnieniu, przedstawiony na wykresie 10, w Polsce w 2004 r. należał do jednych z wyższych wśród analizowanych krajów i kształtował się na poziomie ponad 28% w przetwórstwie i ponad 19% we wszystkich działach. W całym przedstawionym okresie 2000–2004 udział ten zwiększył się, odpowiednio z poziomu 20,9% i 13,8%. Był on jednocześnie niższy niż w Czechach i na Węgrzech oraz w Irlandii, gdzie zatrudnienie w filii korporacji stanowiło odpowiednio 37,2%, 42,4% i 48% zatrudnienia w przetwórstwie i 26% oraz 24,6% zatrudnienia we wszystkich działach w przypadku Czech i Węgier. Udział zatrudnienia w korporacjach w Polsce był natomiast zbliżony do udziału korporacji w zatrudnieniu w dużych krajach europejskich, jak Francja czy Wielka Brytania.

Jeszcze bardziej szczegółowe, ale istotne, dane porównawcze z ostatnich lat dotyczą udziału filii korporacji w nakładach brutto na środki trwałe oraz w eksporcie w wybranych krajach i latach. W przypadku obu wspomnianych wskaźników udział ten jest w Polsce wysoki. Udział filii w inwestycjach w przetwórstwie sięgał prawie 46%, zaś we wszystkich działach prawie 30%, natomiast w eksporcie odpowiednio ponad 69% i prawie 60%.

Wykres 10

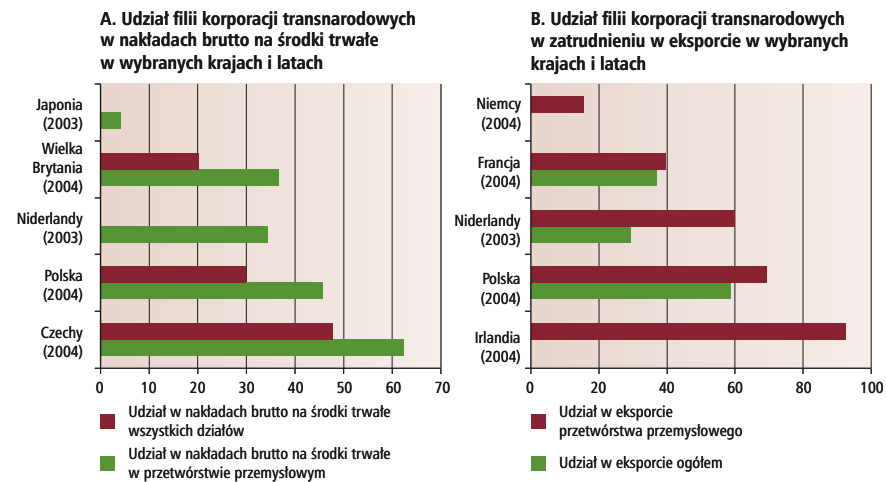
Udział filii korporacji transnarodowych w zatrudnieniu (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2007).

Wykres 11

Udział filii korporacji transnarodowych w nakładach brutto na środki trwałe oraz w eksporcie w wybranych krajach i latach (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2007).

Globalizacja w zakresie przepływów technologii

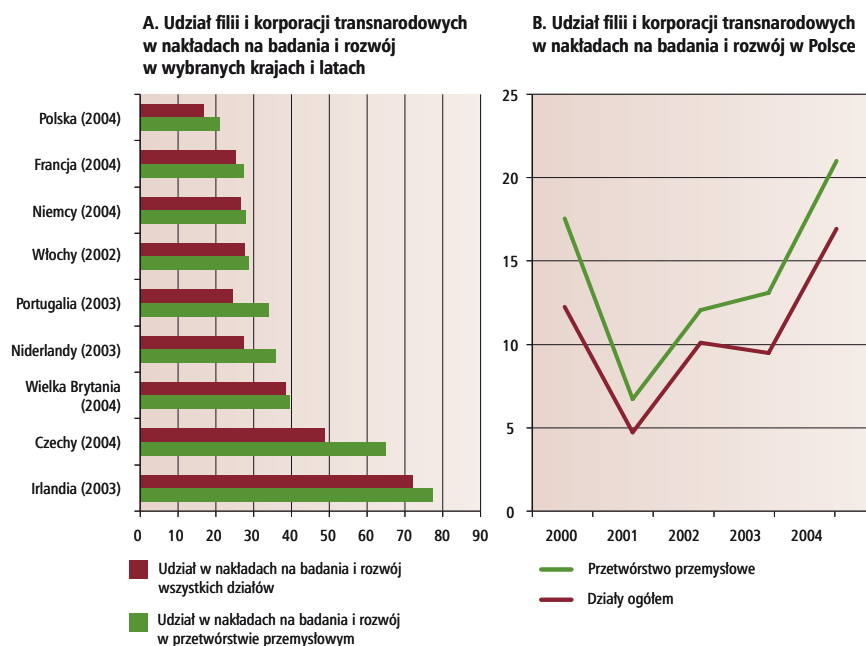
Globalizacja polskiej gospodarki w wymiarze technologicznym wydaje się najmniej zaawansowana, a dodatkowo dostępność aktualnych międzynarodowych danych porównawczych do rzetelnej oceny tego zagadnienia jest bardzo ograniczona.

Na przykład, jak wynika z danych zaprezentowanych na wykresie 12, umiędzynarodowienie tej działalności w ramach filii korporacji transnarodowych, mierzone udziałem filii w nakładach na badania i rozwój w roku 2004 wynosiło jedynie niecałe 21% i było najniższe wśród porównywanych krajów. Wartość ta jednak była zbliżona do wskaźnika odno-

owanego we Francji, Niemczech czy Włoszech, gdzie wyniósł on 27–28%. Znacznie wyższy udział korporacji w finansowaniu badań miały jednak Czechy (65% w przetwórstwie i prawie 49% we wszystkich działach), Irlandia (ponad 77% w przetwórstwie i ponad 72% we wszystkich działach) czy Wielka Brytania (ponad 39% w przetwórstwie i ponad 38% we wszystkich działach).

Wykres 12

Udział filii korporacji transnarodowych w nakładach na badania i rozwój (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2007).

Ponadto międzynarodowa pozycja technologiczna Polski w eksporcie przemysłów wysokich technologii należy do najniższych wśród krajów OECD i jedynie ok. 6–7% eksportu przemysłów przetwórczych to eksport *high-tech*. Dla porównania: udział przemysłów wysokiej technologii w eksporcie Węgier wynosił prawie 35%, a w eksporcie Czech ponad 16%. O wiele silniejsza jest natomiast pozycja Polski w eksporcie przemysłów średnio wysokiej techniki – w 2004 r. ich udział w eksporcie przetwórstwa wynosił ponad 38% i był zbliżony do średniej dla krajów OECD.

Również międzynarodowa pozycja technologiczna Polski, mierzona liczbą patentów zgłoszonych do zarejestrowania w Europejskim Urzędzie Patentowym (European Patent Office – EPO) jest zbliżona do pozostałych słabo rozwiniętych krajów europejskich. W najbardziej innowacyjnych krajach europejskich, na przykład w Finlandii, Niemczech czy Szwecji, liczba patentów zgłaszanych do EPO w przeliczeniu na milion mieszkańców dochodzi do kilkuset rocznie, podczas gdy w Polsce jest to jedynie kilka patentów. Niestety pod tym względem Polska wypada również niekorzystnie w porównaniu do Czech czy Węgier, gdzie wartości omawianego wskaźnika są znacznie wyższe niż w Polsce.

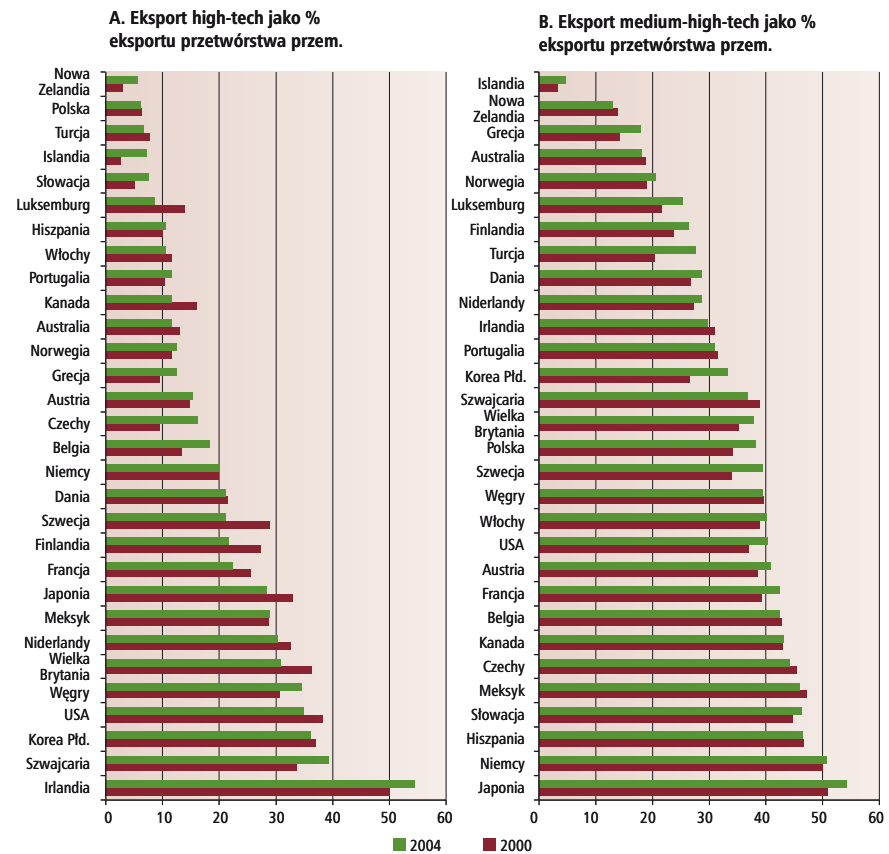
Uwagi końcowe

Podsumowując tę krótką prezentację stanu globalizacji polskiej gospodarki w różnych wymiarach, należy stwierdzić, iż jest ona najbardziej zaawansowana w zakresie międzynarodowych przepływów dóbr, a także coraz bardziej zaawansowana w zakresie przepływów kapitałów i roli korporacji transnarodowych. Znacznie mniejszy jest natomiast stopień glo-

balizacji technologicznej, co może odzwierciedlać zarówno niski poziom rozwoju gospodarczego, ale także wciąż niski poziom kapitału ludzkiego, niezbędnego dla rozwoju innowacyjności i postępu technologicznego.

Wykres 13

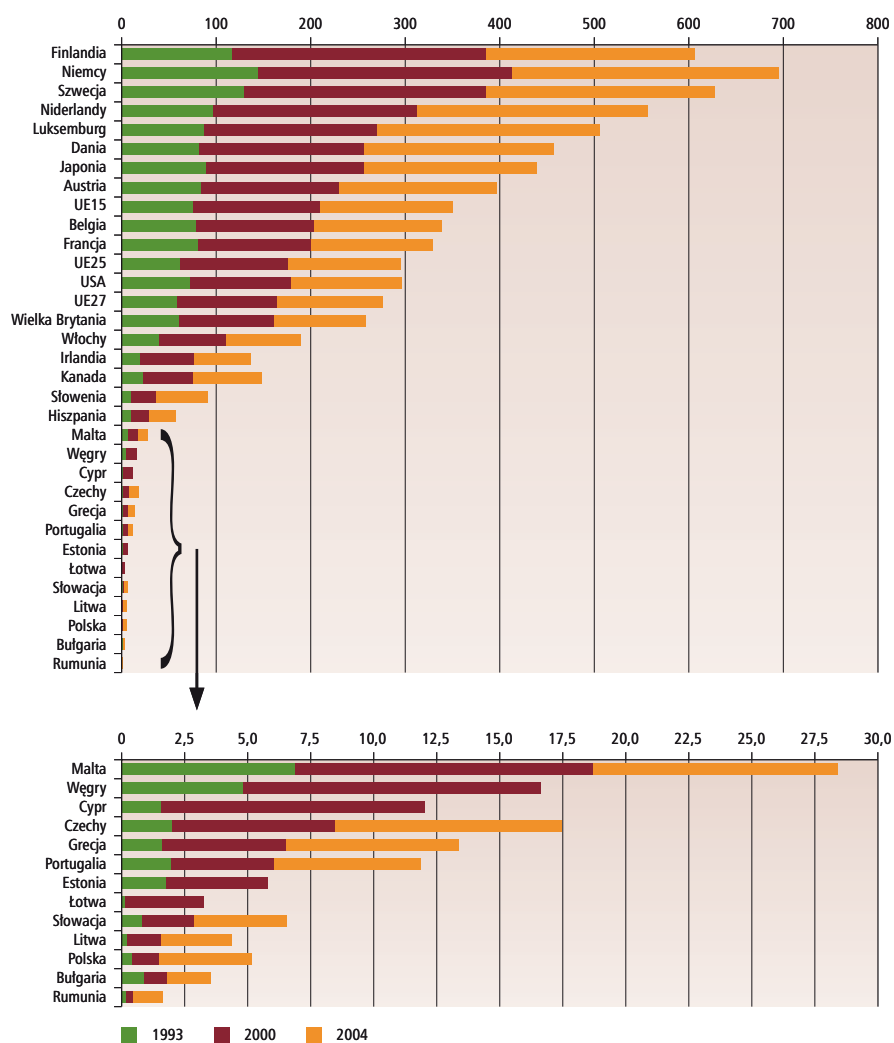
Eksport *high-tech* i *medium-high-tech* jako % eksportu przetwórstwa przemysłowego w latach 2000 i 2004 w krajach OECD



Źródło: OECD (2007).

Wykres 14

Liczba aplikacji patentowych do EPO (na milion mieszkańców)



Źródło: Eurostat.

2

Globalizacja a wzrost gospodarczy w Polsce

Wstęp

Wzrost realnego dochodu na mieszkańca stanowi centralny punkt zainteresowania prawie wszystkich rządów na świecie. Skupienie uwagi na tym zagadnieniu wynika z dążenia do podniesienia standardu życia mieszkańców w państwie, a równocześnie z założenia, że polityka rządu może mieć wpływ na tempo wzrostu gospodarczego. Tym samym kluczowe dla zbadania wpływu globalizacji na wzrost gospodarczy wydaje się dokonanie analizy relacji pomiędzy globalizacją w różnych jej wymiarach a czynnikami wzrostu.

W neoklasycznym modelu wzrostu Solowa (1956) głównymi czynnikami wzrostu są: kapitał, praca, a także postęp techniczny, decydujący o produktywności pozostałych czynników wytwórczych. Model Solowa udoskonalono, rozszerzając go, zmieniając założenia (m.in. tezę o malejącej krańcowej produktywności kapitału i roli oszczędności) oraz włączając (endogenizując) do niego kolejne zmienne. W efekcie powstało wiele kolejnych modeli, których autorzy większą uwagę skupili na źródłach postępu technologicznego, a także szerzej definiowali pojęcie kapitału, włączając doń również kapitał ludzki. Procesy te doprowadziły do wyłonienia się w latach 80. nowych modeli wzrostu. Za ich prekursorów uznaje się m.in. Romera (1986) oraz Lucasa (1988). Nurt ten zyskał miano teorii wzrostu endogenicznego, gdyż charakteryzował się włączaniem do analizy źródeł wzrostu szeregu nierozpatrywanych wcześniej czynników, do których zaliczyć należy m.in. inwestycje w kapitał ludzki, poziom i charakter regulacji, stopień zaangażowania państwa w gospodarkę czy wspieranie działalności badawczo-rozwojowej. Czynniki te, jak się okazało, m.in. poprzez wpływ na tempo zachodzenia postępu technologicznego i organizacyjnego, istotnie wpływają na możliwości wzrostu i rozwoju gospodarki. Również inni autorzy wskazywali na istotne źródła endogenicznego wzrostu, m.in. inwestycje w badania i rozwój (Grossman i Helpman 1993), skłonność do oszczędzania (Sala-i-Martin 1996), charakter instytucji i regulacji gospodarki (Nicoletti i Scarpetta 2003 oraz Ngai, 2003) czy wreszcie całość polityki państwa w zakresie ochrony własności, podatków, infrastruktury (Barro i Sala-i-Martin 1995). W modelach tych istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego uzyskały czynniki związane z charakterem zachowań podmiotów gospodarczych, do których zaliczają się zarówno przedsiębiorstwa, państwo, jak i gospodarstwa domowe czy jednostki. W nurcie tych badań mieszczą się również kilkakrotnie już przytaczane analizy wpływu środowiska regulacyjnego, w tym otwartości gospodarki czy poziomu konkurencji na rynkach wynikającej m.in. z ich globalizacji.

Bank Światowy (World Bank 2002) wskazuje, że globalizacja rozumiana jako wzrost międzynarodowych powiązań rynków i wymiany produktów, pracy oraz kapitału pozytywnie wpływa na rozwój ekonomiczny. Tezę tę potwierdzają między innymi badania wpływu globalizacji na gospodarkę przeprowadzone przez Dollara i Kraaya (2002). Zależności pomiędzy globalizacją a wzrostem gospodarczym wynikają z wielu czynników. Zdaniem Stiglitz (2003) źródłami pozytywnego wpływu globalizacji na wzrost mogą być takie jej elementy, jak wymiana handlowa, wolne przepływy kapitałów, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, wiedza, a także przepływy siły roboczej.

Dokonana w niniejszym rozdziale analiza globalizacji i jej wpływu na wzrost gospodarczy w Polsce przebiega dwustopniowo. W pierwszej części rozdziału każdy z czynników globalizacyjnych jest badany osobno dla państw OECD, w tym dla Polski. Wpływ danego czynnika na wzrost gospodarczy analizowany jest przy użyciu modelu regresji liniowej.

W drugiej części rozdziału analizie poddane są wszystkie czynniki łącznie. Ich wpływ na wzrost gospodarczy określany jest na podstawie analizy regresji, a następnie za pomocą metody momentów. W efekcie tych analiz dokonano identyfikacji czynników globalizacji, które mają największy wpływ na długofalowy wzrost gospodarczy.

Wpływ różnych elementów globalizacji na wzrost gospodarczy

Wymiana handlowa

W swoich badaniach Dollar i Kraay (2004) wskazali, że występuje istotna pozytywna zależność między otwarciem państwa na wymianę handlową a długofalowym wzrostem gospodarczym.

W ostatnich dekadach występuje systematyczny wzrost wymiany handlowej na świecie, co w znacznym stopniu jest pochodną ograniczania barier handlowych. Jak wskazują badania OECD (2007a), w państwach wysoko rozwiniętych średnie opłaty celne spadły z blisko 10% do 4% w latach 1985–2004, natomiast w państwach rozwijających się redukcja ta była o wiele wyższa i średnie opłaty celne spadły nawet z 30% w 1985 r. do 10% w roku 2004 (WTO 2005).

Poziom wymiany handlowej danego państwa wynika nie tylko z opłat celnych czy innych barier pozataryfowych. Niska wymiana handlowa może być też spowodowana nieodogodnym położeniem geograficznym państwa. Na znaczenie tego czynnika zwracają uwagę w swoich badaniach Frankel i Romer (1999), którzy udowodnili, że wyższe obroty handlowe i wynikające stąd korzyści występują w tych państwach, które są geograficznie położone blisko innych państw. W ten sposób odległość od partnerów handlowych pośrednio istotnie wpływa również na wzrost gospodarczy³.

Na wykresie 15 przedstawiono relację pomiędzy średnim tempem wzrostu gospodarek krajów OECD w latach 1990–2005 a średnimi wskaźnikami otwartości w tym samym okresie. Analiza wspomnianego wykresu potwierdza, że większą otwartością gospodarki cechują się kraje, które odnotowują szybsze tempo wzrostu gospodarczego. Rezultaty modelu regresji liniowej potwierdzają, że skala otwartości gospodarki ma statystycznie istotny wpływ na długookresowy wzrost gospodarczy. Obliczenia dokonane na użytek niniejszego opracowania wskazują, że wzrost otwartości gospodarki o 1 pkt proc. zwiększa wzrost PKB średnio o ponad 1,6 pkt proc., przy założeniu, że inne czynniki pozostają bez zmian.

Warto jednocześnie podkreślić, że wyniki zbliżone do powyższych zostały zaprezentowane przez ekspertów OECD w ramach projektu poświęconego czynnikom wzrostu gospodarczego. Badania prowadzone w ramach tego projektu dowodzą, że – zakładając możliwość kontrolowania innych czynników – wzrost o 10 pkt proc. otwartości gospodarki na wymianę handlową przyczynia się do wzrostu gospodarczego *per capita* w wysokości 4% (OECD 2003).

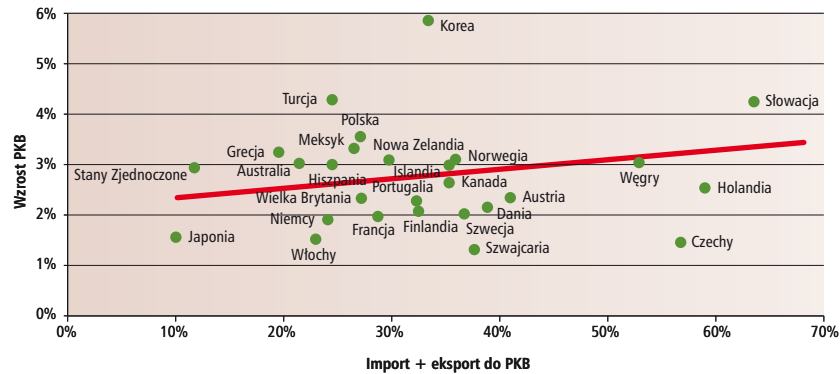
Mówiąc o wpływie otwartości gospodarki na wzrost, warto jednocześnie wspomnieć, że wymiana handlowa istotnie wpływa na czynniki produkcji i ich alokację. Wzrost wymiany handlowej sprzyja specjalizacji w zakresie tych czynników, w których kraje mają

³ Prawdopodobna jednak wydaje się hipoteza, że znaczenie położenia geograficznego jako istotnego czynnika wymiany handlowej i wzrostu może maleć wraz ze spadkiem kosztów transportu towarów i usług w handlu międzynarodowym. W ciągu ostatnich pięćdziesięciu lat koszty podróży lotniczej, które są mierzone przychodami linii lotniczych do ilości mil przelatanych, spadły ponad czterokrotnie. Natomiast relatywnie koszty transportu lotniczego spadły o ponad 30% w ciągu ostatnich dwudziestu lat, zaś w tym samym okresie koszty transportu morskiego zostały zredukowane o 21%. Ponadto rozwój nowych technologii, a w szczególności komputerów oraz Internetu, przyczynił się do spadku kosztów transmisji danych, przekazu informacji i tym samym kosztów transakcyjnych w obrocie międzynarodowym. Na przykład opłaty za rozmowę telefoniczną spadły aż o 95% w ciągu ostatnich dwudziestu lat. Natomiast opłaty za przesył danych z wykorzystaniem połączeń satelitarnych spadły w tym samym okresie o 88% (OECD 2007b). Spadek kosztów transakcyjnych i komunikacyjnych pozwolił na większą integrację gospodarek i wzrost wymiany handlowej, w tym również w handlu usługami.

przewagę komparatywną. Ponadto integracja rynków pozwala na czerpanie przez producentów korzyści skali, a konsumentom daje dostęp do znacznie większej liczby konkurujących ze sobą towarów i usług. I wreszcie, wzrost konkurencji na rynku, będący następstwem wymiany handlowej, zmusza producentów krajowych do zwiększenia efektywności i inwestycji w czynniki charakteryzujące się wysoką produktywnością.

Wykres 15

Zależność między obrotami handlowym a wzrostem gospodarczym w państwach OECD (1990–2005)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Międzynarodowe przepływy kapitałowe

Kolejnym ważnym elementem procesu globalizacji, który wpływa na wzrost gospodarczy, są zagraniczne przepływy kapitałowe. Do zagranicznych przepływów kapitałowych należą zarówno bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jak i zagraniczne inwestycje portfelowe, na przykład zakup akcji lub papierów dłużnych przedsiębiorstw, rządu czy też jednostek samorządu terytorialnego danego państwa. Mogą nimi być także krajowe kredyty lub inne instrumenty finansowe, w tym także instrumenty pochodne, które zostały nabyte przez podmiot zagraniczny.

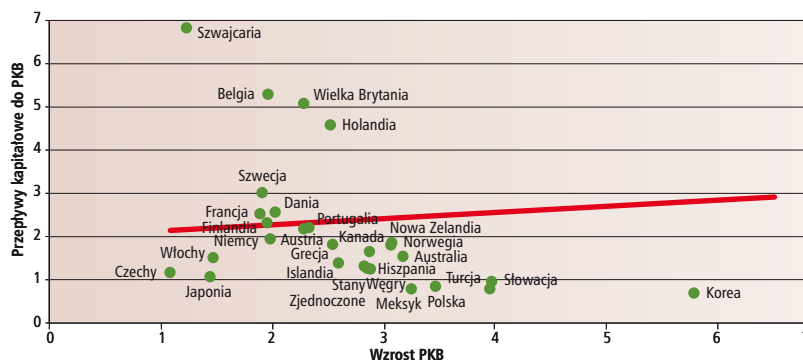
Zagraniczne przepływy kapitałowe mogą mieć charakter krótko- lub długoterminowy, a to, które inwestycje w danej gospodarce przeważają, może mieć istotne znaczenie dla stabilności makroekonomicznej. O ile bezpośrednie inwestycje zagraniczne lub długoterminowe inwestycje portfelowe charakteryzują się relatywną stabilnością, o tyle krótkoterminowe przepływy gotówkowe cechują się dużą cyklicznością i zmiennością. Dlatego w wielu państwach napływ zagranicznego kapitału o charakterze portfelowym często postrzegany jest jako zagrożenie, a nie czynnik stabilizujący gospodarkę i wzrost gospodarczy.

Z powyższych względów Międzynarodowy Fundusz Walutowy w latach 90. zmienił swoją politykę. Wcześniej deregulacja systemu finansowego oraz otwarcie rynków kapitałowych uważane były za czynnik mogący sprzyjać wzrostowi gospodarczemu. Po kryzysie meksykańskim (grudzień 1994), a później kryzysie azjatyckim (druga połowa 1997 r.) zaczęto wspierać tezę, że jeśli nie zostaną stworzone odpowiednie ramy instytucjonalne, deregulacja rynku może prowadzić do negatywnych konsekwencji dla gospodarki. Zaistnienie tych kryzysów unaocznilo wysoką zmienność przepływów kapitałowych na rynkach globalnych, co może nieść istotne zagrożenie dla stabilności systemu gospodarczego państwa, a nawet całego regionu. Niski udział kapitału portfelowego w inwestycjach zagranicznych może jednak negatywnie wpływać na dalszy rozwój systemu finansowego, a w szczególności rynku kapitałowego.

W celu zbadania zależności pomiędzy globalizacją przepływów kapitałowych a tempem wzrostu gospodarczego w niniejszym opracowaniu wykorzystano miernik globaliza-

cji przepływów, oparty na relacji wartości wszystkich przepływów kapitałowych do PKB. Przepływy te obejmują inwestycje portfelowe w akcje i papiery dłużne, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, inne instrumenty dłużne (w tym kredyty), instrumenty pochodne oraz rezerwy walutowe po stronie aktywów i pasywów. Aktywa odzwierciedlają instrumenty finansowe i inwestycje podmiotów krajowych na rynkach zagranicznych. Pasywa zaś to inwestycje dokonane przez podmioty zagraniczne w kraju, jak również wielkość wyemitowanych przez podmioty krajowe instrumentów finansowych, które zostały zakupione przez podmioty krajowe. Relację między stosunkiem przepływów kapitałowych do PKB a średnim tempem wzrostu gospodarczego w okresie 1990–2004 w różnych krajach OECD przedstawiono na wykresie 16. Z analiz regresji wykonanych na użytek niniejszego opracowania wynika, że globalne przepływy kapitałowe mają pozytywny i statystycznie istotny wpływ na wzrost gospodarczy państwa. Wzrost przepływów kapitałowych o 1 pkt proc. PKB może przyczynić się do wzrostu PKB o blisko 3 pkt proc., w przypadku innych czynników niezmiennych. Poziom globalizacji przepływów kapitałowych w Polsce w analizowanym okresie należał do jednych z najniższych wśród krajów OECD, co należy ocenić negatywnie. W ostatnich latach jednak, jak wspomniano w rozdziale pierwszym, wartość tych przepływów istotnie zwiększyła się, co mogło się również przyczynić do przyspieszenia wzrostu gospodarczego, które odnotowano w ostatnich latach.

Wykres 16
Globalizacja przepływów kapitałowych a wzrost PKB w państwach OECD (1990–2004)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

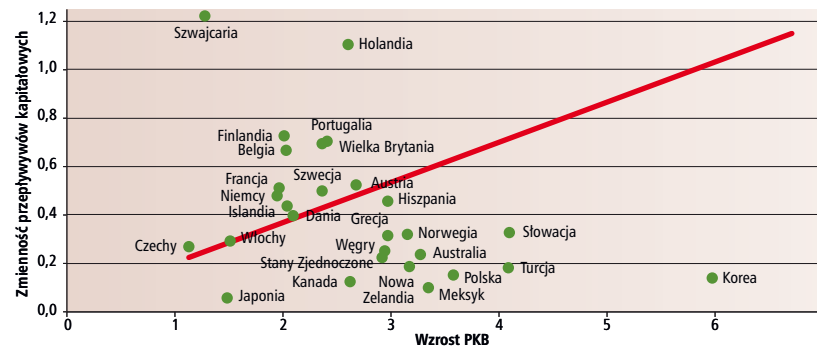
Jak wskazują Mishkin (2006) i Kose et al. (2006), pozytywna zależność między otwartością gospodarek i globalnymi przepływami kapitałowymi a wzrostem gospodarczym jest następstwem tego, że przepływy kapitału mogą znacznie podwyższyć efektywność systemu finansowego. To zaś przyczynia się do adaptacji globalnych dobrych praktyk oraz zasad nadzoru właścicielskiego wśród pośredników finansowych. Ponadto Levine (2005) i de Serres et al. (2006) wskazują, że rezultatem wzrostu efektywności systemu finansowego jest bardziej efektywna alokacja kapitału, co ostatecznie przekłada się na szybszy wzrost gospodarczy.

Gdy mowa o efektywności systemu finansowego należy też wspomnieć, jak istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego, a w szczególności dla postępu technologicznego i innowacyjności, może mieć poziom rozwoju rynków kapitałowych w danym kraju. Znaczenie to wynika z faktu, że rynki kapitałowe, w przeciwieństwie do systemu bankowego, charakteryzują się wyższą płynnością i odmiennym podejściem do ryzyka. Najogólniej różnicę tę można ująć stwierdzeniem, że sektor bankowy preferuje finansowanie inwestycji o niższym ryzyku, co często utożsamiane jest z inwestycjami w majątek trwały, natomiast rynki kapitałowe wykazują skłonność do finansowania inwestycji o wysokim ryzyku i związanych z finansowaniem nowych technologii (Allen i Gale 2001). Zróżnicowane podejście do ryzyka, a tym samym inwestycji, powoduje, że rozwinięte rynki kapitałowe

sprzyjają finansowaniu innowacyjnych projektów, a tym samym pomagają finansować rozwój nowych technologii (Rajan i Zingales 2003). Według Rajana i Zingalesa rynki kapitałowe sprawdzają się szczególnie w okresie rewolucji technologicznych. Ich zdaniem dzieje się tak dlatego, że rynki te dają możliwość finansowania również takich projektów, które mogą zakończyć się porażką, jeśli tylko potencjalny zysk jest wystarczająco wysoki.

Wykres 17

Zmienność globalnych przepływów kapitałowych a wzrost PKB w państwach OECD (1990–2004)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Obok globalizacji przepływów kapitałów oraz ich wielkości istotne znaczenie dla długofalowego rozwoju gospodarczego ma również ich zmienność. Wysoka zmienność przepływów kapitałowych negatywnie wpływa na wzrost gospodarczy, a ponadto może być czynnikiem potęgującym ryzyko wystąpienia kryzysu w systemie finansowym. Z analizy wykresu 17 wynika, że w latach 1990–2004 wiele państw OECD charakteryzowało się wysoką stabilnością przepływów, co miało pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy. Stabilna sytuacja na rynkach finansowych powodowała, że państwa będące w stanie pozyskać dużą ilość kapitałów odnotowały w analizowanym okresie wyższy wzrost gospodarczy. Stwarza to jednak zagrożenie dla tych państw, ponieważ ich gospodarki w coraz większym stopniu uzależniają się od wysokiego napływu kapitału zagranicznego. W przypadku kryzysu finansowego i odpływu kapitału mogą one zatem w większym stopniu odczuć ich negatywne konsekwencje w porównaniu do państw, które charakteryzowały się niskim poziomem przepływów kapitałowych.

W opisanej wyżej perspektywie Polska wypada korzystnie, gdyż należy do państw o jednym z niższych współczynników zmienności przepływów kapitałowych. Można zatem postawić tezę, że Polska należy do krajów, które są obecnie odporne na zewnętrzne i wewnętrzne wstrząsy. Jednak niski poziom zmienności może też częściowo wynikać z niskiego poziomu inwestycji kapitałowych w Polsce, a to należy ocenić negatywnie. Dodatkowo, relacja ta może świadczyć o napływie przede wszystkim kapitałów długoterminowych, co z kolei jest zjawiskiem pozytywnym.

W ostatnim okresie coraz większą uwagę zwraca się nie tylko na zmienność przepływów kapitałowych, ale także na korelację zjawisk występujących na danym rynku finansowym z innymi rynkami. Wysoka korelacja rynku finansowego z innymi rynkami może powodować, że szoki występujące na najważniejszych rynkach będą miały wpływ na rynek krajowy. A zatem globalizacja rynków finansowych może być przyczyną kryzysów finansowych na rynku krajowym (IMF 2007a).

Wspomnianej wyżej korelacji sprzyja rosnąca od lat 70. wielkość aktywów i zobowiązań o charakterze międzynarodowym na rynkach finansowym. Wielkość aktywów państw uprzemysłowionych zainwestowanych w Stanach Zjednoczonych, obszarze walutowym euro i Japonii wzrosła z 53,6 % PKB do 112,6 % w 2004 r. Wśród państw uprze-

mystwionych największym międzynarodowym inwestorem od lat jest Japonia, a największym dłużnikiem są Stany Zjednoczone. Ilustrują to dane przedstawione w tabeli 4. W tym samym okresie aktywa państw rozwijających się wzrosły z 0,7 % do 12,5 % PKB w Stanach Zjednoczonych, w państwach obszaru walutowego euro oraz Japonii. Wzrost ten ilustruje też rosnącą siłę gospodarczą państw rozwijających się. Jednakże kraje te ciągle w większym stopniu pozyskują kapitał na rynkach międzynarodowych, niż inwestują go w innych państwach.

Wzrost wielkości inwestycji portfelowych o charakterze międzynarodowym powoduje, że rynki finansowe są dziś w większym stopniu powiązane niż w przeszłości. W następstwie tego coraz częściej możemy zaobserwować kryzysy, które rozprzestrzeniają się z lokalnych rynków finansowych na rynki sąsiednie i przybierają charakter regionalny lub nawet globalny. W swoich badaniach Kaminsky i Rainhard (2003) wskazują, że charakter i stopień powiązania rynków decyduje o stopniu skali reakcji innych rynków finansowych na zaburzenia na danym rynku. Wskazują oni również, że zaburzenia takie mają szerszy i głębszy charakter, gdy są wywołane przez rynki finansowe państw rozwiniętych.

Tabela 4
Zewnętrzne aktywa i zobowiązanie według regionów (w % PKB)

	Stany Zjednoczone		Obszar walutowy euro		Japonia	
	1997	2004	1997	2004	1997	2004
Aktywa						
Państwa uprzemysłowione						
Stany Zjednoczone			5,9	8,1	2,0	3,2
Obszar walutowy euro	3,1	14,1			0,7	2,5
Japonia	7,8	15,0	5,2	12,9		
Inne	11,9	21,7	13,2	31,0	3,8	4,1
Państwa rozwijające się z:						
Azji	0,2	2,3	0,1	1,8	0,0	0,4
Ameryki Południowej	0,4	1,8	0,0	0,9	0,0	0,0
Sub-Sahary	0,0	1,4	0,0	1,3	0,0	0,2
Europy	0,0	0,4	0,0	2,0	0,0	0,0
Zobowiązania						
Państwa uprzemysłowione						
Stany Zjednoczone			2,5	11,5	4,1	5,9
Obszar walutowy euro	7,4	9,9			3,4	6,2
Japonia	3,8	8,0	1,1	5,2		
Inne	19,4	28,8	6,2	26,9	5,7	5,1
Państwa rozwijające się z:						
Azji	3,3	5,1	0,5	2,6	1,0	0,6
Ameryki Południowej	9,4	9,5	1,8	4,3	0,5	0,4
Sub-Sahary	4,3	4,9	0,6	2,9	0,3	0,3
Europy	3,5	2,3	0,9	10,5	1,6	0,4

Źródło: IMF (2007a).

O skali powiązania rynków finansowych najlepiej świadczy kryzys azjatycki z 1997 r. W latach 1997–1998 wiele państw rozwijających się z Azji Południowo-Wschodniej przeżywało kryzysy finansowe. W czerwcu 1997 r. wybuchł kryzys w Tajlandii, który skończył się dewaluacją bahta w lipcu. W krótkim okresie kryzys przelał się na inne rynki rozwijających się państw azjatyckich. W efekcie konieczna okazała się dewaluacja indonezyjskiej rupii, filipińskiego peso oraz malezyjskiego ringita. Następnie w listopadzie 1997 r. wybuchł kryzys

finansowy w Korei Południowej, a miesiąc później w Indonezji. W obu przypadkach objawem kryzysu była dalsza silna dewaluacja waluty krajowej, utrata rezerw walutowych oraz upadek wielu przedsiębiorstw.

Warto wskazać, że efektem kryzysu azjatyckiego był znaczny wzrost ilości złych kredytów w japońskich bankach. W wyniku tego sytuacja tych banków uległa dalszemu pogorszeniu, co miało również wpływ na dalsze osłabienie sytuacji gospodarczej w tym kraju. Integracja finansowa nie tylko prowadzi do przeniesienia się problemów z jednego rynku na drugi, ale również do równoległych zmian ryzyka premii na rynkach. Wynika to z faktu, że inwestorzy na różnych rynkach finansowych często wystawieni są na to samo ryzyko. Na przykład kryzys rosyjski spowodowany niespłaceniem zobowiązań w 1998 r. wywołał wzrost stóp procentowych na rynkach finansowych państw rozwijających się. Przyczyną tej sytuacji było przesunięcie kapitałów w kierunku bezpiecznego amerykańskiego rynku kapitałowego. Na koniec warto wskazać, że nagły napływ kapitału na rynek amerykański spowodował istotną zmianę struktury stóp procentowych. Zmiana stóp procentowych była między innymi przyczyną wygenerowania strat w wysokości 4,6 miliarda dolarów amerykańskiego funduszu hedgingowego LTCM w ciągu czterech miesięcy od rozpoczęcia się kryzysu rosyjskiego. Ostatecznie, za pośrednictwem Banku Rezerwy Federalnej, fundusz ten został przejęty przez instytucje finansowe. Likwidacja funduszu przyniosła im zysk, ponieważ sytuacja na globalnych rynkach finansowych uspokoiła się.

Z powyższych opisów wynika, że współcześnie rynki finansowe są ze sobą połączone. Powoduje to, że problemy na rynkach lokalnych mogą się z łatwością przenosić i nabierać charakteru regionalnego lub globalnego. O wpływie przenoszenia się problemów na gospodarkę poszczególnych krajów może decydować wiele czynników, ale dwa z nich warto omówić bliżej:

- Po pierwsze, w ciągu ostatnich lat nastąpiło zbliżenie cen aktywów finansowych na wszystkich rynkach, a tym samym ceny aktywów i rynki finansowe są obecnie silnie ze sobą skorelowane. Z badań Fung, Leong i Xu (2001) wynika, że największy wpływ na poszczególne rynki finansowe ma sytuacja na rynku amerykańskim. Większość rynków wykazuje silną korelację z tym rynkiem. Współczynnik korelacji z rynkiem amerykańskim jest jednak zróżnicowany i w państwach rozwijających się, a także w Polsce jest zbliżony do 0,7, natomiast w krajach uprzemysłowionych wynosi on około 0,6 (G7 bez USA). Dodatkowo efekt przeniesienia problemów z państwa do państwa w przypadku rynków finansowych jest natychmiastowy, czego nie można powiedzieć o przenoszeniu się wzrostu gospodarczego.
- Po drugie, występuje duża korelacja pomiędzy zmiennością na rynkach finansowych (Engel i Susmel 1993). Główną tego przyczyną jest asymetria informacyjna. Jak wskazuje Goodhart (1999), zmienność na rynkach finansowych rośnie, gdy zwiększa się niepewność kierunku przyszłej polityki monetarnej w Stanach Zjednoczonych. Zjawisko to pogłębiają dodatkowo ruchy stadne inwestorów (*herding*). Ehrmann, Fratzscher i Rigobon (2005) obliczyli, że zmienność na rynkach europejskich wynika w 26% z sytuacji na rynku amerykańskim. Natomiast tylko 8% zmienności na rynku amerykańskim wynika z bieżącej sytuacji na rynku europejskim. Obserwowana zmienność jest szczególnie widoczna na rynku kapitałowym. W tym przypadku szok cenowy na amerykańskim rynku kapitałowym w 50% przenoszony jest na europejski rynek kapitałowy.

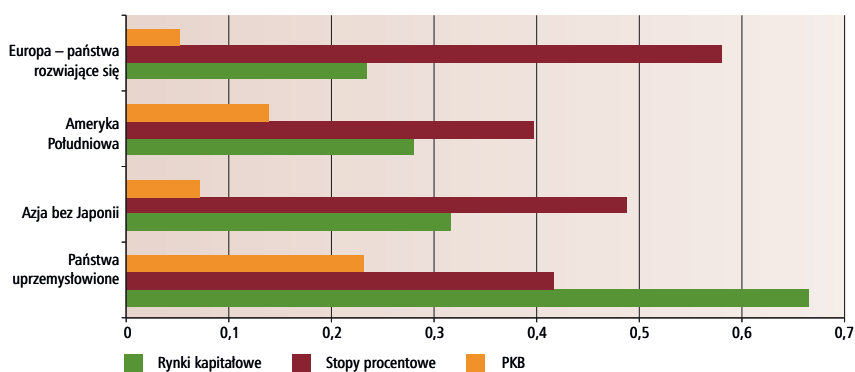
Występowanie kryzysów finansowych i ich przenoszenie na inne rynki spowodowało wzrost zainteresowania stosunkowo nowym zagadnieniem w naukach ekonomicznych, które określa się powszechnie w literaturze przedmiotu jako *carry trade*. Przez pojęcie to należy rozumieć transakcje finansowe polegające na zapożyczaniu się przez inwestorów na rynkach o niskich stopach procentowych, a następnie reinwestowaniu tych środków na rynkach o wysokiej oczekiwanej stopie zwrotu. O szczególnym znaczeniu i trudności ustalenia takich powiązań świadczy przykład kryzysu finansowego w Azji, a później kryzysu w Ameryce Południowej. W 1995 r. dolar amerykański umocnił się w stosunku do jena, co

było zmianą tendencji po okresie spadkowym dolara przez prawie dekadę. W efekcie państwa z Azji Wschodniej utraciły konkurencyjność na rynkach globalnych, gdyż ich waluty były mocno związane z dolarem amerykańskim. Z drugiej strony utrata konkurencyjności przez przedsiębiorstwa tych państw nie została zrekompensowana w żaden sposób przez spadek kosztów finansowania, gdyż większość z nich, o czym wspomniano wcześniej, była finansowana bezpośrednio lub pośrednio przez japońskie banki. Zdaniem Ueda (1998) właśnie ten efekt mógł być jedną z istotnych przyczyn kryzysu Azjatyckiego z 1997 r. Kryzys ten spowodował zaostrenie polityki kredytowej przez japońskie banki w późniejszym okresie, co również mogło wpłynąć na wystąpienie kryzysu finansowego w Ameryce Południowej w późniejszym terminie (IMF 2007).

Raport MFW z kwietnia 2006 r. (IMF 2006) zwraca uwagę na zmianę kierunków przepływów finansowych w państwach Europy Środkowej i Wschodniej. Według tego raportu od 2003 r. ponad połowa przepływów finansowych trafia do tego rejonu, na rynki państw rozwijających się, w tym do Polski. Zdaniem MFW powoduje to większe narażenie tych państw na zmianę kierunków przepływów finansowych, co można było obserwować w przeszłości. Dodatkowo w większości przypadków zobowiązania tych państw są denominowane w euro, a nie w dolarach amerykańskich, wskutek czego umacnianie się euro w stosunku do waluty krajowej może stanowić skomplikowany problem dla państw regionu. Dlatego zdaniem MFW państwa Europy Środkowej i Wschodniej, a w tym Polska, są narażone na ryzyko związane z odwróceniem się opisanego wyżej trendu, co może wywołać kryzys finansowy. Z drugiej jednak strony należy podkreślić, że obecnie do podstawowych walut zadłużenia na rynku finansowym należy japoński jen i frank szwajcarski (Burnsie, Eichenbaum oraz Rebelo 2007). Trudno jest oszacować, w jakim stopniu waluty te są w praktyce wykorzystywane w strategii *carry trade*, a tym samym trudno jest też ustalić, na ile wspomniany region, a w tym Polska, jest narażony na opisane ryzyko.

Podsumowując powyższe rozważania, należy stwierdzić, że silny stopień skorelowania rynków finansowych, ich rosnąca zmienność oraz transakcje *carry trade* ograniczają w sposób istotny możliwość przeciwdziałania rozprzestrzenianiu się zaburzeń bądź kryzysów finansowych przez banki centralne i inne organy nadzorcze. Ponadto ceny aktywów i stóp procentowych na rynkach finansowych są w większym stopniu ze sobą powiązane niż cykle gospodarcze lub wzrost gospodarczy, co przedstawiono na wykresie 18.

Wykres 18
Stopień korelacji ze Stanami Zjednoczonymi według zmiennych dla okresu 1994–2006



Źródło: IMF (2007a).

Cykle gospodarcze mogą być regulowane przez bank centralny za pomocą instrumentów polityki monetarnej. Takie działanie pozwala częściowo zniwelować szoki zewnętrzne, co zostanie przedstawione szerzej w dalszej części. Wykorzystanie instrumentów poli-

tyki monetarnej nie jest jednak możliwe w tym zakresie w przypadku zaburzeń na rynkach finansowych. Z tych też powodów globalizacja rynków finansowych w znacznym stopniu utrudnia obecnie działalność banków centralnych, jak i organów nadzoru. Ma to szczególne znaczenie dla Polski, która leży na peryferiach systemu finansowego. Dodatkowo z badań MFW wynika, że państwa Europy Środkowo-Wschodniej wykazują silne skorelowanie w zakresie stóp procentowych. Poziom korelacji stóp procentowych jest wyższy od poziomu skorelowania rynków kapitałowych. Oznacza to mniejszy wpływ banku centralnego na kształtowanie się stóp procentowych, co może być istotne w przypadku zaburzeń na rynkach lub w gospodarce. Tym samym skutki takich zaburzeń mogą być większym stopniu odczuwalne w państwach Europy Środkowo-Wschodniej niż w państwach wysoko rozwiniętych. Efekt ten stanowi jedną z negatywnych stron globalizacji, której można przeciwdziałać, podejmując działania na rzecz stabilności systemu finansowego, jak i dyscypliny finansów publicznych.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne należą, obok wymiany handlowej, do jednych z głównych czynników integracji i globalizacji gospodarek. Są one jednym z elementów przepływów kapitałowych, ale dotyczą tych przepływów, w przypadku których dochodzi do nabycia przez zagraniczny podmiot więcej niż 10% udziałów/akcji w kapitale własnym podmiotu krajowego. Stopień zaangażowania się zagranicznego inwestora w podmiot krajowy odróżnia bezpośrednie inwestycje od inwestycji portfelowych, które zostały wcześniej zaprezentowane. Warto wskazać, że w niektórych państwach istotną część przepływów w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych stanowią inwestycje w nieruchomości. W Polsce po wejściu do UE nastąpił wzrost inwestycji zagranicznych na rynku nieruchomości. Tego typu inwestycje zagraniczne w niewielkim stopniu jednak przyczyniają się do wzrostu gospodarczego.

Z punktu widzenia rozwoju gospodarek krajów doganiających, a w tym Polski, bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają istotną przewagę nad zagranicznymi inwestycjami portfelowymi. Udział zagranicznych inwestorów w przedsiębiorstwach krajowych sprzyja transferowi nowoczesnych technologii. Ponadto szkolenia pracowników krajowych przez inwestorów zagranicznych przyczyniają się do wzrostu kapitału ludzkiego. Zdaniem de Mello (1999) napływ zagranicznych inwestycji w wielu przypadkach wynika z chęci poprawy efektywności zagranicznych oddziałów w danym kraju, co pozytywnie wpływa na wzrost efektywności ogółem. Dodatkowo według raportu Banku Światowego (2007) wzrost obrotów handlowych i inwestycji bezpośrednich, przepływu informacji oraz czynników pracy wraz z napływem nowych technologii pozytywnie wpływają na wzrost gospodarczy państw, w szczególności tych, które nie mają zaawansowanych technologii.

Kapitał zagraniczny umacnia ponadto system instytucjonalny przez wprowadzanie najlepszych metod zarządzania (*best business practices*) oraz systemu nadzoru właścicielskiego spółek zależnych (*corporate governance*), które działają poza granicami ich państw. Stosowane przez nich praktyki silnie wpływają na krajowe podmioty, co wzmacnia system instytucjonalny w danym państwie.

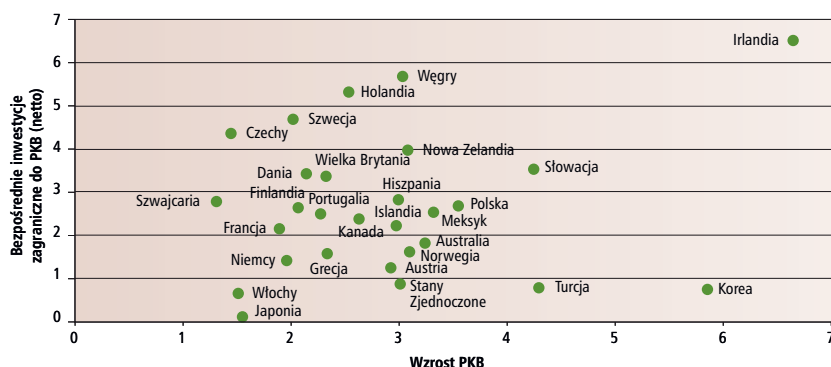
Zdaniem Borenszteina et al. (1998) korzyści z bezpośrednich inwestycji zagranicznych w stosunku do wzrostu gospodarczego są tym większe, im większe są możliwości ich absorbowania przez gospodarkę danego kraju. Z drugiej strony, jak wskazuje Weresa (2002), inwestycje zagraniczne mogą mieć zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na gospodarkę kraju przyjmującego. Wśród skutków pozytywnych wspomniana autorka wymienia: zwiększenie zasobów kapitału, produkcji i dochodu, zmiany w produktywności czynników wytwórczych, spadek stopy procentowej, redystrybucję dochodów uzyskiwanych przez właścicieli poszczególnych czynników wytwórczych kosztem właścicieli kapitału, wzrost wykorzystania innych czynników wytwórczych (w tym pracy), zmiany wielkości handlu zagranicznego, zmiany w bilansie handlowym i płatniczym, poprawę efektywności funkcjonowania rynków finansowych, poprawę innowacyjności. Natomiast do negatywnych skutków inwestycji zagranicznych zalicza ona: kryzysy na rynkach finansowych (kapi-

tał spekulacyjny), eliminowanie rodzimych producentów z rynku, ograniczenie konkurencji (w sytuacji pozycji monopolistycznej inwestora), nadmierną eksploatację surowców naturalnych, degradację środowiska naturalnego (w sytuacji, gdy napływ kapitału wiąże się z transferem tzw. brudnych technologii).

Na wykresie 19 zaprezentowano zależność między średnią wysokością bezpośrednich inwestycji zagranicznych netto mierzoną odsetkiem PKB a średnim tempem wzrostu gospodarczego w latach 1990–2005. Z jego analizy wynika, że napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych miał istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego w analizowanym okresie. Znaczenie tego wpływu potwierdzają również analizy ekonometryczne dokonane na potrzeby niniejszego opracowania, które ilustrują pozytywny i statystycznie istotny związek poziomu FDI ze wzrostem gospodarczym.

Wykres 19

Zależność między FDI a wzrostem gospodarczym w państwach OECD (1990–2005)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD i Banku Światowego.

W latach 1990–2005 Polska należała do czołowych państw OECD pod względem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w relacji do PKB. Jednak relatywny poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych *per capita* w Polsce był niższy niż w większości państw z regionu Europy Środkowej i Wschodniej, co należy ocenić negatywnie. Niski wskaźnik bezpośrednich inwestycji zagranicznych może w dłuższym okresie spowodować, że różnice w poziomie rozwoju gospodarczego będą coraz bardziej widoczne między państwami w regionie.

W Polsce większość bezpośrednich inwestycji zagranicznych stanowiły przede wszystkim przejęcia przedsiębiorstw krajowych, często w ramach procesów prywatyzacyjnych, a w mniejszym stopniu była to budowa działalności operacyjnej od podstaw przez inwestorów zagranicznych (*greenfield*). Zbliżoną tendencję w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych można zaobserwować także w innych państwach rozwijających się. Dotychczasowy charakter zagranicznych inwestycji w Polsce spowodował, że oddziaływały one na rozwój gospodarczy słabiej, niż wynikałoby to z założeń teoretycznych. Dlatego też niektóre badania empiryczne wskazują obecnie na znikomą zależność lub nawet brak zależności między skalą napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych a długofalowym wzrostem gospodarczym.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą wpływać w różny sposób na gospodarkę. Napływ inwestycji może zmniejszać poziom deficytu państwa w rachunku bieżącym, a także redukować inne transakcje finansowe, na przykład spadek rezerw walutowych lub odpływ kapitałów portfelowych. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą też skutkować wyższym poziomem konsumpcji w kraju. Ponadto w przypadku, gdy inwestorzy zagraniczni oraz krajowe przedsiębiorstwa starają się o te same inwestycje w danym państwie, napływ inwestycji zagranicznych może prowadzić do redukcji poziomu inwestycji krajowej.

wych. Wypieranie inwestycji krajowych przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne może odbywać się na różne sposoby, a zjawisko to może być na przykład efektem preferowania przez władze publiczne inwestorów zagranicznych czy ich przewagi technologicznej lub w zakresie *know-how*. Niemniej, większość badań empirycznych (Borensztein et al. 1998, DeMello 1999, Carkovic i Levine 2002) wskazuje, że inwestycje zagraniczne nie mają negatywnego wpływu na gospodarkę, a wręcz odwrotnie. W badaniach tych nie został również zaobserwowany efekt wypychania inwestycji krajowych przez inwestycje zagraniczne. Należy jednak podkreślić, że zdania na temat bezpośrednich inwestycji zagranicznych są bardzo podzielone, a ich efekty są w praktyce bardzo zróżnicowane. Na przykład zdaniem Boyda i Smitha (1992) bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą negatywnie wpływać na alokację kapitału, co ogranicza wzrost gospodarczy.

Z makroekonomicznego punktu widzenia bezpośrednie inwestycje zagraniczne są bardziej stabilne niż inne formy napływu kapitału obcego. Inwestycje w akcje lub papiery dłużne cechują się dużą zmiennością i mają często charakter spekulacyjny. Choć wpływają one pozytywnie na rozwój rynków finansowych, to mogą być czynnikiem rozpoczynającym lub pogłębiającym kryzysy finansowe, co zresztą miało miejsce w latach 90. Z tych powodów Polska powinna dążyć przede wszystkim do pozyskania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, gdyż mają one charakter długoterminowy i charakteryzują się dużą stabilnością. Napływ tego typu kapitału, przy relatywnie niskim poziomie krajowych oszczędności, może stanowić ponadto istotne źródło finansowania inwestycji w kraju, a tym samym może wpływać pozytywnie na wzrost gospodarczy. Szerzej o strukturze napływu bezpośrednich i ich wpływie na gospodarkę napisano w następnym rozdziale.

Siła robocza

Procesy globalizacyjne mogą w dwojaki sposób wpływać na strukturę zatrudnienia w danym państwie. Po pierwsze, otwarcie gospodarek na wymianę handlową może zmniejszać poziom zatrudnienia. Po drugie, przepływy siły roboczej mogą mieć znaczenie dla jej zasobów w kraju oraz jej jakości.

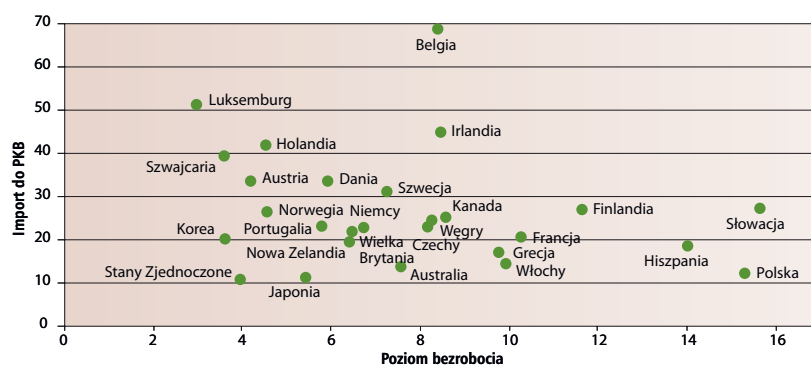
Część państw wysoko rozwiniętych wyrażała w przeszłości obawę, że otwartość gospodarki na wymianę handlową, a w szczególności import, może negatywnie wpływać na strukturę zatrudnienia. U podłoża tych obaw leżało założenie, że tańsze towary i usługi pochodzące z państw rozwijających się mogą zastępować na rynku krajowym towary i usługi wytwarzane w rodzimych przedsiębiorstwach. Efektem tego byłby spadek zatrudnienia w przedsiębiorstwach krajowych, które w największym stopniu zostałyby dotknięte procesem globalizacyjnym. Jednakże dotychczasowe badania ekonomiczne nie potwierdzają negatywnych związków między wzrostem otwartości gospodarek na wymianę handlową a poziomem zatrudnienia w danym państwie. Jeżeli takie efekty miały miejsce, to były one przejściowe i nie wpływały długoterminowo na krajowy rynek pracy (Hoekman i Winters 2005). Również w państwach OECD, a w tym w Polsce, efekt ten nie został zaobserwowany, co ilustrują dane przedstawione na wykresie 20, pokazujące relację pomiędzy wielkością importu (w relacji do PKB) a poziomem bezrobocia w latach 1992–2005.

Z przedstawionych danych wynika, że nie można zaobserwować istotnych zależności między poziomem importu a stopą bezrobocia w poszczególnych państwach OECD. Polska, Słowacja i Hiszpania należały do państw OECD o najwyższym poziomie bezrobocia w latach 1992–2005. Równocześnie w tych trzech państwach poziom importu towarów i usług (w stosunku do PKB) nie odbiegał znacznie od średniej dla państw OECD, a w Polsce był nawet wyraźnie niższy od średniej w analizowanym okresie. Natomiast Belgia, Luksemburg oraz Irlandia, które charakteryzowały się wysokim poziomem importu dóbr i usług w stosunku do PKB na tle innych państw OECD, nie wykazywały w tym okresie ponadprzeciętnej stopy bezrobocia. Negatywnych skutków importu również nie wykazały

w przeszłości badania, które koncentrowały się na sektorze produkcyjnym, w największym stopniu uczestniczącym w procesach globalizacyjnych w zakresie handlu. Również w tym sektorze nie zaobserwowano istotnego spadku zatrudnienia w wyniku otwarcia gospodarek na produkty importowane (2005b). Nie można zatem stwierdzić występowania istotnych zależności pomiędzy omawianymi zmiennymi, a więc prezentowane niekiedy obawy o zagrożeniu dla rynku pracy wynikającym z otwartości gospodarek nie znajdują uzasadnienia w badaniach empirycznych (zob. też Hoekman i Winters 2005).

Wykres 20

Relacja między importem a stopą bezrobocia w latach 1992–2005 w %



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Jak wskazuje Boulhol et al. (2006), wzrost konkurencji na rynku towarów i usług wynikający z procesów globalizacyjnych zakłada wzrost zapotrzebowania na kapitał ludzki wedle ustalonych stawek realnych. Równocześnie konkurencja na rynku pracy powoduje spadek presji na wynagrodzenia przy danym poziomie zatrudnienia. Oba efekty w konsekwencji prowadzą do spadku bezrobocia. Z dotychczasowych doświadczeń wynika, że może to być istotne dla gospodarki. Badania nad rynkiem europejskim, który ma silnie regulowany rynek pracy, pokazują, że strukturalne bezrobocie spadło w ciągu ostatniej dekady. Spadek ten, co sugerują badania OECD (2007b), jest prawdopodobnie rezultatem wzrostu konkurencji na rynku towarów i usług w Europie. Należy jednak wskazać, że czynniki globalizacyjne w tym przypadku nie były jedynymi, które przyczyniły się do redukcji bezrobocia w Europie. W celu wykorzystania pozytywnych efektów globalizacji w postaci wzrostu konkurencji na rynkach krajowych niezbędna jest efektywna realokacja zatrudnienia ze znikających obszarów w gospodarce do nowych branż. Zatem istotne znaczenie dla odnoszenia korzyści z globalizacji mają regulacje rynków pracy, natomiast ich przeregulowanie może prowadzić do negatywnych skutków. Na przykład badania przeprowadzone przez McKinsey Global Institute (MGI 2004 i 2005) wykazały, że efekty realokacji części produkcji za granicę (w formie offshoringu) dla gospodarki USA były pozytywne, natomiast powodowały straty w gospodarkach Niemiec czy Francji. Kluczowym czynnikiem, który wywołał tę różnicę, była niska zdolność gospodarek tych dwóch ostatnich krajów do zmian strukturalnych, a w szczególności do realokacji siły roboczej, która w Niemczech i Francji była zbyt wolna z powodu nieelastycznych rynków pracy.

Drugim istotnym czynnikiem procesów globalizacyjnych, który może mieć wpływ na wzrost gospodarczy, jest przepływ siły roboczej pomiędzy państwami. Procesy globalizacyjne wraz z postępującą integracją polityczną umożliwiają swobodne przemieszczanie się siły roboczej (w szczególności na obszarze Unii Europejskiej). W państwach członkowskich migracje siły roboczej następują z państw o niższej produktywności do państw, gdzie jest ona wyższa. Ponieważ praca charakteryzuje się wyższą stopą zwrotu przy wyższych poziomach kapitału ludzkiego, przepływy siły roboczej mają duże znaczenie dla długofalowego wzrostu gospodarczego. Jest to spowodowane tym, że przepływy kapitału ludzkiego

następują przede wszystkim do państw wysoko rozwiniętych, które w największym stopniu korzystają z efektów procesu globalizacyjnego w tym wymiarze. Napływ nowej siły roboczej może jednak spowodować spadek wynagrodzeń w niektórych sektorach w państwach wysoko rozwiniętych (Boulhol et al. 2006).

Procesy globalizacyjne w państwach o wysokim współczynniku napływu zagranicznych pracowników wywołują obawę, że będą one miały negatywny wpływ na krajowy rynek pracy. Pojawiają się także przekonania, że zagraniczni pracownicy wypierają lokalnych z sektorów, do których następuje ich napływ. Badania empiryczne w tym zakresie wskazały, co prawda, że napływ zagranicznych pracowników może wyprzeć pracowników krajowych. Efekt ten ma jednak przede wszystkim charakter tymczasowy i krótkotrwały (Jean et al. 2007). Ponadto zatrudnienie zagranicznych pracowników znacznie osłabia pozycję przetargową pracowników krajowych i wzmacnia konkurencyjność przedsiębiorstw.

Zagraniczni pracownicy kierują się przede wszystkim do tych regionów i krajów, w których występują sektory zgłaszające wysokie zapotrzebowanie na siłę roboczą. Z tych powodów ich napływ w sposób istotny zmniejsza presję popytową na pracowników i ogranicza tym samym strukturalne bezrobocie w danym kraju (Borjas 2001, Blanchflower et al. 2007). Może mieć to jednak odwrotny efekt, gdy w danym państwie występują wysokie minimalne stawki pracy oraz rozbudowany system ubezpieczeń społecznych, który wraz z niską efektywnością pracowników zagranicznych przyczynia się do powstawania pułapek bezrobocia.

Natomiast z punktu widzenia takich państw jak Polska, gdzie występuje odpływ pracowników, można zaobserwować kilka efektów o charakterze strukturalnym. Po pierwsze, źródła dochodów emigrujących pracowników stają się istotnym źródłem dochodów w państwach, z których wyemigrowali. Po drugie, część pracowników, która wyemigrowała, po nabyciu wiedzy i umiejętności wykorzystania nowych technologii wraca w celu otwarcia nowych przedsiębiorstw w swoim kraju. Zatem ich kapitał oraz wiedza nabyta podczas emigracji długofalowo pozytywnie wpływa na rozwój gospodarki krajowej. Należy jednak wskazać, że odpływ w szczególności młodych i wykształconych pracowników może niwelować wymienione wcześniej pozytywne efekty i długofalowo negatywnie wpływać na gospodarkę macierzystą. Wynika to z faktu, że młodzi i wykształceni pracownicy w małym stopniu wykazują tendencję do transferów kapitałowych, jak i powrotu do kraju.

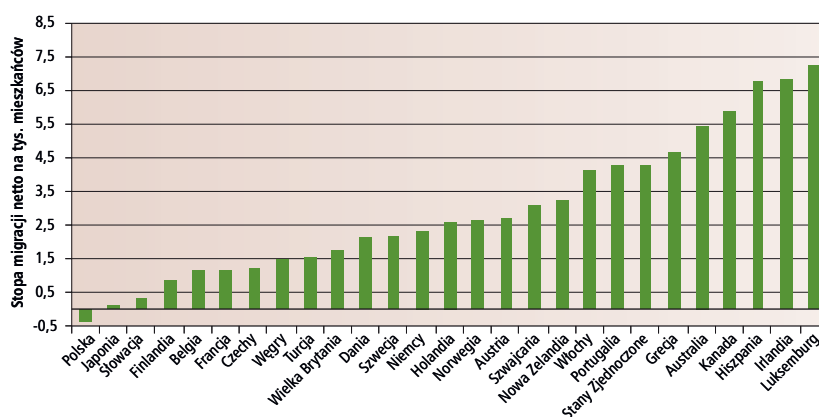
Na wykresie 21 przedstawione zostało saldo migracji netto w państwach OECD. Saldo migracji przedstawia różnicę między poziomem emigracji a imigracją pracowników krajowych i zagranicznych. Z danych tych wynika, że Polska jest jedynym krajem, w którym wystąpiło ujemne saldo netto migracji w latach 1995–2005. Szczegółowa analiza wskazuje, że w okresie tym we wszystkich latach można było zaobserwować większy odpływ pracowników niż ich dopływ do Polski. Oznacza to, że w ciągu ostatniej dekady procesy migracyjne miały negatywny wpływ na wielkość zasobów siły roboczej w Polsce, co w połączeniu z negatywnym trendem w zakresie struktury demograficznej kraju może mieć negatywne skutki dla gospodarki w długim okresie.

Dużym zagrożeniem dla Polski, według prognoz ONZ, może stać się ujemna migracja netto, która we wszystkich scenariuszach zaprezentowanych na wykresie 22 będzie się nadal utrzymywać nie tylko w najbliższych latach, ale również w następnej dekadzie. W zależności od wariantu, emigracja będzie się kształtowała na poziomie od -0.7% do -0.9% ludności w 2050 r. Z tego powodu, jeśli opisane tendencje nie odwrócą się, Polska może napotkać znaczną barierę w dalszym rozwoju, mimo korzyści wynikających z globalizacji i integracji z Unią Europejską. Ponadto ujemne skutki opisanych procesów mogą pogłębić negatywne tendencje zmian w strukturze demograficznej kraju.

Jeszcze bardziej niepokojący jest fakt, że duża część emigracji, którą można zaobserwować w Polsce, dotyczy osób z wyższym wykształceniem. Dane na temat imigracji i emigracji osób z wyższym wykształceniem w państwach OECD w 2000 r. przedstawiono

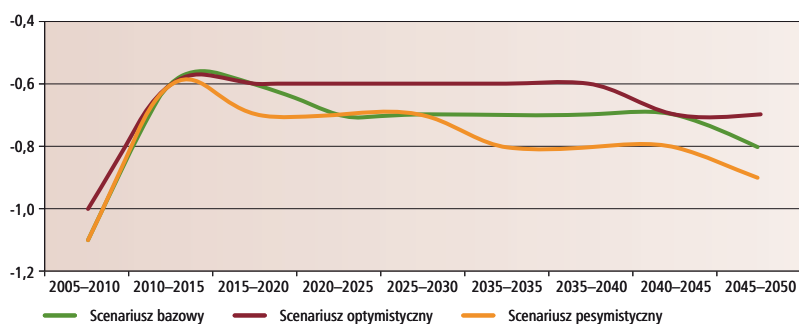
w tabeli 5. Z jej analizy wynika, że w Polsce saldo migracji osób z wyższym wykształceniem wynosiło -9,8% w wyniku emigracji osób z wyższym wykształceniem z Polski do państw OECD na poziomie 10,2%. W tym samym czasie do Polski imigrowało 2,3% osób z wyższym wykształceniem z innych państw świata nienależących do OECD. Dane te wskazują, że do Polski imigrują przede wszystkim osoby z wyższym wykształceniem z państw mniej rozwiniętych gospodarczo. Dodatkowo w wyniku wysokiego wskaźnika emigracji Polaków z wyższym wykształceniem do państw OECD saldo liczby osób z wyższym wykształceniem jest ujemne i w analizowanym okresie oznaczało ubytek ludzi z wyższym wykształceniem o 7,6% w Polsce. W efekcie niekorzystna dla Polski struktura emigracji może w długim okresie prowadzić do utraty wysoko kwalifikowanych pracowników, co długofalowo negatywnie będzie wpływać na rozwój gospodarczy.

Wykres 21
Migracja netto w państwach OECD (1995–2005)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Wykres 22
Dane dotyczące emigracji netto na 1000 mieszkańców w Polsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Population Prospects: The 2006 Revision* oraz *World Urbanization Prospects: The 2005 Revision*.

Jednym ze skutków globalizacji są też rosnące różnice w dochodach ludności. Potwierdzają to badania Crafts (2000) dotyczące wpływu globalizacji na rynek pracy, które wskazują, że zróżnicowanie w dochodach zwiększyło się w 47 z 73 analizowanych państwach w okresie od 1950 do 1990 r. Tylko w dziewięciu państwach zaobserwowano zmniejszenie się różnic w poziomach dochodu, zaś w pozostałych państwach poziom ten nie uległ zmianie w analizowanym okresie. Zróżnicowanie dochodów było szczególnie widoczne w byłych państwach socjalistycznych, a także na terenie Ameryki Łacińskiej, w niektórych państwach azjatyckich i państwach OECD.

Tabela 5
Migracja osób z wyższym wykształceniem w stosunku do liczby osób z wyższym wykształceniem w danym państwie OECD w 2000 r. (%)

	Imigracja z innych państw OECD (A)	Emigracja do innych państw OECD (B)	Saldo wśród państw OECD (A-B)	Imigracja z innych państw świata (C)	Liczba obcokrajowców z wyższym wykształceniem (A-B+C)
Australia	16,8	2,4	14,4	12,1	26,5
Austria	9,1	13,8	-4,7	5,2	0,5
Belgia	5,9	6,4	-0,5	4,2	3,7
Kanada	10,3	5,4	4,9	15,5	20,4
Czechy	4,1	8,7	-4,5	2,2	-2,3
Dania	4,4	7,3	-2,9	3,2	0,3
Finlandia	0,9	6,8	-5,9	1,3	-4,6
Francja	4,2	4,4	-0,2	8,2	8,0
Niemcy	2,8	7,3	-4,5	8,6	4,1
Grecja	4,8	9,4	-4,6	7,3	2,7
Węgry	1,4	9,7	-8,3	4,5	-3,8
Irlandia	14,0	26,1	-12,1	4,0	-8,1
Włochy	2,8	7,3	-4,5	3,3	-1,2
Japonia	0,2	1,1	-0,9	0,5	-0,4
Korea	0,2	1,4	-1,2	0,2	-1,0
Luksemburg	43,1	15,4	27,7	5,8	33,5
Meksyk	0,8	6,9	-6,1	0,5	-5,6
Holandia	3,3	8,9	-5,6	4,4	-1,2
Nowa Zelandia	14,6	24,4	-9,8	10,0	0,2
Norwegia	5,2	4,9	0,3	3,0	3,2
Polska	0,4	10,2	-9,8	2,3	-7,6
Portugalia	4,1	11,2	-7,0	11,2	4,1
Słowacja	3,3	16,0	-12,8	0,9	-11,9
Hiszpania	2,7	2,3	0,5	3,8	4,2
Szwecja	6,9	5,4	1,5	7,3	8,8
Szwajcaria	20,0	10,8	9,1	7,3	16,4
Turcja	3,4	4,9	-1,5	2,7	1,2
Wielka Brytania	6,5	14,9	-8,4	9,4	1,0
USA	4,2	0,7	3,5	9,2	12,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Z powodu globalizacji następuje rozwój rynku pracy i rośnie na nim konkurencja. To zjawisko zaś jest przyczyną wzrostu wynagrodzenia tych pracowników, którzy mają unikalne kwalifikacje (Cuñat i Guadalupe 2006). Dlatego globalizacja może być czynnikiem powodującym, że ogólny przyrost dochodów dotyczy tylko osób o wysokich kwalifikacjach i relatywnie wysokim poziomie dochodów w danym państwie. Równocześnie globalizacja może skutkować utrzymaniem się na stałym poziomie wynagrodzeń osób o niskich i średnich kwalifikacjach w stosunku do wysoko kwalifikowanych (Baldwin 2006). Jest to następstwem tego, że usługi wielu pracowników o niskich kwalifikacjach nie mogą zostać zaimportowane z innego kraju. Równocześnie wiele zadań wykonywanych przez pracowników o średnich kwalifikacjach może zostać zleczone na rynku międzynarodowym (Levy i Murnane 2006 oraz van Welsun i Reif 2006).

Podsumowując, należy stwierdzić, że globalizacja w zróżnicowany sposób wpływa na narodowy i międzynarodowy rynek pracy. Polska, aby zachować długofalowy wzrost

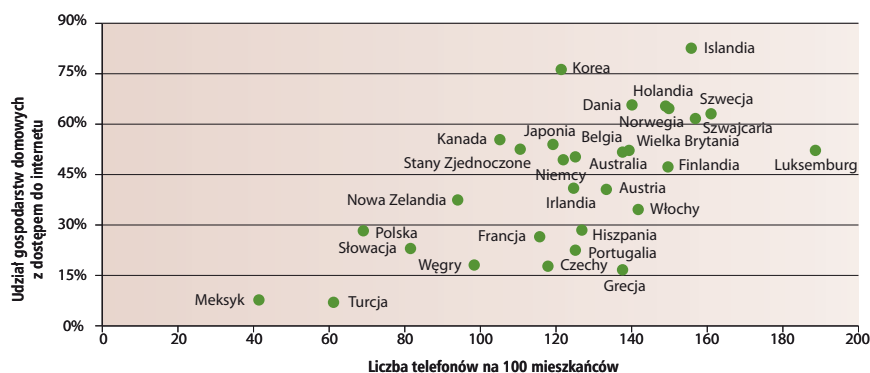
gospodarczy, powinna przede wszystkim prowadzić politykę migracyjną na dwóch płaszczyznach. Z jednej strony jej celem byłoby ograniczenie emigracji, a w szczególności młodej i wysoko wykwalifikowanej siły roboczej z Polski. Z drugiej strony zadaniem polityki migracyjnej winno być pozyskanie pracowników wysoko i nisko wykwalifikowanych z innych państw. Niestety skuteczność tych polityk w decydującym stopniu zależy od sytuacji i perspektyw rozwoju danej gospodarki.

Spółeczeństwo i wiedza

Stiglitz (2003) wskazuje, że wiedza jest najważniejszym elementem procesu globalizacyjnego, mającego istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego. Jego zdaniem spadek kosztów komunikacji oraz integracja społeczeństwa spowodowała wzrost transferu wiedzy, który będzie istotnym czynnikiem wzrostu w wielu gospodarkach rozwijających się. Transfer ten dotyczy nie tylko wiedzy technicznej, ale także wiedzy dotyczącej tego, w jaki sposób dokonywać transformacji w społeczeństwie lub w jaki sposób kształtować politykę i instytucje, które istotnie wpływają na wzrost gospodarki. Zwraca on ponadto uwagę, że często zaadaptowanie wiedzy bez znajomości lokalnych uwarunkowań może prowadzić do dysfunkcji w systemie gospodarczym. Dotyczy to szczególnie sytuacji, gdy reformy wdrażane są przez podmioty zewnętrzne bez uwzględnienia lokalnych uwarunkowań i norm społecznych.

Spadek kosztów komunikacji przyczynia się do zwiększenia dostępu społeczeństwa do wiedzy i tym samym do wzrostu wartości kapitału ludzkiego. Jednakże problemem w wielu państwach nadal jest dostęp do infrastruktury telekomunikacyjnej. Dotyczy to nawet wielu państw OECD, co ilustruje zróżnicowanie w tym obszarze, przedstawione na wykresie 23.

Wykres 23
Dostęp do telefonów i Internetu w latach 2000–2005



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Z analizy powyższego wykresu wynika, że Polska należy do państw o ciągle jeszcze słabym dostępie do infrastruktury telekomunikacyjnej zarówno pod względem liczby telefonów, jak i dostępu do Internetu. W Polsce ważnym elementem polityki państwa powinny więc być działania sprzyjające dalszej rozbudowie wspomnianej infrastruktury, która umożliwi transfer i korzystanie z globalnych zasobów wiedzy. Utrzymujący się niedorozwój telekomunikacyjny będzie negatywnie wpływał na transfer wiedzy z Polski i do Polski, a tym samym także na długofalowy wzrost gospodarczy.

Z transferem wiedzy, który zwiększył proces globalizacyjny, silnie powiązany jest rozwój kapitału ludzkiego. W ostatnich latach wykształceni pracownicy z szerszym zakresem umiejętności mogą pracować w różnych sektorach gospodarki, ale pracują przede wszystkim w tych, w których występuje wysoka wartość dodana (Trefler 2005). Pracownicy tacy

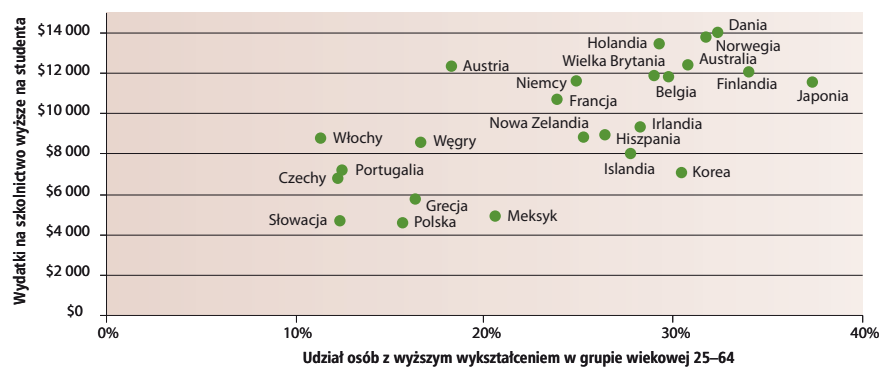
są dziś poszukiwani przez pracodawców krajowych i zagranicznych, to zaś skutkuje wysoką mobilnością pracowników o wysokich kwalifikacjach. W pewnym stopniu zjawisko to odzwierciedlają przedstawione wcześniej dane statystyczne dla Polski.

Jednym ze skutków emigracji osób z wyższym wykształceniem są propozycje obciążenia ich kosztami bezpłatnego kształcenia na wyższym poziomie. Kwestia ta dotyczy szczególnie kadry medycznej, ponieważ koszt jej kształcenia jest wysoki. Utrata wykształconej kadry medycznej w wyniku emigracji zarobkowej powoduje, że koszty kształcenia nie są rekompensowane przez wpływy z podatków bądź też niższe wynagrodzenia za świadczenia w ramach publicznej służby zdrowia. Z tych powodów często uważa się, że rozwiązaniem byłoby wprowadzenie opłat za kształcenie na poziomie uniwersyteckim. Nie ograniczyłoby to negatywnego efektu globalizacji w Polsce, którym jest odpływ osób z wyższym wykształceniem, ale zmniejszyłoby koszty dla budżetu. Opłaty za kształcenie na poziomie uniwersyteckim zostały już wprowadzone w większości państw europejskich. Ogranicza to wydatki budżetowe na szkolnictwo wyższe. Istotne jest jednak, aby wprowadzenie opłat połączone było z systemem pożyczek preferencyjnych, uzależnionych od przyszłych szacowanych dochodów absolwentów.

Z dostępnych badań empirycznych wynika jednak, że występuje silna zależność pomiędzy poziomem kapitału ludzkiego a wzrostem gospodarczym (Barro 1997). Dlatego korzyści z inwestycji w system kształcenia na poziomie uniwersyteckim mogą być wyższe niż z inwestycji rządowych w inne sektory gospodarki. Niezbędne jednak jest, aby wymagany wzrost nakładów na szkolnictwo był wyższy niż przyrost liczby studentów. W przeszłości państwa rozwijające się, które zwiększyły nakłady na szkolnictwo wyższe, jak na przykład Korea lub Irlandia, zaobserwowały wzrost rozwoju przemysłu o wysokiej wartości dodanej w długim okresie. Wzrost ten następnie przyczynił się do szybkiego rozwoju gospodarczego tych państw. Na tym tle Polska wypada bardzo niekorzystnie, co przedstawia wykres 24. Z jego analizy wynika, że w Polsce udział osób z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 25–64 lata należy do najniższych wśród państw OECD. W Polsce również wydatki na szkolnictwo wyższe na studenta należą do najniższych wśród państw wysoko rozwiniętych. Uwzględniając te dwa fakty oraz emigrację osób z wyższym wykształceniem, można stwierdzić, że Polska może mieć w przyszłości mniejsze możliwości rozwijania sektorów o wysokiej wartości dodanej a tym samym korzystania z kapitału ludzkiego. Z tych powodów należałoby zwiększyć nakłady na szkolnictwo wyższe, a także podtrzymać pozytywną tendencję, jaką jest rosnąca liczba studentów.

Wykres 24

Wydatki na szkolnictwo wyższe na studenta i udział osób z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 25–64 lata w 2005 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Wydatki na szkolnictwo wyższe mają trwały wpływ na proces wzrostu gospodarczego, jeśli wyższe kwalifikacje i umiejętności pracowników idą w parze z procesem innowacji w gospodarce. Proces innowacji prowadzi do przyspieszenia postępu technologicznego, jeśli wysoko wykwalifikowani pracownicy ułatwiają absorpcję nowych technologii, a tym samym zwiększają produktywność i konkurencyjność gospodarki. Dlatego też wpływ edukacji na wzrost gospodarczy przejawia się nie tylko w poprawie jakości siły roboczej, lecz również w innowacyjności, która również istotnie wpływa na wzrost gospodarczy. Z tych powodów ważne jest, aby kierunki kształcenia na poziomie szkolnictwa wyższego były silnie powiązane z obecnym i przyszłym zapotrzebowaniem rynków. Stanowi to istotny czynnik rozwoju innowacyjności w gospodarce i umożliwia konkurencję w skali globalnej. Z badań Rosenberga (1997) wynika, że jednym z zasadniczych czynników sukcesów Stanów Zjednoczonych w ostatnich latach był równoległy rozwój szkolnictwa wyższego dostosowanego do potrzeb sektora gospodarczego. Silne związki szkolnictwa wyższego z gospodarką prowadzą do rozprzestrzeniania się technologii. Oznacza to, że zachodzi pozytywny związek między poziomem wykształcenia a postępem technologicznym w państwie. Wysoki udział osób z wyższym wykształceniem może zatem oddziaływać na długookresowy wzrost gospodarczy. Wzrost ten odzwierciedla większą efektywność wykorzystania siły roboczej oraz kapitału i jest napędzany innowacjami technologicznymi i nietechnologicznymi. Innowacje są również źródłem nowych produktów, które są następnie eksportowane.

Niestety dystans dzielący Polskę od krajów wysoko rozwiniętych, jak wspomniano w rozdziale pierwszym, jest bardzo duży. Według danych OECD (2007e) w latach 1995–2005 w Polsce zgłaszano rocznie średnio tylko 8 patentów o znaczeniu międzynarodowym, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych było ich średnio 14 tysięcy rocznie, a w Japonii 10,5 tysiąca rocznie w tym samym okresie. Oczywiście liczba patentów nie jest bezpośrednim miernikiem innowacyjności, ale obrazuje ważną część działalności innowacyjnej. Rosnącej liczbie patentów towarzyszy najczęściej zwiększający się udział dóbr i usług zaawansowanych technologicznie w handlu międzynarodowym. Dlatego państwa o wysokim poziomie wiedzy w szerszym zakresie korzystają z efektu otwartości w handlu zagranicznym, który następnie przyczynia się do wzrostu gospodarczego państwa. Z tych powodów Polska powinna w następnych latach skoncentrować się na podwyższeniu jakości kapitału ludzkiego i na transferze wiedzy, aby w ten sposób przyczynić się do wzrostu innowacyjności w produkcji. W innym przypadku zachodzące procesy globalizacyjne spowodują, że polskie przedsiębiorstwa w zbyt dużym stopniu konkuruwać będą cenami, a nie jakością czy unikalnymi technologiami.

Polityka monetarna

Ostatnim zagadnieniem, jakie warto przeanalizować w tym i w następnym podrozdziale, jest wpływ globalizacji na uwarunkowania polityki makroekonomicznej. Procesy globalizacyjne – przede wszystkim w następstwie swobody przepływów finansowych – mają istotny wpływ na prowadzenie polityki makroekonomicznej. Następstwem otwarcia rynków kapitałowych dla kapitału zagranicznego jest zwiększenie zdolności państwa do zadłużania się na międzynarodowych rynkach finansowych. Wynika to z faktu, że dotychczasowy krajowy rynek skarbowych papierów dłużnych przekształca się w rynek o charakterze globalnym. Równocześnie zwiększa się też dyscyplina fiskalna państwa, co wynika z silnej presji globalnego rynku finansowego. Ponadto globalizacja rynków finansowych umożliwia obniżenie kosztów finansowania długu publicznego, przynajmniej tak długo, jak utrzymywana jest dyscyplina finansów publicznych. Zatem pozytywnym skutkiem procesów globalizacyjnych w wyniku otwarcia rynków kapitałowych może być obniżenie kosztów pozyskania kapitału dla rządu, a także dla przedsiębiorstw.

Z badań empirycznych prowadzonych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF 2006) oraz OECD (OECD 2007a) wynika, że procesy globalizacyjne mogą prowa-

działanie do wzrostu presji inflacyjnej w państwie, chociaż wpływ ten może być też odwrotny. Najważniejszymi kanałami, przez które procesy globalizacyjne mogą oddziaływać na poziom cen w danym państwie, są:

- import produktów wytwarzanych w państwach o niskich kosztach produkcyjnych, ograniczający wzrost cen na rynku krajowym i tym samym spowalniający tempo inflacji⁴,
- wzrost konkurencji ze strony firm zagranicznych o niskich kosztach produkcyjnych, redukujący możliwości podnoszenia cen przez lokalnych przedsiębiorców, co również ogranicza inflację,
- wzrost cen surowców energetycznych na rynkach światowych (wynikający ze wzrostu gospodarczego w państwach rozwijających się) powodujący wzrost inflacji.

Z analiz OECD (2007a) wynika, że dotychczas procesy globalizacyjne miały łącznie pozytywny wpływ na ograniczenie poziomu inflacji. Według tych szacunków w następstwie globalizacji poziom inflacji został ograniczony do 0,25 pkt proc. rocznie w państwach OECD w latach 2000–2005. Dodatkowo dane te mogą zaniżać rzeczywisty wpływ globalizacji na skalę redukcji inflacji w państwie, gdyż w obliczeniach nie uwzględnia się wpływu tego czynnika na ograniczenie presji płacowej w kraju oraz na obniżenie kosztów dostępu do kapitału.

Według badań Allard (2007) otwarcie polskiej gospodarki i rozwój handlu międzynarodowego w latach 1996–2003 przyczyniły się do spadku poziomu inflacji między 0,5 do 1 pkt proc. w latach 1996–2003. Oznacza to, że procesy globalizacyjne miały pozytywny wpływ na poziom inflacji w Polsce. Skala spadku inflacji, jako następstwo globalizacji, była wyższa niż w państwach rozwiniętych. Powyższe uwagi nie oznaczają, że zmiany w handlu zagranicznym nie mogą wpływać negatywnie na inflację. Od 2005 r. do chwili obecnej obserwowany jest wzrost cen surowców energetycznych, co bezpośrednio i pośrednio przekłada się na wzrost cen dóbr i usług. Wzrost ten ma istotny wpływ na poziom inflacji w Polsce i innych państwach. Z ostatnich badań The Vienna Institute for International Economic Studies wynika, że od czerwca 2007 r. w większości państw świata, w tym Polski, można zaobserwować wzrost poziomu inflacji. W regionie Europy Środkowej i Wschodniej najwyższy wzrost poziomu inflacji zaobserwowano w Rosji. Natomiast w państwach Unii Europejskiej wzrost ten był wyższy w nowych państwach członkowskich (UE10) niż w starych (UE15) i Stanach Zjednoczonych. Zdaniem autorów wspomnianych badań główną przyczyną wzrostu poziomu inflacji był szok podażowy spowodowany wzrostem cen energii oraz żywności. Wzrost obu tych czynników tłumaczył ponad 75% wzrostu poziomu inflacji w Polsce. Bez tych dwóch czynników poziom inflacji byłby poniżej 2%. Zatem globalny szok podażowy w postaci wzrostu cen energii oraz żywności w ostatnich dwóch latach był główną przyczyną wzrostu inflacji w Polsce. Jednakże należy oczekiwać dostosowania się gospodarki do nowych warunków i zakłada się, że od 2008 r. inflacja powinna spaść do poziomu 2% pod koniec roku. Sytuacja ta pokazuje, że globalizacja przepływów handlowych może wpływać zarówno pozytywnie, jak i negatywnie na poziom inflacji w kraju (Vienna Institute 2008).

Z przedstawionych danych wynika, że procesy globalizacyjne znacząco wpływają na politykę monetarną. Należy przy tym zwrócić uwagę na dwa istotne fakty. Po pierwsze, włączenie krajowego systemu finansowego do globalnego rynku wymaga lepszego reagowania na zewnętrzne zdarzenia (Hervé et al. 2007). Po drugie, proces globalizacyjny wywiera zewnętrzną presję na obniżanie inflacji (z wyjątkiem sytuacji, gdy występują szoki podażowe), co pozwala utrzymywać stopy procentowe na niższym poziomie przez bank centralny (Bean 2006). W praktyce jednak polityka monetarna w warunkach globalnych, mimo sprzyjających czynników, jest niezmiernie trudna. Wynika to z trudności z odróżnieniem przez bank centralny czynników globalnych od krajowych, a także tego, czy mają

⁴ Badania przeprowadzone przez Pain et al. (2007) wykazały, że import ma większy wpływ na inflację niż rosnący popyt wewnętrzny w państwie.

one wpływy tylko tymczasowo czy też długoterminowo na stabilność cen. Z tego powodu procesy globalizacyjne z jednej strony sprzyjają polityce makroekonomicznej państwa, ale równocześnie komplikują one jej prowadzenie.

Jednym z wyzwań związanych z wpływem globalizacji na politykę monetarną, jakiemu musi stawiać czoła bank centralny, jest prowadzenie polityki kursu walutowego w warunkach zglobalizowanej gospodarki. Jak zostanie to zaprezentowane w dalszej części pracy, polityka monetarna, a w szczególności polityka kursu walutowego, ma w tym zakresie duży wpływ na efekt decouplingu. Przez pojęcie to rozumiemy oderwanie się cyklu koniunkturalnego danego państwa, w tym przypadku Polski, od cyklu rozwoju gospodarki światowej, której trend w przeszłości był determinowany przez sytuację ekonomiczną Stanów Zjednoczonych.

O wpływie kursu walutowego na efekt odłączenia się od globalnego cyklu gospodarczego świadczy spowolnienie gospodarcze w Stanach Zjednoczonych w 1982 r. W okresie tym amerykański centralny Bank Rezerw Federalnych zdecydował się na podniesienie stóp procentowych w celu zwalczania inflacji. Następstwem podniesienia stóp procentowych była aprecjacja dolara amerykańskiego. Skutkiem tego był wzrost poziomu konkurencyjności amerykańskich partnerów handlowych, co z kolei zniwelowało efekt spowolnienia gospodarczego w Stanach Zjednoczonych, jak i globalny wzrost stóp procentowych na rynku międzybankowym.

W przeszłości państwa uprzemysłowione lub blisko powiązane z gospodarką amerykańską w największym stopniu odczuwały wpływ recesji w Stanach Zjednoczonych. Jednak w tym przypadku państwa uprzemysłowione, w których można było zaobserwować znaczny spadek wartości ich waluty w stosunku do dolara amerykańskiego, w małym stopniu odczuły efekt spowolnienia gospodarczego w Stanach Zjednoczonych. Odwrotna sytuacja miała miejsce w państwach rozwijających się. Zjawisko to można częściowo wytłumaczyć kryzysami finansowymi, które wystąpiły w tym okresie we wspomnianych krajach, a były następstwem recesji w Stanach Zjednoczonych. Kryzysy te zostały jednak w dużej mierze wywołane wysokim zadłużeniem denominowanym w obcych walutach, a w szczególności w dolarze amerykańskim. Miało to negatywny wpływ na gospodarki tych państw w momencie umocnienia się dolara amerykańskiego oraz wzrost stóp procentowych na rynku finansowym. Dodatkowo efekt ten został wzmocniony przez odpływ kapitału portfelowego z rynków finansowych państw rozwijających się. Czynniki te ostatecznie doprowadziły w wielu państwach rozwijających się do kryzysów finansowych. W okresie tym zaobserwowano też większy spadek produkcji w tych państwach, które charakteryzowały się wyższym poziomem długu publicznego do PKB. Sytuacja ta ilustrowała również zróżnicowany poziom reakcji gospodarek poszczególnych państw na spowolnienie gospodarcze w Stanach Zjednoczonych (Hoffmaister i Roldos 2001).

Recesja w Stanach Zjednoczonych w 1982 r. i związane z nią kryzysy gospodarcze w państwach Ameryki Łacińskiej unaocznily wpływ kursu walutowego na ograniczenie negatywnych efektów globalnego spowolnienia gospodarczego czy też innych zewnętrznych szoków. W tych państwach, w których występował płynny kurs walutowy, gospodarka w mniejszym stopniu odczuła negatywne skutki globalnego spowolnienia gospodarczego wywołane recesją w USA. Natomiast w krajach ze sztywnym kursem walutowym, które nie mogły się dopasować do zaistniałych zmian w ich otoczeniu makroekonomicznym, skutkowało to większym spadkiem produkcji w kraju (Kose, Prasad i Terrones 2003).

Istotnym efektem globalizacji jest wzrost zmienności kursów walutowych. Zmienność ta pozwala dopasować się gospodarkom do zmieniających się warunków gospodarczych, w szczególności problemów z rosnącym deficytem handlowym. Z badań MFW (2007a) wynika, że płynny kurs walutowy może odgrywać dużą rolę w rozwiązywaniu problemów wynikających z długookresowego deficytu na rachunku bieżącym. Deprecjacja waluty pozwala ograniczyć koszty spowodowane spadkiem tempa wzrostu gospodarczego danego państwa, co często występuje równolegle z nagłymi zmianami na rachunkach bieżących.

Należy też odnotować, że BIS (Bank of International Settlement) ostrzega, że w ostatnich latach nastąpiła eksplozja globalnych spekulacji walutowych, tak co do wielkości transakcji, jak i co do ich skomplikowania. W kwietniu 2007 r. dzienny przetarg walut osiągnął wartość 3200 miliardów dolarów. Jest to suma większa niż wartość produkcji rocznej Niemiec lub Chin i zarazem o 71% wyższa niż w 2004 r. Z rosnącą spekulacją walutową zdaniem BIS związany jest postęp w technologiach informatycznych, który przyczynił się do powstania automatycznych programów transakcji walutowych. Automatyzacja transakcji ułatwiła z jednej strony spekulację, ale z drugiej przyczyniła się również do spadku różnic kursów wymiany walut. Wśród najbardziej popularnych walut spada udział w transakcjach dziennych waluty amerykańskiej i japońskiej. Natomiast od dłuższego czasu rośnie udział w walutowych transakcjach dziennych dolara nowozelandzkiego, jak również dolara australijskiego. Jednakże Stany Zjednoczone, jak i Wielka Brytania, nadal pozostają największymi ośrodkami spekulacji walutowych i razem odpowiadają za ponad połowę dziennego przetargu walutami na całym globie. Natomiast Szwajcaria ostatnio prześcignęła Japonię i jest na trzecim miejscu na świecie, co może być wynikiem rosnącej popularności transakcji *carry trade* z udziałem franka szwajcarskiego (BIS 2008).

Podsumowując, należy stwierdzić, że proces globalizacji znacznie utrudnia prowadzenie polityki monetarnej przez bank centralny. Również wykorzystanie instrumentów polityki pieniężnej okazuje się w następstwie globalizacji niezmiernie trudne ze względu na silne skorelowanie stóp procentowych na rynkach i ich silne uzależnienie od centrów finansowych, a w szczególności Stanów Zjednoczonych. Występujące tam szoki, zaburzenia oraz kryzysy przenoszą się dziś łatwo na rynek krajowy, co może w długim okresie negatywnie wpływać na wzrost gospodarczy. Jednak istotnym instrumentem w walce z globalnymi kryzysami finansowymi wciąż pozostaje polityka kursu walutowego. Umożliwia ona szybką absorpcję szoków zewnętrznych i dostosowanie się gospodarki do nowych warunków. Deprecjacja kursu walutowego może w tym zakresie przyczynić się do szybkiego powrotu na ścieżkę długofalowego wzrostu. W tej perspektywie należy negatywnie ocenić obecną tendencję do umacniania się złotego, co w długim okresie może spowodować spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce. Choć zastrzec należy, że umacnianie się polskiej waluty może też być następstwem odnotowywanej poprawy konkurencyjności polskiego eksportu, wynikającej z napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, restrukturyzacji przedsiębiorstw i rosnącej wydajności przy relatywnie niskich kosztach pracy, o czym napisano więcej w następnym rozdziale. Należy jednocześnie podkreślić, że rosnące w ostatnich latach umiędzynarodowienie złotego, o czym świadczą badania Wolff-Hamacher (2007), może w przyszłości zwiększyć zdolność polskiej gospodarki do absorbowania szoków zewnętrznych. Spowodowane jest to faktem, że umiędzynarodowienie złotego pozwala przedsiębiorstwom i państwu zadłużać się w walucie krajowej. W tym przypadku deprecjacja złotego przyczyniłaby się tylko do wzrostu rentowności zobowiązań na rynkach międzynarodowych, co dodatkowo znacznie ograniczyłoby negatywne skutki takiego zaburzenia.

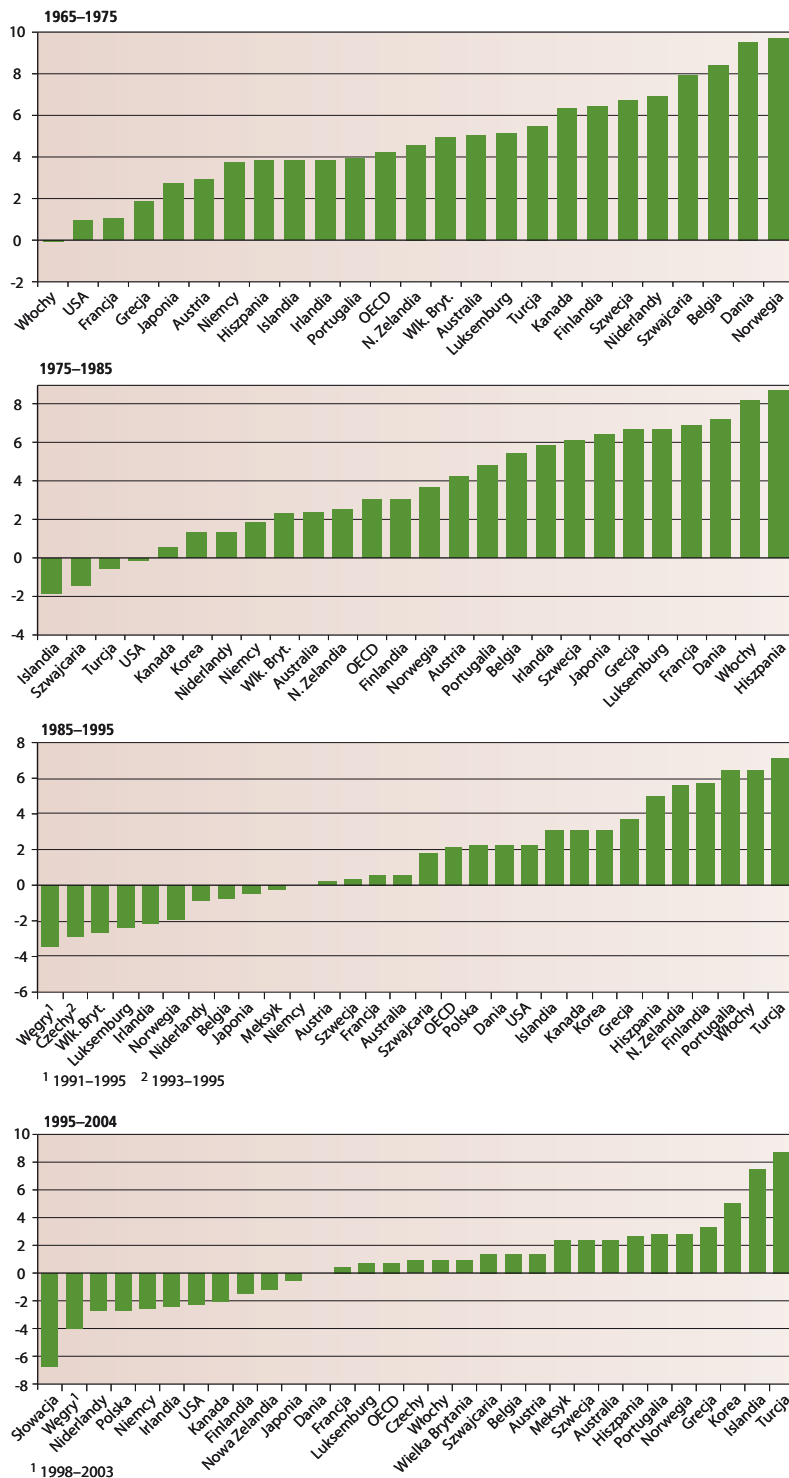
Na koniec należy także podkreślić, że dla absorpcji szoków zewnętrznych, które mogą występować częściej niż w przeszłości, duże znaczenie mają solidne podstawy makroekonomiczne danej gospodarki i brak problemów strukturalnych. Z tego powodu globalizacja powinna pośrednio przyczyniać się do uzdrawiania finansów publicznych i wdrażania innych reform gospodarczych.

Polityka fiskalna

Globalizacja wpływa również na prowadzenie polityki fiskalnej w poszczególnych państwach. Jak wynika z analizy danych przedstawionych na wykresie 25, które opisują zmiany w poziomie przychodów podatkowych w latach 1965–2004, kierunki zmian poziomu przychodów podatkowych w ostatnich dwóch dekadach były całkowicie inne niż w poprzednich 20 latach.

Wykres 25

Zmiany w poziomie przychodów podatkowych w latach 1965–2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD 2006.

W latach 1965–1975 poziom przychodów podatkowych zwiększył się praktycznie we wszystkich krajach, które obecnie są członkami OECD. Średnio obciążenia podatkowe wzrosły o 4 pkt proc., a najwyższe wzrosty (8 pkt proc. i więcej) odnotowały: Norwegia, Dania, Szwajcaria i Belgia. 6 pkt proc. wzrostu przekroczyły ponadto: Niderlandy, Szwecja,

Finlandia i Kanada. Najniższe wzrosty (poniżej 2 pkt proc.) odnotowały natomiast USA, Francja i Grecja. Jedyńm krajem, w którym nieznacznie spadły przychody podatkowe, były Włochy. W pozostałych krajach odnotowano przyrosty w granicach 2–6 pkt proc. PKB.

W latach 1975–1980 również dominowały wzrosty w poziomie przychodów podatkowych, choć średni przyrost dla całej OECD był niższy i wynosił około 3 pkt proc. Ponadto trzy kraje: Islandia, Szwajcaria i Turcja odnotowały spadki, zaś w USA wydatki pozostały na tym samym poziomie. Większość państw odnotowała jednak dalsze silne wzrosty w poziomie przychodów podatkowych. Hiszpania i Włochy zwiększyły swoje wpływy podatkowe o ponad 8 pkt proc. PKB, o ponad 6 pkt proc. przychody podatkowe zwiększyły też: Dania, Francja, Luksemburg, Grecja oraz Japonia i Szwecja. Powyżej średniej OECD znalazły się: Irlandia, Portugalia, Belgia, Austria, Norwegia i Finlandia. Wzrosty poniżej średniej wystąpiły natomiast w Nowej Zelandii, Australii, Wielkiej Brytanii, Niemczech, Niderlandach, Korei i Kanadzie. Lata 1985–1995 przyniosły już znaczący odwrót od opisanych wyżej tendencji.

Wprawdzie średnio w OECD wydatki wzrosły o 2 pkt proc., ale grupa państw obniżających wpływy liczyła aż dziesięć krajów, w tym Węgry, Czechy, Wielką Brytanię, Luksemburg, Irlandię, Norwegię, Niderlandy, Belgię Japonię i Meksyk. W żadnym kraju przychody podatkowe nie wzrosły o więcej niż 8 pkt proc., a wzrost powyżej 6 pkt proc. odnotowały jedynie trzy kraje: Portugalia, Turcja i Włochy. W Niemczech udział przychodów podatkowych w PKB nie wzrósł, natomiast w Austrii, Szwecji, Francji i Australii przychody wzrosły o mniej niż 1 pkt proc. Blisko średniej dla OECD znalazły się natomiast: Polska, USA i Dania.

Druga połowa lat 90. zaowocowała pogłębieniem trendu wyhamowywania wzrostu przychodów podatkowych i obniżaniem podatków. W latach 1998–2003 przychody podatkowe w krajach OECD wzrosły o mniej niż 1 pkt proc. PKB.

Liczba krajów obniżających podatki liczyła już 11 – wśród nich była Słowacja, która obniżyła wpływy podatkowe o prawie 7 pkt proc. PKB, a także znalazły się: Węgry, Niderlandy, Polska, Niemcy, Irlandia, USA, Kanada, Finlandia, Nowa Zelandia i Japonia. W większości krajów odnotowujących wzrosty w przychodach podatkowych przychody te wzrosły o mniej niż 2 pkt proc., a dotyczyło to Francji, Luksemburga, Czech, Włoch, Wielkiej Brytanii, Szwajcarii, Belgii i Austrii. Wzrost w granicach 2–4 pkt proc. PKB odnotowały: Meksyk, Szwecja, Australia, Portugalia, Norwegia i Grecja. Jedynie 3 kraje zwiększyły przychody podatkowe o więcej niż 4 pkt proc., a były to: Turcja o ponad 8 pkt proc., Islandia o ponad 6 pkt proc. i Korea o niewiele ponad 4 pkt proc.

Opisane tendencje w zmianach poziomu przychodów podatkowych były efektem szerszych zmian w gospodarce światowej, a w tym efektem dostosowywania się krajów do rosnącej konkurencji międzynarodowej związanej z globalizacją gospodarczą i konkurencją podatkową.

Następowało nie tylko ograniczanie wpływów podatkowych, ale również zmieniała się struktura opodatkowania. Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 6, w ostatnich latach kluczowym źródłem przychodów podatkowych pozostał podatek dochodowy od osób fizycznych, ale jego udział w przychodach podatkowych spadł z 30% w latach 1975 i 1985 do poziomu 26% w 2004 r. Udział podatku od dochodów firm w przychodach podatkowych ogółem zwiększył się nieznacznie w opisanym okresie i w 2004 r. stanowił on 10% w porównaniu do 9% w 1965 r. i 8% w latach: 1975, 1985 i 1995. Łącznie obydwa wymienione typy podatków pozostają jednym z najważniejszych źródeł dochodów budżetowych krajów OECD, obok składek na ubezpieczenia społeczne, których udział w dochodach podatkowych wynosi 26% i rósł systematycznie w omawianym okresie. Zjawisko to było odzwierciedleniem nie tylko rozwoju funkcji opiekuńczych państwa, ale również wspomnianego wcześniej starzenia się społeczeństw i rosnących, niezależnie od modelu polityki społecznej, wydatków na opiekę społeczną i służbę zdrowia. Podatki od wynagrodzeń (*payroll taxes*) stanowiły ułamek przychodów podatkowych, a ich udział oscy-

lował wokół 1%. Dość stabilny udział miały też podatki od własności i w 2004 r. wynosił on 6%. Również udział podatków konsumpcyjnych nie zmienił się dramatycznie od połowy lat 70. i wynosił nieco ponad 30%. Niemniej bardzo istotnie zmieniła się struktura tych podatków. Jednym z najszybciej rosnących źródeł przychodów podatkowych w tej grupie podatków okazał się podatek od wartości dodanej. Wzrostowi przychodów z tego podatku towarzyszyło malejące znaczenie pozostałych podatków konsumpcyjnych, a w tym podatku akcyzowego oraz ceł.

Tabela 6
Zmiany w strukturze opodatkowania w krajach OECD¹

	1965	1975	1985	1995	2004
Podatki od dochodów osobistych	26	30	30	27	25
Podatki od dochodów firm	9	8	8	8	10
Składki na ubezpieczenia społeczne ²	18	22	22	25	26
Pracownicy	6	7	7	8	9
Pracodawcy	10	14	14	14	15
Opodatkowanie płacy	1	1	1	1	1
Podatki od własności	8	6	5	6	6
Podatki konsumpcyjne	38	32	32	31	30
Powszechne	14	14	16	18	19
Dotyczące konkretnych dóbr	24	18	16	13	11
Inne podatki ³	1	1	1	3	3

¹ Udział procentowy w całkowitych przychodach podatkowych.

² Włącznie ze składkami płaconymi przez samozatrudnionych i otrzymującymi pomoc, którzy nie zaliczają się do pracodawców ani pracowników.

³ Włącznie z niektórymi podatkami od dóbr i usług oraz opłatami skarbowymi.

Źródło: OECD (2006).

Dane zaprezentowane w tabeli 7 wskazują, że ekspansja podatku od wartości dodanej przyspieszyła pod koniec lat 80. i do 2000 r. wprowadziły go wszystkie kraje OECD z wyjątkiem Stanów Zjednoczonych. Tym samym ostatnie dekady były okresem systematycznej ekspansji powszechnych podatków pośrednich, a w szczególności podatku od wartości dodanej. Istotną przyczyną ekspansji VAT w ostatnich latach była związana z globalizacją narastająca konkurencja podatkowa, która tworząc zewnętrzną presję, ograniczyła możliwości swobodnego kształtowania podatków bezpośrednich przez rządy, a w szczególności podatków od dochodów firm i dochodów osobistych. Coraz więcej krajów decydowało się na redukcję stawek wspomnianych podatków by zwiększyć atrakcyjność swojej gospodarki jako miejsca lokowania inwestycji czy ograniczyć skłonność korporacji do transferu zysków i wykazywania ich w innych krajach. Jednocześnie, by zachować równowagę pomiędzy koniecznością konkurowania (podatkami) a koniecznością finansowania niezbędnych usług publicznych, wiele państw zdecydowało się na powiększenie wpływów z podatków pośrednich kosztem zmniejszenia wpływów z podatków dochodowych. Inną przyczyną ekspansji VAT było to, iż podatek ten uznany został za bardziej neutralny niż podatki od sprzedaży (obrotowe), które kumulują się wraz ze wzrostem liczby faz obrotu. W ramach Wspólnoty Europejskiej z kolei ujednoczenie podatków pośrednich i ekspansja VAT wynikała zarówno z przyjęcia powyższego argumentu, jak również z konieczności likwidacji barier w wewnątrzspółnotowym przepływie dóbr i usług. Zaprezentowane wcześniej przesłanki były ponadto przyczyną szeregu redukcji stawek podatków korporacyjnych w krajach członkowskich Unii Europejskiej w ostatnich latach i pośrednio wpływały one na podnoszenie stawek powszechnych podatków pośrednich.

Tabela 7
Podatek od wartości dodanej (VAT) w krajach OECD: data wprowadzenia i stawki

		Stawka: 1 – podstawowa, 2 – obniżona, 3 – zerowa												2	3
		1										2	3		
		1976	1980	1984	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000				
Australia	2000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	10	10	–	tak
Szwajc.	1995	–	–	–	–	–	–	6,5	6,5	6,5	7,5	7,6	2,4 i 3,6	tak	
Finlandia	1994	–	–	–	–	–	–	22	22	22	22	22	8 i 17	tak	
Czechy	1993	–	–	–	–	–	–	22	22	22	22	19	5	nie	
Polska	1993	–	–	–	–	–	–	22	22	22	22	22	7	tak	
Słowacja	1993	–	–	–	–	–	–	25	23	23	23	19	–	nie	
Kanada	1991	–	–	–	–	–	7	7	7	7	7	7	–	tak	
Islandia	1989	–	–	–	–	22	22	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	14	tak	
Japonia	1989	–	–	–	–	3	3	3	3	5	5	5	–	nie	
Węgry	1988	–	–	–	25	25	25	25	25	25	25	20	5 i 15	nie	
Grecja	1987	–	–	–	16	18	18	18	18	18	18	19	4,5 i 9	nie	
Nowa Zelandia	1986	–	–	–	10	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	–	tak	
Portugalia	1986	–	–	–	17	17	16	16	17	17	17	21	5 i 12	nie	
Hiszpania	1986	–	–	–	12	12	13	16	16	16	16	16	4 i 7	nie	
Turcja	1985	–	–	–	10	10	10	15	15	15	17	18	1 i 8	nie	
Meksyk	1980	–	10	15	15	15	10	10	15	15	15	15	–	tak	
Korea	1977	–	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	–	tak	
Austria	1973	18	18	20	20	20	20	20	20	20	20	20	10 i 12	nie	
Włochy	1973	12	15	18	19	19	19	19	19	20	20	20	4 i 10	tak	
Wielka Brytania	1973	8	15	15	15	15	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	5	tak	
Irlandia	1972	20	25	23	25	23	21	21	21	21	21	21	4,8 i 13,5	tak	
Belgia	1971	18	16	19	19	19	19,5	20,5	21	21	21	21	6 i 12	tak	
Luksemburg	1970	10	10	12	12	12	15	15	15	15	15	15	3,6 i 12	nie	
Norwegia	1970	20	20	20	20	20	22	22	23	23	23	25	8 i 13	tak	
Niderlandy	1969	18	18	19	20	18,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	19	6	nie	
Szwecja	1969	17,65	23,46	23,46	23,46	23,46	25	25	25	25	25	25	6 i 12	tak	
Francja	1968	20	17,6	18,6	18,6	18,6	18,6	18,6	20,6	20,6	20,6	19,6	2 i 5,5	nie	
Niemcy	1968	11	13	14	14	14	14	15	15	16	16	16	7	nie	
Dania	1967	15	22	22	22	22	25	25	25	25	25	25	–	tak	

Źródło: OECD (2006): *Consumption tax trends 2006*, OECD, Paris.

Wśród wielu zalet podatku VAT wymieniane są jego powszechność i fakt, że obciążenie nim, przynajmniej teoretycznie, może być równomiernie rozłożone pomiędzy dużą liczbę podmiotów, zamiast obciążać konkretne ich grupy, np. sprzedawców. Wskazuje się także na wysoki poziom bezpieczeństwa dochodów z tego podatku, co ma być następstwem kilku czynników, na przykład tego, że jedynymi podmiotami unikającymi łącznie tego podatku są finalni odbiorcy. Nawet jeśli VAT nie zostanie zapłacony na jednym z niefinalnych etapów obrotu, to zostanie on uiszczony na etapie następnym. Ponadto procedury rozliczania VAT na etapach przed ostateczną sprzedażą dają możliwość sprawdzania, czy jest on prawidłowo naliczany. VAT może ponadto być stosowany selektywnie i daje możliwość prowadzenia polityki różnicowania obciążeń fiskalnych różnego typu konsumpcji. Kolejna zaleta VAT wynika z tego, że większość powszechnych oszustw podatkowych dotyczy zaniżania podstawy wymiaru podatków dochodowych.

Cechą VAT, będącą też niekiedy przyczyną jego krytyki, jest jego regresywny charakter i działanie proinflacyjne. Regresywny charakter VAT wynika z faktu, iż wydatki kon-

sumpcyjne stanowią znacznie wyższy udział w budżecie osób mniej zarabiających. Może to powodować, że rezygnacja z podatków dochodowych i zastępowanie ich wpływami z podatku VAT w praktyce podniesie podatki płacone przez te osoby. Ta antyegalitarna cecha wspomnianego podatku powoduje, że nierówności w dochodach wywoływane przez wpływ globalizacji na rynki pracy mogą się jeszcze nasilać w wyniku zmian w polityce fiskalnej. Innym problemem związanym z VAT jest to, że w wielu wypadkach procedury jego rozliczania zwiększają koszty prowadzenia działalności gospodarczej i są źródłem znaczących obciążeń regulacyjnych. Zagadnieniem, o którym należy wspomnieć, mówiąc o podatku VAT w Polsce, jest kwestia uciążliwości regulacji kreowanych przez obowiązujące przepisy ustawy o podatku od wartości dodanej⁵. Badania pilotażowe wykazały, że jest ona źródłem znacznych kosztów administracyjnych, jakie muszą ponosić przedsiębiorcy, a w szczególności małe i średnie firmy. Tym samym ten „nowoczesny” podatek, który wprowadzany jest, by zmniejszać bariery w rozwoju rynków i przedsiębiorstw w Polsce, sam okazuje się źródłem barier. Wśród najbardziej istotnych czynników decydujących o uciążliwości VAT wymieniana jest zbyt duża liczba obowiązujących stawek VAT, zbyt wysoka częstotliwość składania deklaracji oraz brak elektronicznego trybu ich składania. Z tego powodu konieczne wydają się reformy mające na celu poprawę regulacji. I takie wysiłki są zresztą podejmowane w ramach Programu Reformy Regulacji.

Poziom wydatków publicznych w Polsce, jak i poziom przychodów podatkowych nie należą do najniższych w krajach OECD. Ponadto sytuację sektora publicznego od lat cechuje nierównowaga z permanentną przewagą wydatków publicznych nad przychodami. W perspektywie zmian demograficznych i ich konsekwencji dla budżetu sytuacja taka jest wysoce niepokojąca. Kluczowe dla rozwiązania tych problemów wydają się pytania o zakres i strukturę usług publicznych, jakie winny być dostarczane przez rząd, a w tym także o efektywność już świadczonych usług, w szczególności tych najbardziej dla budżetu kosztownych, jakie kreuje polityka społeczna, stanowiąca największą pozycję w wydatkach budżetowych w Polsce. Z zagadnieniem tym związane jest także inne zjawisko – dominująca pozycja składek na ubezpieczenia społeczne w przychodach podatkowych. Znaczenie tych składek dla kreowania klina podatkowego skłania do postawienia tezy, że dokonanie przeglądu i zmniejszenie obciążeń wynikających z tych składek jest co najmniej równie ważne jak likwidacja wysokich marginalnych stawek podatku dochodowego.

W świetle powyższego należy stwierdzić, że globalizacja jest w stanie oddziaływać na wzrost gospodarczy również przez pośredni wpływ na uwarunkowania prowadzenia nie tylko polityki monetarnej, ale również polityki fiskalnej.

Decoupling

Od lat 70. można zaobserwować silne powiązanie cykli gospodarczych państw w skali globalnej. Istotnie znaczenie dla gospodarki światowej ma gospodarka Stanów Zjednoczonych. Wpływ gospodarki amerykańskiej na inne państwa był szczególnie widoczny w okresie osłabienia tempa wzrostu gospodarczego bądź recesji w Stanach Zjednoczonych (Zaranowitz 1992). Z tego powodu w ostatnich latach ekonomiści prowadzili rozważania, w jaki sposób obecne spowolnienie gospodarcze w Stanach Zjednoczonych wpłynie na gospodarki innych państw, a tym samym na gospodarkę światową.

W prowadzonych badaniach wskazywano na dwa podstawowe kanały oddziaływania gospodarki amerykańskiej na gospodarkę światową. Po pierwsze, oddziałuje ona poprzez zmianę struktury międzynarodowych obrotów handlowych. Od 1970 r. gospodarka amerykańska należy do największych importerów na świecie. Od tego czasu gospodarka Stanów Zjednoczonych należy również do największych eksporterów po obszarze walutowym euro na świecie (IMF 2006). Z tych powodów zakłada się, że osłabienie amerykańskiej gospodarki ma wpływ na strukturę handlu zagranicznego, a w szczególności

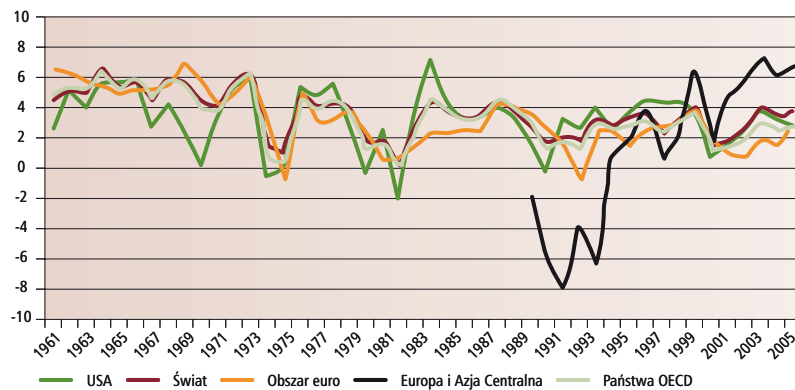
⁵ <http://www.reforma-regulacji.gov.pl/Aktualnosci/szacuje+obciazenia.htm>.

na jego stronę popytową. Po drugie, spowolnienie gospodarcze ma wpływ na gospodarkę światową w następstwie zmiany przepływów finansowych. Amerykański rynek finansowy należy do największych i najgłębszych na świecie, co wynika ze skali działalności gospodarki Stanów Zjednoczonych. O wielkości tego rynku świadczy fakt, że kapitalizacja giełdy amerykańskiej stanowi jedną czwartą wartości kapitalizacji wszystkich giełd na świecie. Również rynek obligacji przedsiębiorstw jest największy na świecie. Dodatkowo od lat większość banków centralnych oraz innych instytucji finansowych na świecie utrzymuje znaczną część swoich rezerw w amerykańskich obligacjach rządowych. Spowodowało to, że rynki światowe są obecnie silnie skorelowane z amerykańskim rynkiem finansowym (Engel i Susmel 1993). Spadki na tym rynku często są przyczyną spadków w innych państwach i poprzedzają okres I recesji gospodarki amerykańskiej lub występują w tym czasie. Zmiany na rynkach finansowych, jak wspomniano już wcześniej, występują jednak w tym samym momencie, natomiast powiązania cykli gospodarczych cechują się przesunięciem w czasie (Kaminsky i Reinhard 2003).

Z analiz MFW wynika, że w przeszłości tylko spowolnienie amerykańskiej gospodarki silnie wpływało na pozostałe gospodarki państw na świecie. Natomiast problemy gospodarcze w Japonii lub w państwach obszaru walutowego euro miały niewielki wpływ na gospodarkę innych państw w skali globalnej. Oznacza to silne uzależnienie wielu państw od sytuacji ekonomicznej w Stanach Zjednoczonych. Siłę powiązań gospodarki światowej i wybranych regionów ilustruje wykres 26. Potwierdza on tezę, że od 1970 r. państwa rozwinięte były zsynchronizowane gospodarczo ze Stanami Zjednoczonymi. Spowolnienie w Stanach Zjednoczonych miało w krótkim okresie wpływ na spowolnienie w innych państwach, a w tym w państwach z obszaru walutowego euro oraz państwach OECD. Równocześnie odwrócenie cyklu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych miało pozytywny wpływ na gospodarkę innych państw świata w krótkim okresie.

Wykres 26

Wzrost gospodarczy w USA i wybranych obszarach gospodarczych



Źródło: World Development Indicators (WDI).

W okresie od 1970 r. do 2006 r. gospodarka amerykańska przeszła pięć recesji i dwa spowolnienia gospodarcze. Wszystkie te zjawiska przyczyniły się do spowolnienia wzrostu gospodarczego w innych państwach (Zaranowitz 1992). Jednakże spadki te były zróżnicowane zarówno pod względem regionów, jak i ich siły oddziaływania na gospodarkę poszczególnych państw. W okresie tym państwa wysoko rozwinięte odnotowały spadek wzrostu gospodarczego średnio o 2 pkt proc., co stanowiło około połowy spadku wzrostu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych. Największe spadki w następstwie recesji w USA odnotowały jednak państwa Ameryki Południowej, gdzie średni spadek wynosił około 1,7 pkt proc. Również w Azji można było zaobserwować niewielki spadek aktywności gospodarki. Mały wpływ gospodarki amerykańskiej zaobserwowano w odniesieniu do gospoda-

rek państw Bliskiego Wschodu i Afryki. Wszystkie dotychczasowe recesje charakteryzowały się dużą zmiennością i każda z nich miała inny wpływ na pozostałe państwa. Dodatkowo zauważono, że w latach 90., w porównaniu do lat 70. i 80., siła oddziaływania gospodarki Stanów Zjednoczonych na gospodarki innych państw była mniejsza.

Zróżnicowanie zakresu wpływu amerykańskiej gospodarki na gospodarki innych państw było spowodowane trzema czynnikami. Po pierwsze, zaobserwowano, że większa skala spadków występowała w przypadku globalnych szoków gospodarczych. Do szoków tych należały między innymi dwa kryzysy naftowe z lat 70. i problemy spowodowane źle skoordynowaną polityką monetarną w latach 80. Występowanie szoków zewnętrznych powodowało, że spowolnienie w amerykańskiej gospodarce silniej wpływało na pozostałe państwa świata. Natomiast w latach 90. spowolnienia gospodarcze w Stanach Zjednoczonych były wywołane kryzysami w poszczególnych sektorach lub branżach tego państwa. W związku z tym oddziaływanie amerykańskiej gospodarki na gospodarki światowe było mniejsze niż w przeszłości, o czym świadczą siła skorelowania cykli gospodarczych. W latach 1970–1990 współczynnik korelacji cykli gospodarczych świata ze wzrostem gospodarczym w Stanach Zjednoczonych wynosił ponad 0,9. Natomiast w latach 1985–2006 współczynnik ten wynosił już tylko 0,84, zaś w okresie 1990–2006 zaledwie 0,68. Dane te świadczą o wyraźnie mniejszym wpływie wewnętrznych problemów Stanów Zjednoczonych na inne gospodarki światowe. Potwierdzają to również badania przeprowadzone przez pracowników MFW na podstawie IMF Global Economy Model (GEM). Z ich badań wynika, że w przypadku wyłącznie wewnętrznego szoku spadek tempa wzrostu w amerykańskiej gospodarce o 1,4 pkt proc. PKB powoduje spadek od 0,1 pkt proc. PKB do 0,4 pkt proc. PKB w ciągu sześciu kwartałów w innych państwach. Natomiast w przypadku zewnętrznego szoku wpływ spadku tempa wzrostu amerykańskiej gospodarki jest prawie dwukrotnie wyższy (IMF 2007b).

Z badań tych płynie też drugi istotny wniosek, który tłumaczy siłę powiązania gospodarek światowych. Skala oddziaływania zależy od poziomu rozwoju państwa, a także od siły jego powiązania handlowego ze Stanami Zjednoczonymi. W badaniach tych zaobserwowano, że istotne znaczenie na siłę powiązania cykli gospodarczych ma skala wymiany handlowej danego państwa ze Stanami Zjednoczonymi. Im silniejsze są powiązania handlowe między państwami, tym wyższa jest synchronizacja cykli gospodarczych. Z tego powodu spowolnienie gospodarcze w USA w największym stopniu wpływało w przeszłości na gospodarkę Kanady oraz państw Ameryki Łacińskiej. Na skalę wpływu mocno oddziaływał także poziom rozwoju danego państwa. Państwa wysoko rozwinięte w większym stopniu reagowały na zmianę cyklu niż państwa rozwijające się, ale dopiero od lat 90. (Kose i Yi 2006).

Wpływ powiązań handlowych na stopień korelacji cykli gospodarczych może też częściowo tłumaczyć, dlaczego część gospodarek w mniejszym stopniu dziś reaguje na zmiany gospodarcze w Stanach Zjednoczonych. Z badań Calderona, Chenga i Steina (2007) wynika, że współcześnie większe znaczenie mają dla cykli gospodarczych poszczególnych państw szoki regionalne niż szoki o charakterze globalnym wywołane przez gospodarkę Stanów Zjednoczonych. Wynika to z faktu, że w ostatnim okresie siła powiązań handlowych o charakterze regionalnym jest silniejsza niż w przeszłości. Jest to następstwo różnego rodzaju regionalnych porozumień handlowych, które zaowocowały zniesieniem barier handlowych. W efekcie gospodarki są dziś w większym stopniu powiązane w skali regionalnej niż globalnej. Świadczą o tym rezultaty badań, z których wynika, że szoki globalne tłumaczą tylko 15% zmian gospodarczych w innych państwach, zaś szoki regionalne aż 20%. Warto jednak podkreślić, że w 80% zmiany w gospodarce są skutkiem wewnętrznych szoków występujących w danym państwie (IMF 2007b).

W przeszłości zmiany w cyklu gospodarczym Stanów Zjednoczonych miały bardzo często negatywny wpływ na gospodarki państw rozwijających się, a w szczególności Ameryki Łacińskiej. W dużej mierze znaczna siła takiego oddziaływania była wynikiem

błędnej polityki monetarnej i fiskalnej. Badania MFW dowodzą, że zastosowanie odpowiednich instrumentów polityki monetarnej może przeciwdziałać spowolnieniu gospodarczemu wywołanemu zmianami cyklu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych. Istotne znaczenie ma tu również posiadanie płynnego kursu walutowego, który szybko dostosowuje się do zmieniających się warunków w skali globalnej.

Zdaniem MFW posiadanie zrównoważonego budżetu umożliwia również podjęcie działań antycyklicznych, a wzrost stóp procentowych na rynku międzybankowym spowodowany wzrostem ryzyka nie przyczynia się do załamania się finansów publicznych. Zdrowa polityka monetarna i fiskalna może być instrumentem, który pozwoli niektórym państwom na tzw. efekt decouplingu. Przez pojęcie to należy rozumieć oderwanie się danego państwa od globalnego cyklu gospodarczego, który w dużej mierze zależał w przeszłości od aktualnej sytuacji gospodarczej w Stanach Zjednoczonych.

Obecnie można zaobserwować spowolnienie gospodarcze w Stanach Zjednoczonych, a równocześnie ciągle utrzymujący się silny wzrost gospodarczy w Chinach, Indiach, Brazylii, Rosji czy nawet Polsce. Zgodnie z dotychczasowymi doświadczeniami zakładano, że spowolnienie gospodarki amerykańskiej będzie miało istotny wpływ na gospodarkę światową, w tym na państwa rozwijające się. Jednakże dotychczas efektu takiego nie zaobserwowano w takim stopniu, jaki część ekonomistów pierwotnie zakładała. Z tego powodu w ostatnim czasie pojawiło się pytanie, czy światowe cykle gospodarcze są nadal ze sobą powiązane w wyniku procesów globalizacyjnych, czy też nastąpiło odłączenie się od nich części państw, a w szczególności państw rozwijających się.

Za teorią oderwania się części państw przemawia fakt, że w ostatnim okresie można zaobserwować istotną zmianę w cyklach gospodarczych państw świata. Spowodowane było to transformacją i reformami wdrożonymi w latach 90. w wielu państwach rozwijających się. Państwa te przeżywały w pierwszym okresie załamanie gospodarcze, ale od 1995 r. w większości z nich można zaobserwować silny wzrost gospodarczy. Wzrost był w wielu przypadkach wyższy od zaobserwowanego w państwach rozwiniętych, co było efektem nadrabiania zaległości. W wyniku tego udział państw rozwijających się w handlu światowym wzrósł i wynosi już blisko jedną czwartą globalnego wzrostu gospodarczego (MFW 2007).

Z drugiej strony, zdaniem niektórych ekonomistów mniejszy wpływ oddziaływania Stanów Zjednoczonych na pozostałe państwa wynika z czterech czynników. Po pierwsze, obecne spowolnienie amerykańskiej gospodarki zostało wywołane tylko przez sektor budowlany oraz przemysł. W następstwie tego mamy do czynienia jak na razie z kryzysem wewnętrznym, co powoduje, że jego oddziaływanie jest mniejsze. Z analogiczną sytuacją mieliśmy do czynienia w latach 90. Po drugie, udział Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym istotnie spadł w ostatnich latach. Zatem zmniejszony popyt ze strony amerykańskiej w mniejszym stopniu oddziałuje dziś na gospodarki pozostałych państw. Po trzecie, popyt w państwach rozwijających się utrzymuje się na wysokim poziomie, co nadal rekompensuje spadek ze strony Stanów Zjednoczonych. Po czwarte, w przeszłości skala wpływu amerykańskiej gospodarki na państwa rozwijające się była mniejsza niż na państwa uprzemysłowione. Z tych też powodów, zdaniem ekonomistów MFW, wpływ spowolnienia amerykańskiej gospodarki może w największym stopniu dotknąć państwa z obszaru walutowego euro oraz Japonię w dłuższym okresie (IMF 2007b).

Z powyższych względów duża część ekonomistów MFW obawia się raczej, że może wystąpić globalne spowolnienie gospodarcze, jako następstwo problemów ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w dłuższym okresie. Wynika to z kilku czynników, które mogą ujawnić się w większym stopniu w najbliższym czasie. Po pierwsze, spowolnienia często są wyznacznikiem do zmiany całego cyklu gospodarczego. Natomiast punkty zmiany cyklu są trudne do przewidzenia w praktyce, co może oznaczać, że sytuacja w Stanach Zjednoczonych będzie jeszcze gorsza od obecnej i dotychczas przewidywanej. W przypadku pogorszenia się sytuacji, bądź wejścia USA w recesję może wystąpić jeszcze efekt rozprzestrzeniania się na inne państwa, który będzie miał negatywny wpływ na globalny

wzrost gospodarczy (Artis 1996, Timmermann 2006). Po drugie, spadek udziału Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym został zrównoważony wzrostem ich znaczenia na międzynarodowym rynku finansowym. Dziś Stany Zjednoczone należą do jednych z ważniejszych centrów finansowych świata, a z rynkiem amerykańskim silnie związanych jest większość giełd na świecie. Z tych powodów Stany Zjednoczone są istotne z punktu widzenia globalnego rynku finansowego, a tym samym gospodarki. Po trzecie, Stany Zjednoczone pozostają ciągle największą gospodarką światową. Wprawdzie w ostatnim okresie państwa z obszaru walutowego euro wykazują tendencję wzrostową w przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych, to w długim okresie istotne znaczenie będą miały fundamenty gospodarcze. Dlatego może się okazać, że oderwanie się państw z obszaru walutowego euro od amerykańskiego cyklu gospodarczego będzie miało charakter krótkookresowy, a w długim okresie państwa członkowskie również odczują skutki spowolnienia gospodarczego w Stanach Zjednoczonych. Po czwarte, wyróżnione państwa rozwijające się są dziś razem istotnym czynnikiem wzrostu globalnego. Ich udział we wzroście światowym liczoną według siły nabywczej wynosi jedną czwartą. Jednakże ich udział w handlu światowym nie odgrywa już tak dużej roli i zajmują one łącznie dopiero siódmą pozycję (MFW 2007b). Z tych też powodów istotne wydaje się pytanie, czy będą mogły one zastąpić Stany Zjednoczone i stać się siłą napędową globalnej gospodarki w najbliższym okresie. W tym zakresie odpowiedź wydaje się raczej negatywna, co wynika ze słabych fundamentów gospodarczych wyróżnionych państw rozwijających się.

Odpowiedź na pytanie, czy spowolnienie gospodarcze w USA może mieć istotne znaczenie dla globalnego wzrostu gospodarczego, ma również istotne znaczenie dla Polski. Dotychczas wskazaliśmy na istotny wpływ procesów globalizacyjnych na gospodarkę Polski i jej wzrost. Oznaczałoby to, że połączenia te będą przyczyniać się do długofalowego wzrostu gospodarczego Polski. Tym bardziej, że w przeprowadzonych badaniach wskazujemy na istotny wpływ czynników globalizacyjnych na wzrost gospodarczy. W przypadku rozprzestrzenienia się spowolnienia gospodarczego istotne znaczenie ma skala powiązań z amerykańską gospodarką oraz powiązań o charakterze regionalnym. W tym zakresie podkreśla się, że dalsze pogorszenie sytuacji w Stanach Zjednoczonych może mieć wpływ na państwa Ameryki Południowej oraz wybrane państwa wysoko rozwinięte. Istotnym kryterium oddziaływania jest stopień powiązań handlowych między państwami, co zostało wcześniej przedstawione.

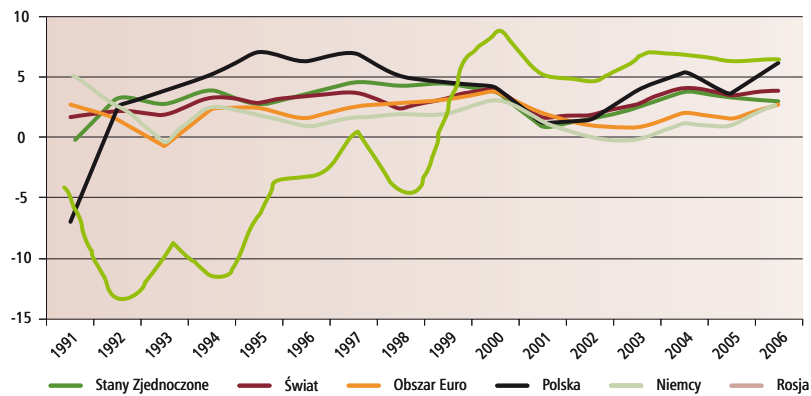
Z powyższych względów Polska wydaje się odporna na kryzys, gdyż wymiana handlowa ze Stanami Zjednoczonymi ma historycznie małe znaczenie dla obrotów handlowych obu państw. Z drugiej strony analiza wykresu 27 wskazuje na silną zależność między wzrostem gospodarczym Polski i USA. Zależność tę można wytłumaczyć pośrednim oddziaływaniem Stanów Zjednoczonych przez państwa obszaru walutowego euro na Polskę. Od 1993 r. można zaobserwować silną korelację między stopą wzrostu w Polsce i w tych państwach. Dlatego wydaje się również, że Polska oderwała się od światowego cyklu dzięki wzrostowi gospodarczemu w państwach z obszaru walutowego euro. Z drugiej strony istotny wpływ mógł mieć również wzrost gospodarczy w Rosji. Od 2000 r. rosyjska gospodarka charakteryzuje się wysokim tempem wzrostu, co wynika w dużej mierze z rosnących cen surowców. Natomiast rok później wzrost ten również zsynchronizował się ze wzrostem obserwowanym w Polsce i państwach z obszaru walutowego euro.

Oderwanie się Polski od globalnego cyklu gospodarczego może być po części iluzoryczne. Wynika to z faktu, że współcześnie większy wpływ na cykle gospodarcze mają szoki regionalne, co zostało już wcześniej przedstawione. Zatem dziś państwa danego regionu oddziałują na siebie w większym stopniu niż regiony na ogólny globalny cykl gospodarczy. W konsekwencji w Polsce na cykl gospodarczy mogą mieć wpływ zarówno czynniki wynikające z sytuacji w obszarze walutowym euro, jak również sytuacja ekonomiczna Rosji. O silnym powiązaniu regionalnym, ale równocześnie częściowym oderwaniu się od amerykańskiego cyklu gospodarczego, mogą świadczyć prognozy The Vienna Institute for International Economic Studies dotyczące wzrostu gospodarczego

w naszym regionie, co ilustruje wykres 28. Wynika z niego, że w następstwie spowolnienia gospodarczego w Stanach Zjednoczonych oczekuje się również spowolnienia gospodarczego w państwach Unii Europejskiej (UE27) oraz Rosji. Spadek ten będzie większy w starych państwach członkowskich (UE-15) niż w nowych (UE-10) w pierwszym okresie. Dodatkowo w 2010 r. nowe państwa członkowskie odnotują ponownie wzrost gospodarczy, co będzie głównie spowodowane wzrostem w Estonii i Łotwie. Oba państwa dotychczas w największym stopniu wśród nowych państw członkowskich odczuły konsekwencje globalnego spowolnienia gospodarczego. W tym przypadku istotne znaczenie miała polityka monetarna tych państw, a w szczególności utrzymanie sztywnego kursu ich walut do euro. W efekcie gospodarki tych państw w mniejszym stopniu mogły przystosować się do nowych warunków ekonomicznych, co potwierdza wcześniejsze badania w tym zakresie.

Wykres 27

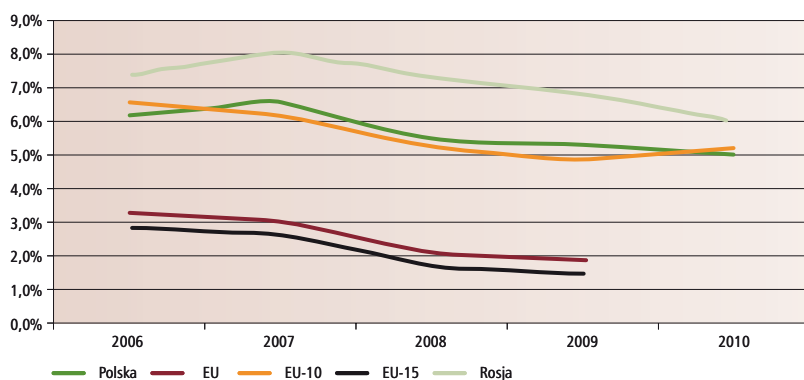
Wzrost gospodarczy w Polsce, USA, Niemczech, Rosji i wybranych obszarach gospodarczych



Źródło: World Development Indicators (WDI).

Wykres 28

Prognozowany wzrost gospodarczy w Polsce, UE i Rosji



Źródło: The Vienna Institute for International Economic Studies.

W Polsce prognozuje się dalszy spadek tempa wzrostu PKB do 2010 r. Warto jednak zaobserwować, że prognozowany przebieg cyklu koniunkturalnego w pierwszym okresie przedstawia charakterystyki zbliżone do rosyjskiego cyklu gospodarczego. Natomiast od 2008 r. następuje spowolnienie trendu spadkowego w gospodarce polskiej w przeciwieństwie do rosyjskiej. Zakładamy, że w tym przypadku w większym stopniu oddziaływać będzie poprawa ekonomiczna w państwach bałtyckich, jak i ustabilizowanie się sytuacji

w państwach członkowskich UE. Podsumowując powyższe, należy stwierdzić, że polska gospodarka tylko częściowo oderwała się od globalnego cyklu koniunkturalnego, który wyznaczają Stany Zjednoczone. Z jednej strony spowolnienie wzrostu w amerykańskiej gospodarce jest odczuwalne w naszym regionie i ma negatywny wpływ na wzrost gospodarczy. Z drugiej jednak strony oczekiwać należy utrzymania w Polsce wzrostu na poziomie 5% w następnych latach, co świadczy o większym uzależnieniu od sytuacji ekonomicznej w regionie niż od globalnego cyklu gospodarczego. Obserwacje te są zatem zgodne z wcześniejszymi obliczeniami MFW, które zostały już zaprezentowane.

Na koniec należy wskazać, że przebieg spowolnienia gospodarczego i jego wpływ na inne gospodarki może się w najbliższym czasie zmienić. Wynika to z faktu, że obecnie istotnym czynnikiem oddziałującym na gospodarki jest wspólny zewnętrzny szok. Szokiem tym jest wzrost ceny energii, a w szczególności ropy, oraz żywności. Z tych też powodów siła oddziaływania spowolnienia gospodarczego na inne państwa może istotnie rosnąć. Jednak istotne znaczenie będzie miało utrzymanie płynnego kursu walutowego, ważna okaże się też polityka monetarna oraz fiskalna. Zgodnie z wyliczeniami MFW czynniki te pozwalają zrealizować efekt decouplingu. Dlatego Polska ma szansę w dalszym stopniu korzystać z pozytywnych efektów globalizacji, gdy będzie prowadziła stabilną politykę monetarną i fiskalną. W tym przypadku efekt decouplingu powinien pozwolić Polsce na utrzymanie się na ścieżce stabilnego wzrostu gospodarczego.

Wpływ globalizacji na wzrost gospodarczy

Elementy procesu globalizacji mogą być użyte do oszacowania wpływu zmian wartości poszczególnych zmiennych na wzrost PKB *per capita* w stanie długookresowej równowagi. W tym przypadku należy jednak zrobić dwa istotne zastrzeżenia dotyczące badań ekonometrycznych uwzględniających wpływ globalizacji na wzrost gospodarczy. Po pierwsze, w badaniu przyjmuje się, że czynniki te mają wpływ na długookresową stopę wzrostu gospodarczego bądź wzrostu wyróżnionych sektorów. Siła oddziaływania poszczególnych czynników na wzrost może być niekiedy niedoszacowana, co wynika z trudności ich wyizolowania z pozostałych czynników wpływających na wzrost. Po drugie, wyniki tych badań powinny być traktowane wyłącznie jako ogólne wytyczne, zważywszy na niestabilność wartości współczynników regresji w poszczególnych równaniach. Ponadto nie wszystkie zależności istniejące w gospodarce można w równaniu regresji uwzględnić, choć mogą one być w praktyce istotne. Ponadto, zawsze występuje ryzyko problemu określenia zależności przyczynowo-skutkowej między analizowanym czynnikiem a wzrostem gospodarczym.

W większości badań do pomiaru procesu globalizacji wykorzystywane są wskaźniki otwartości gospodarki w zakresie obrotów handlowych lub przepływów kapitałowych. Większość rezultatów badań, w tym Dollara i Kraya (2001) oraz Frankela i Romera (1996), wskazuje na pozytywny wpływ wymienionych wskaźników globalizacji na długofalowy wzrost gospodarczy. Dodatkowo, w przeciwieństwie do wcześniej omawianych hipotez, Beer i Boswell (2001) udowodnili, że globalizacja może ograniczać nierówności dochodów w społeczeństwie. Heinemann (2000) udowodnił zaś, że państwa silnie zglobalizowane mają niższe wydatki rządowe, a także niższe obciążenia fiskalne, co potwierdzają również opisane wcześniej zmiany w politykach fiskalnych krajów OECD. Zbliżone wyniki zaprezentował Vaubel (1999) odnośnie zglobalizowanych państw, w których zaobserwował on niższe konsumpcyjne wydatki rządu. Natomiast Li i Reuveny (2003) wykazali, że globalizacja pozytywnie wpływa na demokrację w państwie.

W pierwszej części niniejszego rozdziału wskazano, na podstawie danych dla państw OECD, że wskaźniki mierzące proces globalizacyjny mają pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy. W analizie tej ograniczono się jednak do analizy wpływu tylko jednego czynnika procesu globalizacyjnego. Większość badań dostępnych w literaturze przedmiotu ogranicza się do analizy wpływu tylko jednego czynnika lub wybranej grupy czynników. Może to powodować, że inne czynniki wynikające z procesów globalizacyj-

nych są ignorowane, choć mogą istotnie wpływać na wzrost gospodarczy. W związku z tym należy uznać, że w analizach wpływu globalizacji na wzrost gospodarczy powinny być wykorzystywane zagregowane wskaźniki procesu globalizacji. Zagregowany wskaźnik odzwierciedla wpływ kilku czynników globalizacyjnych równocześnie na długofalowy wzrost gospodarczy czy też rozwój poszczególnych sektorów w gospodarce. Do wskaźników zagregowanych mierzących proces globalizacyjny należą między innymi wskaźniki publikowane przez amerykańską firmę doradczą A.T. Kearney czy też Instytut Badań nad Gospodarką (KOF) ETH w Zurychu.

Według rankingu A.T. Kaerney Globalization Index, który ilustruje poziom globalizacji gospodarki, Polska zajęła dopiero 41. miejsce w 2007 r., pomiędzy Marokiem a Ukrainą. Ranking ten powstaje z analizy 12 parametrów skupionych w czterech kategoriach: integracja ekonomiczna, kontakty społeczne, połączenia technologiczne i zaangażowanie polityczne. Indeks uwzględnia m.in. takie elementy, jak: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, handel zagraniczny, liczba użytkowników Internetu, zaangażowanie w organizacjach międzynarodowych czy udział w misjach pokojowych. A.T. Kaerney Globalization Index jest jednak publikowany dopiero od czterech lat, a więc nie może on zostać wykorzystany w analizie wpływu procesu globalizacyjnego na wzrost gospodarczy, gdyż dotyczyłby zbyt krótkiego okresu.

Zbliżoną konstrukcję ma ranking KOF Index of Globalization, który publikuje szwajcarski instytut KOF ETH w Zurychu. Indeks ten mierzy trzy aspekty globalizacji: ekonomiczny (m.in. przepływ towarów, usług i kapitału, bariery w handlu), społeczny (m.in. liczba połączeń telefonicznych, liczba sprzedanych zagranicznych gazet) i polityczny (liczba ambasad i organizacji międzynarodowych). Zgodnie z rankingiem KOF z 2008 r. najbardziej zglobalizowanym krajem jest Belgia. Natomiast Polska wedle KOF Index of Globalization zajęła 17. miejsce na 122 kraje pod względem zglobalizowania gospodarki. Różne pozycje Polski w tych rankingach wynikają z faktu, że indeks KOF wykorzystuje więcej zmiennych i jest bardziej precyzyjny niż indeks A.T. Kaerney (Dreher 2005). Z tego powodu, oraz ze względu na dostępność indeksu KOF dla długiego szeregu czasowego, zostanie on w niniejszej części opracowania wykorzystany do pomiaru wpływu zglobalizowania państwa na długofalowy wzrost gospodarczy.

W badaniu empirycznym nad zagregowanym wpływem procesów globalizacyjnych na wzrost gospodarczy wykorzystane zostały dane dla 30 państw OECD za lata 1990–2005. Niniejsze badanie w zakresie doboru państw do analizy różni się od wcześniejszych studiów empirycznych, które wykazywały pozytywny związek między globalizacją a wzrostem gospodarczym. W dotychczasowych badaniach uwzględniane były wszystkie państwa niezależnie od poziomu ich rozwoju gospodarczego. Natomiast należy uznać, że czynniki globalizacyjne w inny sposób wpływają na wzrost gospodarczy państw uprzemysłowionych, a inaczej oddziałują na państwa rozwijające się. Dlatego w tym badaniu empirycznym zdecydowano się ograniczyć tylko do danych dla państw OECD. Ich wykorzystanie pozwoli ustalić, jakie czynniki globalizacyjne mają wpływ na rozwój gospodarczy państw uprzemysłowionych, w tym Polski.

Jak zostało zaprezentowane na początku niniejszego opracowania, przez pojęcie globalizacji gospodarczej należy rozumieć międzynarodowe powiązanie państw w zakresie produktów i usług, pracy, kapitału i rynków, które pozytywnie wpływa na wzrost gospodarczy państwa. W ramach procesów globalizacyjnych dochodzi do transferu informacji, wiedzy, ludzi, dóbr i usług. Zatem globalizacja prowadzi do zintegrowania się gospodarek w skali światowej, ale równocześnie powoduje uzależnianie się państw od siebie wzajemnie. Tym samym globalizacja stanowi bardzo szerokie pojęcie i może dotyczyć różnych aspektów funkcjonowania gospodarki. Dlatego zgodnie z metodologią KOF Index of Globalization wpływ globalizacji na rozwój gospodarczy będzie mierzony w trzech podstawowych aspektach:

- ekonomicznym, który charakteryzuje otwarcie gospodarki na przepływy dóbr i usług oraz kapitałów,
- społecznym, który ilustruje otwarcie społeczeństwa na transfer ludzi, informacji i wiedzy,
- politycznym, który odzwierciedla otwarcie państwa na międzynarodowe stosunki polityczne.

Aspekt globalizacji gospodarki mierzony jest na podstawie dwóch zagregowanych subindeksów. Pierwszy przedstawia otwarcie gospodarki na przepływy handlowe i kapitałowe. Drugi subindeks przedstawia poziom barier taryfowych i pozataryfowych w państwie, które mogą ograniczać przepływ dóbr, usług i kapitału. Każdy z tych subindeksów może przybrać wartość od 0 do 100, gdzie jego wysoka wartość oznacza wysoki poziom globalizacji w danym obszarze. Niska wartość wskaźnika indeksu lub subindeksu odzwierciedla natomiast niski poziom globalizacji danego obszaru. Skalowanie subindeksów zostało przeprowadzone na podstawie decylów poszczególnych wartości na grupie 122 państw. Strukturę budowy indeksu globalizacji gospodarki i jego subindeksów przedstawia tabela 8.

Tabela 8
Struktura indeksu globalizacji gospodarki

Subindeks	Definicja	Udział w indeksie
Przepływy 50%	Suma eksportu i importu dóbr i usług do PKB	(18%)
	Napływ i odpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do PKB	(21%)
	Wartość bezpośrednich inwestycji zagraniczne do PKB	(22%)
	Wartość zagranicznych inwestycji portfelowych do PKB	(19%)
	Wypłata dochodów dla inwestorów zagranicznych do PKB	(20%)
Ograniczenia 50%	Ukryte bariery importowe	(24%)
	Średni poziom opłat celnych	(28%)
	Udział opłat celnych do przychodów podatkowych	(27%)
	Ograniczenia przepływów kapitałowych	(20%)

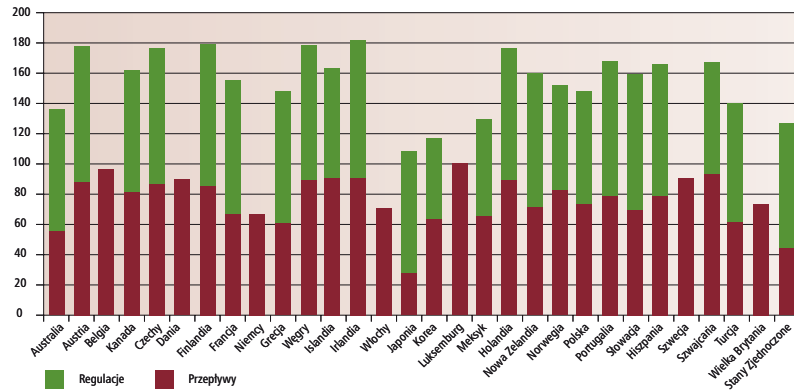
Źródło: KOF Index of Globalization.

Skalę globalizacji gospodarek OECD na podstawie dwóch subindeksów i danych za 2005 r. przedstawiono na wykresie 29. Z jego analizy wynika, że wśród państw OECD najwyższy poziom globalizacji przepływów kapitałowych można zaobserwować w Luksemburgu, a następnie w Szwecji i Szwajcarii. Natomiast w zakresie regulacji najwyższy poziom globalizacji, a zatem najniższy poziom ograniczeń celnych i pozacelnych w przepływach handlowych i kapitałowych, odnotowano w Finlandii, Irlandii i Słowacji. Odnosnie Polski możemy zaobserwować, że występuje tu stosunkowo wysoki poziom globalizacji przepływów handlowych i kapitałowych, a równocześnie niski poziom regulacji je ograniczających. W obu przypadkach Polska mieści się w granicach ostatniego kwartylu, co oznacza wysoką pozycję. W wartościach bezwzględnych Polska zajmuje pod względem globalizacji gospodarki 36. miejsce na 122 państwa.

Drugi analizowany aspekt to globalizacja społeczeństwa, która jest niezmiernie trudna do pomiaru ze względu na jej niematerialny charakter. Jednak, jak wskazywano wcześniej, przepływy informacji czy też wiedzy należą współcześnie do jednych z najważniejszych czynników globalizacji. Z tych powodów element ten powinien być uwzględniony w pomiarze wpływu globalizacji na wzrost gospodarczy. Indeks globalizacji społeczeństwa, jak pokazano w tabeli 9, składa się z trzech subindeksów: osobistego, informacyjnego i kulturowego. Subindeks osobisty odzwierciedla siłę i skalę interakcji kontaktów osobistych mieszkańców kraju ze społeczeństwami innych państw. Natomiast subindeks informacyjny ilustruje przepływ wiedzy i pomysłów między danym krajem a innymi państwami. Ostatni subindeks kulturowy zaś jest najtrudniejszy do pomiaru i przedstawia poziom globalizacji

kultury społeczeństwa za pomocą takich wskaźników, jak liczba restauracji McDonald's czy też ilość sklepów Ikea na osobę w kraju.

Wykres 29
Subindeksy globalizacji gospodarki dla państw OECD



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KOF Index of Globalization.

Tabela 9
Struktura indeksu globalizacji społeczeństwa

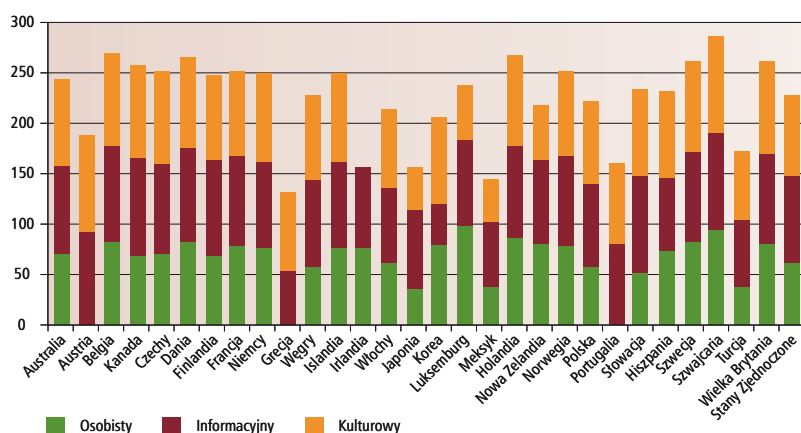
Subindeks	Definicja	Udział w indeksie
Osobiste 30%	Czas międzynarodowych rozmów telefonicznych	13%
	Transfer środków pieniężnych za granicę do PKB	6%
	Liczba zagranicznych turystów	28%
	Liczba obcokrajowców do ludności ogółem	26%
	Liczba listów międzynarodowych na osobę	28%
Informacyjne 35%	Ilość internatów na 1000 osób	25%
	Dostęp do telewizji kablowej na 1000 osób	25%
	Sprzedaż gazet i czasopism do PKB	21%
	Ilość odbiorników radiowych na 1000 osób	29%
Kulturowo 35%	Ilość restauracji McDonald's na osobę	40%
	Ilość sklepów Ikea na osobę	41%
	Sprzedaż książek do PKB	19%

Źródło: KOF Index of Globalization.

Skalę globalizacji społeczeństw państw OECD na podstawie powyższych trzech subindeksów i danych za 2005 r. przedstawiono na wykresie 30. Analogicznie, maksymalna wartość subindeksu może wynosić 100 i oznacza wysoki poziom globalizacji w danym obszarze. Natomiast wysoka łączna wartość wszystkich subindeksów oznacza wysoki poziom globalizacji społeczeństwa.

Z powyższych danych wynika, że najwyższy poziom globalizacji społeczeństwa w zakresie osobistych kontaktów występuje w Luksemburgu i Szwajcarii. Również w Szwajcarii, ale także w Kanadzie oraz Finlandii, można zaobserwować najwyższy poziom globalizacji w zakresie informacji. Natomiast w największym stopniu kultura społeczności poddana jest trendom globalizacyjnym ponownie w Szwajcarii i Kanadzie, ale również w Austrii. Polska na poziomie globalizacji społeczeństwa w zakresie osobistych kontaktów mieści się niestety niewiele powyżej mediany, natomiast w pozostałych dwóch obszarach zajmuje stosunkowo wysoka pozycję.

Wykres 30
Subindeksy globalizacji społeczeństwa dla państw OECD



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KOF Index of Globalization.

Ostatni analizowany aspekt to globalizacja polityczna, która ilustruje skalę i siłę kontaktów danego państwa na arenie międzynarodowej. Ma on prostą konstrukcję bez subindeksów, co zaprezentowano w tabeli 10.

Tabela 10
Struktura indeksu globalizacji polityki

Indeks	Definicja	Udział w indeksie
Polityczny	Liczba ambasad w kraju	35%
	Członkostwo w międzynarodowych organizacjach	36%
	Ilość misji pokojowych w ramach ONZ	29%

Źródło: KOF Index of Globalization.

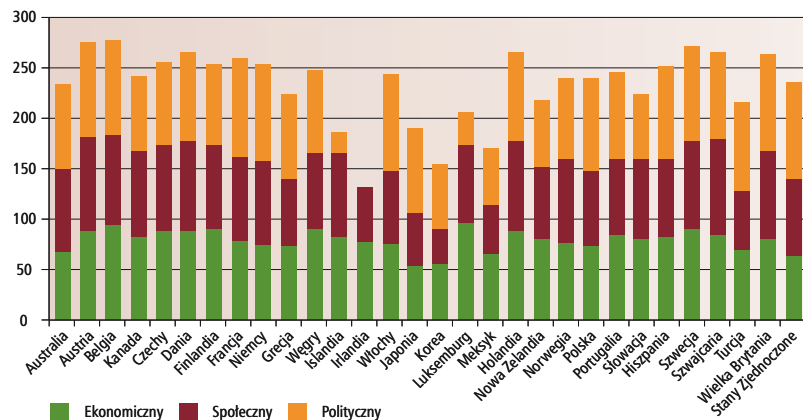
Wszystkie trzy indeksy globalizacji państwa oraz ich subindeksy zostaną wykorzystane w badaniu empirycznym, analizującym ich wpływ na wzrost gospodarczy. Skalę globalizacji społeczeństwa państw OECD na podstawie trzech podstawowych indeksów i danych za 2005 r. przedstawiono na wykresie 31. Z jego analizy wynika, że wysoki poziom globalizacji polityki występuje w Stanach Zjednoczonych i Francji. Jednakże najwyższy poziom globalizacji na podstawie trzech indeksów globalizacji łącznie występuje w Holandii, Szwecji, Austrii i Belgii. Również Polska ma stosunkowo wysoką pozycję w rankingu globalizacji państw. Słabością Polski na tle państw rozwiniętych są jednak przepływy handlowe i kapitałowe i – jak zostało to wcześniej wskazane – bezpośrednie kontakty.

Ostatecznie na podstawie indeksu globalizacji gospodarki, społeczeństwa i polityki zostanie stworzony ogólny indeks globalizacji państwa. Udział poszczególnych indeksów w indeksie ogólnym globalizacji będzie wynosił odpowiednio 36%, 38% oraz 25%. Na podstawie składu indeksu można zaobserwować, że największe znaczenie w procesie globalizacji przypisuje się powiązaniom społeczeństw oraz gospodarki, zaś najmniejsze – międzynarodowym kontaktom politycznym.

W dalszej części przedstawione zostaną rezultaty badań pokazujące, w jaki sposób wyróżnione aspekty globalizacji wpływają na długofalowy wzrost gospodarczy. W procesie estymacji wykorzystane zostały dwa modele regresji (tabela 11). Pierwszą metodą była Metoda Najmniejszych Kwadratów (OLS – *Ordinary Least Squares*). Metoda ta wykorzystywana jest często w badaniach wzrostu gospodarczego, ale charakteryzuje się ona, mimo jej popularności, słabymi estymowanymi wynikami. Dlatego uzyskane za jej pomocą

rezultaty zostaną zweryfikowane metodą Systemowego Estymatora Uogólnionej Metody Momentów (SYS-GMM – *System Generalised Method of Moments*). Ważną zaletą tej metody jest brak założeń o rozkładzie błędów w modelu, które czasem stanowią istotne ograniczenie dla innych metod. W tym przypadku nie tylko nie trzeba znać rozkładu, ale nawet nie ma potrzeby, aby był on homoskedastyczny. Uzyskanie zbliżonych wyników za pomocą dwóch różnych metod ekonometrycznych pozwala przyjąć, że prezentowane rezultaty pozwolą na poprawne wnioskowanie o wpływie procesu globalizacyjnego na wzrost gospodarczy.

Wykres 31
Indeksy globalizacji dla państw OECD



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KOF Index of Globalization.

W podstawowym modelu zmienną objaśnianą jest wzrost gospodarczy, który mierzony jest wzrostem PKB dla danego państwa w okresie t . Następnie podstawowa zmienna objaśniana jest zastępowana wskaźnikiem wzrostu wartości dodanej w sektorach: rolniczym i leśnym, przemysłowym oraz usługowym. Rozbicie wzrostu PKB na podstawowe sektory gospodarki umożliwi ustalenie, w jakim stopniu czynniki globalizacyjne wpływają na długofalowy wzrost również na poszczególne sektory gospodarki.

Tabela 11
Metodologia analizy wpływu globalizacji na wzrost gospodarczy

Metodologia obliczania	
OLS	Ogólną postać panelowego modelu MNK można zapisać jako: $wzrost_PKB_{it} = \alpha + \beta G_{it} + X_{it} \delta + v_t + \varepsilon_{it}$ gdzie G_{it} jest macierzą zmiennych reprezentujących czynniki globalizacyjne, a X_{it} makroekonomiczne czynniki kontrolne dla i -tego kraju w okresie t . Zgodnie z metodologią estymacji z wykorzystaniem danych panelowych w powyższym modelu uwzględnione zostały efekty okresowe v_t , obrazujące czynniki charakterystyczne dla poszczególnych lat, które oddziaływały jednocześnie na wszystkie kraje.
SYS-GMM	SYS-GMM jest modyfikacją estymatora Arellano i Bonda (1991). Ideą tego podejścia jest zastosowanie w procesie estymacji odpowiednich instrumentów dla zmiennych objaśnianych skorelowanych ze składnikiem losowym. Zgodnie z klasycznym podejściem Metody Zmiennych Instrumentalnych, dany czynnik jest właściwym instrumentem wówczas, gdy jest skorelowany z zastępowaną zmienną, a jednocześnie nie jest skorelowany z zakłóceniami losowymi. W omawianej metodzie jako instrumenty zastosowano opóźnione obserwacje na zmiennej endogenicznej oraz opóźnione obserwacje na zmiennych egzogenicznych występujących w modelu. Ogólną postać panelowego modelu SYS-GMM można zapisać jako: $wzrost_PKB_{it} = \alpha + \beta G_{it} + X_{it} \delta + \eta_i + v_t + \varepsilon_{it}$ dla okresu $t-1$ model przyjmie postać: $wzrost_PKB_{it-1} = \alpha + \beta G_{it-1} + X_{it-1} \delta + \eta_i + v_{t-1} + \varepsilon_{it-1}$ Wówczas możemy zapisać następujący model w postaci pierwszych różnic: $\Delta wzrost_PKB_{it} = \Delta \beta G_{it} + \Delta X_{it} \delta + \Delta v_t + \Delta \varepsilon_{it}$ Procedura SYS-GMM polega na estymacji układu $t-2$ równań w postaci pierwszych różnic ostatniego równania oraz $t-2$ równań, w których występują niezróżnicowane poziomy zmiennych z równania pierwszego.

W estymowanych równaniach zmiennymi objaśniającymi są zaprezentowane powyżej zagregowane wskaźniki globalizacji gospodarki, społeczeństwa i polityki, jak i ich subindeksy. Wykorzystanie indeksów i subindeksów pozwala odpowiedzieć na pytanie, które aspekty globalizacji w największym stopniu wpływają na rozwój gospodarki i jej podstawowych sektorów. Następnie model uzupełniony został o wskaźniki ilustrujące wielkość populacji oraz poziom emisji CO₂ w danym państwie. Wykorzystanie pierwszego wskaźnika pozwala oszacować wpływ zmian demograficznych na wzrost gospodarczy oraz na wyróżnione sektory. Natomiast drugi wskaźnik pozwala podjąć próbę oszacowania wpływu regulacji środowiskowych w zakresie ograniczenia emisji gazów cieplarnianych na wzrost gospodarczy. W ostatnim równaniu model zostanie uzupełniony o dodatkowe, tzw. kontrolne wskaźniki makroekonomiczne, które zgodnie z literaturą przedmiotu mogą wpływać na wzrost gospodarczy (Barro 1997). Do wskaźników tych należy poziom inflacji (CPI), który ilustruje stabilność monetarną w państwie. Następnie wysokość aktywów systemu finansowego do PKB, który przedstawia rozwój sektora finansowego. System finansowy wpływa na wzrost gospodarczy, ponieważ dostarcza niezbędnego kapitału na inwestycje, co implikuje rozprzestrzenianie się nowych technologii (Schumpeter 1955). Natomiast wskaźnik udziału osób z wyższym wykształceniem w populacji odzwierciedla poziom kapitału ludzkiego w danym kraju. Wysoki poziom kapitału ludzkiego wpływa na procesy innowacyjne w gospodarce i przyczynia się do wzrostu konkurencyjności gospodarki. Dodatkowo do modelu wprowadzona została zmienna, która odzwierciedla istniejący system prawny. Ma ona za zadanie odzwierciedlać instytucjonalną ochronę własności w danym państwie, co wpływa na bezpieczeństwo obrotu gospodarczego – im wyższa ochrona, tym większe bezpieczeństwo obrotu gospodarczego, co pozytywnie wpływa na procesy wzrostu gospodarczego. Ostatnim wskaźnikiem kontrolnym jest poziom PKB *per capita* z roku ubiegłego, który kontroluje proces konwergencji gospodarek. W literaturze przedmiotu z zakresu wzrostu gospodarczego wskaźniki te były wielokrotnie wykorzystywane. Natomiast w tym badaniu mają one kontrolować, czy uzyskane wyniki w zakresie wpływu globalizacji na gospodarkę nie zostały spowodowane błędem ominięcia istotnej zmiennej objaśniającej.

Wyniki estymacji za pomocą modelu MNK, przedstawione w tabeli 12 (patrz aneks do rozdziału), wskazują na dodatnią zależność między globalnymi przepływami handlowymi oraz kapitałowymi, jak i globalizacją kultury społeczeństwa w danym państwie a długofalowym wzrostem gospodarczym. Natomiast negatywna zależność między globalizacją społeczeństwa w bezpośrednich kontaktach oraz dostępem do informacji wskazuje, że czynniki te nie decydują w państwach rozwiniętych o długofalowy wzrost gospodarczy. Aktywność polityczna państwa na arenie międzynarodowej ma natomiast negatywny wpływ na jego rozwój gospodarczy. Oznacza to, że udział państwa w rozwiązywaniu konfliktów, jak i udział w międzynarodowych organizacjach nie przekładają się na wzrost gospodarczy. Warto podkreślić, że agregacja czynników globalizacyjnych prowadzi do osłabienia jego znaczenia. Wyniki sugerują zatem, że zagregowane procesy globalizacyjne w mniejszym stopniu tłumaczą długofalowy wzrost gospodarczy. Oznacza to, że istotne z punktu widzenia procesu rozwoju gospodarki są raczej tylko poszczególne efekty globalizacji niż zjawisko jako całość.

Uzyskane rezultaty wskazują ponadto na pozytywny efekt wzrostu emisji gazów cieplarnianych na długofalowy wzrost gospodarczy. Oznacza to, że wprowadzenie ograniczeń w zakresie ich emisji może wpłynąć negatywnie na tempo wzrostu gospodarki. Należy wskazać, że współczynnik emisji gazów cieplarnianych jest bliski zeru, co oznacza mały bezpośredni wpływ na wzrost gospodarczy. Trudno jednak dziś ustalić, w jakim stopniu ograniczenie to będzie miało pośrednio wpływ na poszczególne sektory, a w ten sposób na wzrost gospodarczy.

W zakresie populacji i kapitału ludzkiego można zaobserwować następujące tendencje. Małe państwa pod względem ludności rozwijają się gospodarczo szybciej niż duże państwa, jednakże istotne znaczenie ma tu jakość kapitału ludzkiego. Współczynnik

wykształcenia, który reprezentuje liczbę osób z wyższym wykształceniem ma wysoką wartość i jest statystycznie istotny. Oznacza to, że ma on duży wpływ na długofalowy wzrost gospodarczy.

Zgodnie z oczekiwaniami wśród państw OECD można zaobserwować proces konwergencji, który polega na wyższym tempie wzrostu gospodarczego w państwach o niższym poziomie rozwoju. Szczególne znaczenie w tym zakresie ma stabilność makroekonomiczna oraz prawna, gdyż oba czynniki są statystycznie istotne.

Wyniki estymacji uzyskane za pomocą Systemowego Estymatora Uogólnionej Metody Momentów, przedstawione w tabeli 13, są zgodne z wcześniejszymi rezultatami. Potwierdzają one, że wśród aspektów globalnych największy wpływ na długofalowy wzrost gospodarczy mają: globalny obrót handlowy i przepływy kapitałowe, a także globalizacja kulturowa społeczeństwa. Zostało również potwierdzone, że na proces rozwoju gospodarczego silnie oddziałuje także poziom kapitału ludzkiego w danym państwie. Natomiast wprowadzenie ograniczeń w zakresie emisji gazów cieplarnianych może negatywnie wpłynąć na wzrost gospodarczy państwa.

Wyniki estymacji, przedstawione w tabelach 14 i 15, wskazują na słabą zależność między wzrostem sektora rolniczego i leśnego a procesem globalizacji gospodarki. Rezultaty te pokazują również, że na sektor ten mały wpływ ma struktura demograficzna kraju, jak i poziom kapitału ludzkiego, czy też ograniczenia w zakresie emisji gazów cieplarnianych. Także czynniki o charakterze makroekonomicznym oraz instytucjonalnym nie wpływają bezpośrednio na proces rozwoju sektora rolniczego.

Wyniki estymacji czynników wzrostu dla sektora przemysłowego, przedstawione w tabelach 16 i 17, ilustrują zbliżone wyniki do tych, które zostały pokazane w tabelach 14 i 15 dla całości gospodarki. Wynika to z faktu, że sektor przemysłowy dominuje w tworzeniu PKB w większości państw OECD. W związku z tym analogicznie jak na gospodarkę na wzrost sektora przemysłowego oddziałują globalne przepływy handlowe i kapitałowe oraz globalizacja kulturowa społeczeństwa. Dodatkowo duże znaczenie dla rozwoju sektora przemysłowego ma poziom kapitału ludzkiego. Natomiast wprowadzenie obostrzeń w zakresie emisji gazów cieplarnianych może ograniczyć wzrost tego sektora. Wyniki uzyskane za pomocą MNK wskazują również, że stabilność makroekonomiczna, jak i instytucjonalna, wpływa na rozwój sektora przemysłowego.

Rezultaty estymacji uzyskane za pomocą metody MNK zostały następnie potwierdzone metodą Systemowego Estymatora Uogólnionej Metody Momentów. Wyniki uzyskane przy użyciu SYS-GMM są zbliżone do wyników uzyskanych za pomocą MNK i potwierdzają istotny wpływ przepływów handlowych i kapitałowych, jak i czynników społecznych globalizacji na wzrost przemysłu.

Natomiast przedstawione w tabelach 18 i 19 rezultaty estymacji czynników wzrostu sektora usługowego i ich związków z globalizacją wskazują na istotne znaczenie stabilności stosunków międzynarodowych dla tego sektora. Wyniki wskazują na negatywną i statystycznie istotną zależność między stosunkami politycznymi a rozwojem sektora usługowego. Oznacza to, że państwa o niskiej aktywności politycznej na arenie międzynarodowej charakteryzują się wyższym tempem rozwoju sektora usług. Dodatkowo z obliczeń wynika, że na rozwój sektora usługowego wpływ ma także kulturowa globalizacja społeczeństwa, zaś pozostałe aspekty globalizacji nie mają istotnego znaczenia dla jego wzrostu.

Rezultaty badań dokonanych na podstawie modelu opartego na Metodzie Najmniejszych Kwadratów zostały potwierdzone za pomocą Systemowego Estymatora Uogólnionej Metody Momentów, jak wynika z danych zawartych w tabeli 19. Ponowne obliczenia potwierdzają ważną rolę globalizacji polityki państwa w rozwoju sektora usługowego, jak i pozytywny wpływ globalizacji kultury społeczeństwa. Natomiast inne czynniki, tak jak wcześniej zostało wskazane, nie wykazują statystycznie istotnego związku ze wzrostem sektora usługowego.

Uwagi końcowe

Wyniki przedstawione w tym rozdziale pracy mogą być użyte do określenia wpływów poszczególnych aspektów globalizacji, uwarunkowań ekonomicznych i instytucjonalnych na poziom wzrostu gospodarczego w długim okresie. Należy jednak pamiętać, że obliczenia te powinny być traktowane tylko jako ogólne wytyczne, zważywszy na niestabilność współczynników regresji w poszczególnych równaniach oraz na te zależności między zmiennymi, których nie można było uwzględnić w modelu, choć mogą one być istotne.

Pamiętając o powyższym zastrzeżeniu, możemy stwierdzić, że szacowane bezpośrednie efekty globalizacji w jej różnych wymiarach (a w tym ekonomicznym, społecznym i politycznym) dla wzrostu gospodarczego i poszczególnych sektorów gospodarki przedstawiają się następująco:

- Aspekt ekonomiczny globalizacji ma wpływ na wzrost gospodarczy tylko w zakresie przepływów handlowych i kapitałowych. Wynika to prawdopodobnie z pozytywnego związku między globalnymi przepływami handlowymi i kapitałowymi a rozwojem sektora rolniczego i leśnego oraz sektora przemysłowego. Natomiast nie zaobserwowano pozytywnego związku między przepływami handlowymi i kapitałowymi a sektorem usługowym. Dodatkowo nie odnotowano pozytywnego związku między niskimi barierami w przepływach towarów i usług, jak i kapitału a wzrostem gospodarczym czy też wzrostem poszczególnych sektorów w gospodarce. Z tych powodów w zakresie aspektów ekonomicznych tylko jeden czynnik – otwartość gospodarki na handel i przepływy kapitałowe – wydaje się mieć wpływ na rozwój gospodarczy, a w tym głównie poprzez rozwój sektora rolniczego i leśnego oraz sektora przemysłowego.
- Aspekt społeczny wskazuje na małe znaczenie dla wzrostu gospodarczego globalnych kontaktów osobistych i informacyjnych w państwach rozwiniętych. Uzyskane rezultaty mogą wynikać z faktu, że w większości analizowanych krajów występuje wysoki i porównywalny stopień globalizacji w tym zakresie. W związku z tym dodatkowy rozwój tych czynników nie powoduje przyspieszenia wzrostu gospodarczego, zaś relatywnie niski ich rozwój w stosunku do innych państw OECD nie wywołuje istotnego osłabienia procesu wzrostu gospodarczego.
- Aspekt polityczny wydaje się mieć istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego, jak i procesu rozwoju sektora przemysłowego oraz sektora usługowego. W tym zakresie można zaobserwować negatywną zależność między aktywnością państwa na arenie międzynarodowej państwa a jego wzrostem gospodarczym. Może to być spowodowane dwoma czynnikami. Po pierwsze, aktywność na arenie międzynarodowej może prowadzić do konfliktów, które negatywnie odbijają się na kontaktach handlowych i przepływach kapitałowych. Po drugie, wydatki związane na przykład z pomocą humanitarną czy wojskową ograniczają możliwości inwestycyjne w kraju, co następnie negatywnie wpływa na wzrost gospodarczy.
- Wielkość emisji gazów cieplarnianych w danym państwie jest pozytywnie skorelowana ze wzrostem gospodarczym, a także z rozwojem przemysłu. Z tych powodów należy oczekiwać, że wprowadzenie limitów w zakresie emisji CO₂ może negatywnie wpłynąć na długofalowy wzrost gospodarczy i rozwój przedsiębiorstw przemysłowych.
- Struktura demograficzna, a w szczególności dostępność osób z wyższym wykształceniem na rynku pracy ma istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego. Pozytywny związek można tu zaobserwować w szczególności z rozwojem sektora przemysłowego, jak również, choć w mniejszym stopniu, z rozwojem sektora usługowego. Wydaje się natomiast, że czynniki te nie oddziałują znacząco na rozwój sektora rolniczego i leśniczego.
- Zgodnie z oczekiwaniami stabilność makroekonomiczna oraz efektywny system instytucjonalny mają istotne znaczenie dla rozwoju gospodarczego, a w szczególności dla rozwoju sektora przemysłowego oraz sektora usługowego.

W podsumowaniu należy wskazać, że wbrew oczekiwaniom zwiększenie stopnia globalizacji gospodarki nie prowadzi automatycznie do wzrostu gospodarczego w państwach uprzemysłowionych. Natomiast zwiększenie poszczególnych komponentów procesu globalizacyjnego, a w szczególności większa otwartość na przepływy dóbr i towarów oraz kapitału może skutkować wyższą długofalową stopą wzrostu gospodarczego. Należy jednak podkreślić, że słabością przeprowadzonych analiz jest możliwość identyfikacji tylko bezpośrednich skutków i przyczyn, nie można natomiast ustalić tu korzyści i strat pośrednich. Ma to istotne znaczenie na przykład przy ocenie wprowadzonych ograniczeń emisji gazów cieplarnianych. Na podstawie estymacji skutki te będą negatywne, ale bezpośrednio ich skala będzie niewielka. Jednakże w długim okresie poprzez kanały pośrednie może się okazać, że efekt ten został niedoszacowany. Z tych powodów uzyskane wyniki powinny być interpretowane jedynie jako ogólne wytyczne dla polityki rozwoju gospodarki.

Aneks: Wyniki analiz ekonometrycznych

Tabela 12
Globalizacja a wzrost gospodarczy (OLS)

Zmienne	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Globalizacja					-0,002 (-0,213)	0,027 (1,34)
1. Ekonomiczna			0,004 (0,169)	-0,023 (-0,659)		
1.1 Przepływy	0,026** (2,38)	0,007 (0,429)				
1.2 Restrykcje	0,010 (0,339)	0,007 (0,287)				
2. Społeczeństwa			-0,006 (-0,422)	0,003 (0,158)		
2.1 Osobista	-0,050*** (-2,50)	0,010 (0,403)				
2.2 Informacyjna	-0,051** (-2,29)	-0,046*** (-3,24)				
2.3 Kulturowa	0,057*** (3,24)	0,054*** (3,15)				
3. Polityczna	-0,025*** (-2,87)	-0,022 (-0,90)	-0,029*** (-3,55)	-0,014 (-0,829)		
Ludność		-0,046 (-0,169)		-0,281 (-1,01)		-0,398*** (-3,46)
Emisja CO ₂		0,000 (0,887)		0,000 (1,14)		0,000*** (2,93)
Inflacja		-0,154* (-1,70)		-0,128* (-1,84)		-0,078 (-1,37)
Finanse		0,003* (1,81)		-0,001 (-0,704)		-0,000 (-0,043)
Wykształcenie		0,128*** (2,98)		0,040* (1,85)		0,015 (0,794)
Prawo		-1,01** (-2,71)		-0,229 (-0,662)		0,132 (0,435)
PKB <i>per capita</i>		-1,535** (-2,41)		-0,748*** (-2,55)		-0,835*** (-2,93)
Ilość państw	18	18	28	28	26	26
Ilość obserwacji	281	177	443	270	411	250
R ²	0,307	0,35	0,192	0,214	0,166	0,263

*, **, *** wartości statystycznie istotne na poziomie 10%, 5% i 1%; w nawiasach wartość t-Studenta.
Źródło: opracowanie własne.

Tabela 13
Globalizacja a wzrost gospodarczy (SYS-GMM)

Zmienne	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Globalizacja					-0,039* (-1,86)	0,023 (1,15)
1. Ekonomiczna			0,008 (0,456)	-0,024 (-0,674)		
1.1 Przepływy	0,026*** (2,54)	0,006 (0,444)				
1.2 Restrykcje	0,013 (0,474)	0,007 (0,287)				
2. Społeczństwa			-0,006 (-0,423)	0,002 (0,124)		
2.1 Osobista	-0,049** (-2,30)	0,010 (0,419)				
2.2 Informacyjna	-0,051** (-2,19)	-0,046*** (-3,16)				
2.3 Kulturowa	0,057*** (3,24)	0,054*** (3,24)				
3. Polityczna	-0,024*** (-2,79)	-0,022 (-0,913)	-0,027*** (-4,24)	-0,013 (-0,734)		
Ludność		-0,048 (-0,182)		-0,300 (-1,03)		-0,434*** (-3,60)
Emisja CO ₂		0,000 (0,900)		0,000 (1,18)		0,000*** (3,08)
Inflacja		-0,154* (-1,82)		-0,137** (-1,84)		-0,119* (-1,92)
Finanse		0,002* (1,81)		-0,001 (-0,744)		-0,000 (-0,217)
Wykształcenie		0,128*** (2,81)		0,041** (1,84)		0,024 (1,15)
Prawo		-1,01** (-2,26)		-0,245 (-0,692)		0,033 (0,098)
PKB <i>per capita</i>		-1,54** (-2,40)		-0,799*** (-2,47)		-1,012*** (-3,27)
Ilość państw	22	18	28	28	26	26
Ilość obserwacji	281	177	443	270	411	250

* **, *** wartości statystycznie istotne na poziomie 10%, 5% i 1%; w nawiasach wartość t-Studenta.
 Źródło: opracowanie własne.

Tabela 14
Globalizacja a wzrost sektora rolniczego (OLS)

Zmienne	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Globalizacja					0,010 (0,332)	0,266 (0,847)
1. Ekonomiczna			0,007 (0,226)	0,022 (0,529)		
1.1 Przepływy	0,069*** (2,54)	0,063 (0,243)				
1.2 Restrykcje	0,061 (0,992)	-0,006 (0,927)				
2. Społecznościowa			0,007 (0,224)	-0,011 (-0,249)		
2.1 Osobista	-0,126*** (-3,59)	-0,132** (-2,24)				
2.2 Informacyjna	0,064 (-1,45)	-0,042 (-0,931)				
2.3 Kulturowa	0,064** (2,45)	0,057 (1,52)				
3. Polityczna	-0,013 (-0,396)	0,021 (0,316)	0,002 (0,101)	0,010 (0,317)		
Ludność		0,354 (0,409)		0,179 (0,438)		0,256 (0,929)
Emisja CO ₂		-0,000 (-0,361)		0,000 (1,35)		0,000 (0,810)
Inflacja		0,163 (0,493)		-0,111 (-0,563)		-0,089 (-0,433)
Finanse		0,008* (1,81)		0,000 (0,279)		0,001 (0,527)
Wykształcenie		-0,112 (-0,832)		0,004 (0,108)		0,013 (0,329)
Prawo		3,279*** (2,89)		1,023 (1,14)		0,954 (1,17)
PKB <i>per capita</i>		1,078 (0,646)		-0,931 (-1,16)		-0,882 (-1,07)
Ilość państw	18	17	28	27	26	25
Ilość obserwacji	268	165	428	258	398	238
R ²	0,097	0,110	0,069	0,072	0,066	0,068

*, **, *** wartości statystycznie istotne na poziomie 10%, 5% i 1%; w nawiasach wartości t-Studenta.
 Źródło: opracowanie własne.

Tabela 15
Globalizacja a wzrost sektora rolniczego (SYS-GMM)

Zmienne	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Globalizacja					0,046 (1,09)	0,020 (0,672)
1. Ekonomiczna			0,013 (0,374)	0,019 (0,453)		
1.1 Przepływy	0,068*** (2,65)	0,067 (1,26)				
1.2 Restrykcje	0,063 (1,08)	-0,009 (-0,129)				
2. Społecznościowa			0,008 (0,232)	-0,011 (-0,275)		
2.1 Osobista	-0,123*** (-3,42)	-0,135** (-2,32)				
2.2 Informacyjna	-0,060 (-1,35)	-0,039 (-0,872)				
2.3 Kulturowa	0,064*** (2,48)	0,059 (1,59)				
3. Polityczna	-0,009 (-0,291)	0,017 (0,262)	0,006 (0,276)	0,012 (0,397)		
Ludność		0,417 (0,262)		0,137 (0,331)		0,198 (0,670)
Emisja CO ₂		-0,000 (-0,403)		0,000 (1,37)		0,000 (0,946)
Inflacja		0,196 (0,576)		-0,130 (-0,606)		-0,176 (-0,807)
Finanse		0,008* (1,83)		0,000 (0,250)		0,001 (0,355)
Wykształcenie		-0,128 (-0,941)		0,008 (0,214)		0,034 (0,868)
Prawo		3,388*** (0,004)		1,014 (1,15)		0,815 (1,06)
PKB <i>per capita</i>		1,322 (0,784)		-1,019 (-1,07)		-1,257 (-1,28)
Ilość państw	22	17	28	27	26	25
Ilość obserwacji	268	165	428	258	398	238

* **, *** wartości statystycznie istotne na poziomie 10%, 5% i 1%; w nawiasach wartość t-Studenta.
 Źródło: opracowanie własne.

Tabela 16
Globalizacja a wzrost sektora przemysłowego (OLS)

Zmienne	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Globalizacja					-0,027 (-1,11)	0,057* (1,92)
1. Ekonomiczna			0,007 (0,215)	-0,001 (-0,019)		
1.1 Przepływy	0,050** (2,19)	0,015 (0,479)				
1.2 Restrykcje	-0,022 (-0,552)	0,046 (0,896)				
2. Społecznościowa			-0,037** (-2,01)	-0,037 (-1,43)		
2.1 Osobista	-0,064** (-2,45)	0,029 (0,775)				
2.2 Informacyjna	-0,071** (-2,44)	-0,048** (-2,10)				
2.3 Kulturowa	0,047** (2,37)	0,079*** (2,49)				
3. Polityczna	-0,012 (-1,37)	-0,039 (-0,745)	-0,018* (-1,89)	0,019 (0,924)		
Ludność		0,085 (0,128)		-0,740** (-2,34)		-0,544*** (-3,20)
Emisja CO ₂		-0,000 (-0,227)		0,000*** (2,68)		0,000*** (2,77)
Inflacja		-0,063 (-0,400)		-0,057 (-0,488)		0,019 (0,150)
Finanse		-0,001 (-0,236)		-0,001 (-0,679)		0,000 (0,040)
Wykształcenie		0,501*** (5,99)		0,069 (1,25)		0,040 (0,684)
Prawo		-2,402*** (-4,58)		-0,821** (-2,01)		-0,583 (-1,20)
PKB <i>per capita</i>		-5,138*** (-4,99)		-1,666*** (-3,24)		-1,697*** (-2,88)
Ilość państw	18	17	27	27	26	25
Ilość obserwacji	269	165	428	258	397	238
R ²	0,231	0,390	0,180	0,247	0,163	0,258

*, **, *** wartości statystycznie istotne na poziomie 10%, 5% i 1%; w nawiasach wartość t-Studenta.
 Źródło: opracowanie własne.

Tabela 17
Globalizacja a wzrost sektora przemysłowego (SYS-GMM)

Zmienne	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Globalizacja					-0,064** (-2,14)	0,048 (1,52)
1. Ekonomiczna			0,010 (0,334)	-0,008 (-0,204)		
1.1 Przepływy	0,050** (2,19)	0,0140 (0,444)				
1.2 Restrykcje	-0,021 (-0,517)	0,047 (0,914)				
2. Społecznościowa			-0,037** (-2,07)	-0,041 (-1,40)		
2.1 Osobista	-0,063*** (-2,49)	0,030 (0,836)				
2.2 Informacyjna	-0,071** (-2,39)	-0,049** (-2,10)				
2.3 Kulturowa	0,046** (2,39)	0,078*** (2,52)				
3. Polityczna	-0,013 (-1,32)	-0,038 (2,52)	-0,016** (-2,11)	0,029 (1,08)		
Ludność		0,060 (0,092)		-0,932*** (-2,57)		-0,646*** (-3,65)
Emisja CO ₂		-0,000 (-0,203)		0,000*** (3,23)		0,000*** (3,52)
Inflacja		-0,076 (-0,529)		-0,150 (-1,12)		-0,110 (-0,801)
Finanse		-0,000 (-0,240)		-0,002 (-0,882)		-0,001 (-0,280)
Wykształcenie		0,507*** (6,12)		0,092 (1,51)		0,073 (1,08)
Prawo		-2,446*** (-4,81)		-0,912** (-2,24)		-0,850** (-2,38)
PKB per capita		-5,234*** (-5,36)		-2,155*** (-4,10)		-2,285*** (-3,76)
Ilość państw	22	17	28	27	26	25
Ilość obserwacji	269	165	428	258	397	238

* **, *** wartości statystycznie istotne na poziomie 10%, 5% i 1%; w nawiasach wartość t-Studenta.
 Źródło: opracowanie własne.

Tabela 18
Globalizacja a wzrost sektora usługowego (OLS)

Zmienne	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Globalizacja					-0,027 (-1,41)	0,019 (0,975)
1. Ekonomiczna			-0,019 (-1,04)	-0,039 (-1,14)		
1.1 Przepływy	-0,006 (-0,503)	0,006 (0,338)				
1.2 Restrykcje	0,018 (0,669)	-0,001 (-0,025)				
2. Społecznościowa			0,007 (0,579)	0,025 (1,42)		
2.1 Osobista	-0,008 (-0,436)	0,011 (0,416)				
2.2 Informacyjna	-0,054** (-2,23)	-0,017 (-0,911)				
2.3 Kulturowa	0,034** (2,46)	0,075*** (8,18)				
3. Polityczna	-0,029*** (-5,61)	-0,068** (-2,12)	-0,037*** (-5,40)	-0,037** (-2,24)		
Ludność		0,389 (1,15)		-0,087 (-0,334)		-0,251** (-2,02)
Emisja CO ₂		-0,000 (-0,910)		-0,000 (0,081)		0,000 (1,27)
Inflacja		0,017 (0,187)		-0,067 (-0,788)		-0,030 (-0,430)
Finanse		-0,001 (-0,307)		-0,002 (-1,32)		-0,001 (-0,952)
Wykształcenie		0,010* (1,75)		0,007 (0,283)		-0,009 (-0,385)
Prawo		-0,189 (-0,492)		0,548 (1,10)		1,072*** (3,12)
PKB <i>per capita</i>		-0,476 (-0,689)		-0,072 (-0,258)		-0,358 (-1,24)
Ilość państw	18	17	28	27	26	25
Ilość obserwacji	269	166	427	258	396	238
R ²	0,159	0,286	0,123	0,170	0,066	0,152

* , ** , *** wartości statystycznie istotne na poziomie 10%, 5% i 1%; w nawiasach wartości t-Studenta.
 Źródło: opracowanie własne.

Tabela 19
Globalizacja a wzrost sektora usługowego (SYS-GMM)

Zmienne	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Globalizacja					-0,039* (-1,86)	0,019 (0,973)
1. Ekonomiczna			-0,004 (-0,261)	-0,036 (-1,06)		
1.1 Przepływy	-0,006 (-0,520)	0,005 (0,271)				
1.2 Restrykcje	0,023 (0,809)	0,000 (0,006)				
2. Społecznościowa			0,005 (0,405)	0,026 (1,56)		
2.1 Osobista	-0,006 (-0,343)	0,012 (0,481)				
2.2 Informacyjna	-0,054** (-2,18)	-0,018 (-0,939)				
2.3 Kulturowa	0,033** (2,39)	0,074*** (8,41)				
3. Polityczna	-0,028*** (-5,34)	-0,066** (-2,08)	-0,028*** (-3,78)	-0,039** (-2,43)		
Ludność		0,365 (1,08)		-0,042 (-0,164)		-0,254** (-2,08)
Emisja CO ₂		-0,000 (-0,837)		-0,000 (-0,0617)		-0,000 (1,30)
Inflacja		0,004 (0,046)		-0,045 (-0,509)		-0,031 (-0,419)
Finanse		-0,000 (-0,315)		-0,002 (-1,25)		-0,001 (-0,943)
Wykształcenie		0,105* (1,93)		0,002 (0,078)		-0,009 (-0,342)
Prawo		-0,230 (-0,620)		0,564 (1,15)		1,063*** (2,93)
PKB <i>per capita</i>		-0,567 (-0,872)		0,032 (0,098)		-0,368 (-1,22)
Ilość państw	22	17	28	27	26	25
Ilość obserwacji	269	166	427	258	411	238

* **, *** wartości statystycznie istotne na poziomie 10%, 5% i 1%; w nawiasach wartość t-Studenta.
 Źródło: opracowanie własne.

3

Globalizacja i konkurencyjność sektorów polskiej gospodarki

Uwagi wstępne

Wykonana w niniejszym rozdziale analiza wpływu globalizacji na konkurencyjność sektorów wykorzystuje nieco inną metodologię, niż analizy przeprowadzone w rozdziale poprzednim. Opiera się na hipotezie, że struktura gospodarki odzwierciedlana przez specjalizację w produkcji określonych dóbr ma istotne znaczenie dla długookresowego wzrostu gospodarczego. Hausman, Hwang i Rodrik (2005) wskazują, że kraje, które specjalizują się w produkcji dóbr wyższej jakości i bardziej zaawansowanych, odnotowują w długim okresie szybsze tempo wzrostu gospodarczego. Tym samym zdolność tych krajów do czerpania większych korzyści z globalizacji jest w znacznym stopniu determinowana przez strukturę ich specjalizacji, której przejawem jest sektorowa struktura gospodarki. Globalizacja sektorów gospodarki, rozumiana m.in. jako rosnące zaangażowanie w ich rozwój korporacji transnarodowych i wzrost napływów FDI czy transferów technologii, może mieć zatem istotne oraz różnorodne znaczenie dla prokonkurencyjnych zmian strukturalnych oraz dla trwałości i jakości przewag konkurencyjnych gospodarki jako całości.

Podobne podejście do analizy konkurencyjności prezentuje Porter (1990,1998). Autor ten wskazuje, że podstawową koncepcją konkurencyjności międzynarodowej danej gospodarki jest efektywność wykorzystania dostępnych zasobów. Natomiast rozwój gospodarki w wymiarze sektorowym następuje przez systematyczne rozwijanie przewag konkurencyjnych, opartych na coraz bardziej zaawansowanych czynnikach konkurencyjności w istniejących już przemysłach i sektorach oraz przez tworzenie przewag w nowych, wysoko efektywnych segmentach gospodarki. Porter wskazuje ponadto, że gospodarki przechodzą przez kilka etapów rozwoju konkurencyjności narodowej, które odpowiadają różnym poziomom rozwoju gospodarki i w każdym z nich konkurencyjność determinowana jest przez inny zestaw czynników. W każdym etapie są też inne optymalne strategie rozwoju przedsiębiorstw, a więc inaczej powinna być prowadzona polityka wzmocnienia konkurencyjności międzynarodowej.

Kraje najniżej rozwinięte, według Portera, opierają swe przewagi konkurencyjne na prostych czynnikach produkcji, a w tym na użyciu surowców naturalnych czy taniej siły roboczej. Przewaga konkurencyjna tych gospodarek wynika więc prawie wyłącznie z materialnych czynników produkcji i niskich kosztów ich pozyskania. W kolejnym etapie rozwoju przewaga konkurencyjna gospodarki opiera się na inwestycjach i w takiej sytuacji są gospodarki krajów doganiających, a w tym gospodarka Polski. Kraje te dopiero tworzą swoją potęgę przemysłową, inwestując w nowoczesne i wydajne technologie oraz urządzenia wykorzystujące najnowocześniejsze rozwiązania technologiczne, które jednak zwykle i tak są mniej zaawansowane niż technologie stosowane przez przedsiębiorstwa światowych liderów gospodarczych. Szczególną cechą tych gospodarek i ich sektorów jest zdolność do pozyskiwania i doskonalenia technologii zagranicznych oraz tworzenia wysoko kwalifikowanej siły roboczej, zdolnej do przyswajania nowych technologii i ich twórczej modyfikacji. Przewaga konkurencyjna tych państw jest bardziej unikalna i nie opiera się wyłącznie na kosztach, a przedsiębiorstwa krajowe coraz częściej tworzą własne sieci dystrybucji poza granicami kraju, a także nawiązują kontakty pozwalające im pozyskiwać nowoczesne technologie. Uzyskanie przewagi konkurencyjnej w gospodarce opartej na inwestycjach jest możliwe zwykle w tych przemysłach, w których występują duże korzyści skali, które są kapitałochłonne i cechują się znaczącym udziałem kosztów pracy w kosztach całkowitych.

Tym samym zdolność konkurencyjna, decydująca o poprawie pozycji konkurencyjnej sektorów w przyszłości, na opisywanym etapie zależy przede wszystkim od skłonności do inwestowania i rozwijania nowych dziedzin produkcji czy usług. Najwyższy poziom rozwoju konkurencyjności ma gospodarka oparta na innowacjach. Gospodarki takie cechują się stale rosnącą liczbą segmentów, w których przedsiębiorstwa mogą z powodzeniem konkurować, a popyt krajowy staje się coraz bardziej wyrafinowany, pobudzając rozwój skomplikowanych i zaawansowanych dóbr. Silna konkurencja na rynku krajowym stimuluje ciągłe innowacje. Pojawiają się również nowe, konkurencyjne przedsiębiorstwa w przemyśлах pokrewnych i współpracujących. Przewaga konkurencyjna takich gospodarek w coraz mniejszym stopniu opiera się na kosztach, a w coraz większym – na bardziej unikalnych czynnikach, jak jakość, wysokie technologie czy wzornictwo. Rozwijają się też nowe mechanizmy tworzenia i doskonalenia zaawansowanych zasobów, a przedsiębiorstwa nie tylko przejmują technologie powstające za granicą, ale także tworzą swoje własne rozwiązania. Ponadto duża liczba przedsiębiorstw funkcjonujących w wielu segmentach gospodarki staje się podstawą do pojawiania się kolejnych możliwości innowacji i rozwoju. Ten poziom konkurencyjności jest najbardziej odporny na wahania koniunktury i działania czynników zewnętrznych.

W świetle powyższego analiza zmian konkurencyjności sektorów polskiej gospodarki i jej relacji z globalizacją tych sektorów obejmie zbadanie struktury inwestycji zagranicznych i aktywności korporacji transnarodowych oraz zbadanie wpływu, jaki aktywność ta wywiera na rozwój wspomnianych sektorów, a w tym zdolność do sprzedaży dóbr na rynkach światowych. Ponadto przeanalizowane zostaną główne kierunki zmian strukturalnych, a w szczególności te, które można uznać za przesuwanie specjalizacji produkcji i eksportu w kierunku przemysłów intensywniej wykorzystujących wysokie technologie.

W trakcie analizy struktury inwestycji zagranicznych wykorzystana zostanie klasyfikacja przemysłów według poziomu technologicznego. W klasyfikacji tej przetwórstwo przemysłowe podzielone jest na cztery grupy: *high-tech*, *medium-high-tech*, *medium-low-tech* i *low-tech*. Klasyfikacja ta została opracowana na użytek OECD w drugiej połowie lat 90. i jest wykorzystywana w analizach konkurencyjności wykonywanych przez ekspertów tej organizacji (Hatzichronoglou 1997).

Globalizacja sektorów przetwórstwa przemysłowego a rozwój ich zdolności eksportowych

W ostatnich latach Polska odnotowuje szybszy wzrost eksportu niż importu, a największe przyrosty eksportu w wartościach bezwzględnych nastąpiły w przemyśлах przetwórczych (patrz tabela 20), które odpowiadają za około 80% polskiego eksportu i w decydującym stopniu przyczyniają się do zmniejszania nadwyżki importu nad eksportem. Wśród przemysłów eksportowych największy udział w eksporcie w 2006 r. mieli producenci sprzętu transportowego (prawie 18 mld euro), producenci urządzeń elektrycznych i optycznych (ponad 8 mld euro), producenci metali i wyrobów z metali (ponad 7,6 mld euro) oraz producenci artykułów spożywczych (ponad 5 mld euro). Łącznie wartość eksportu przetwórstwa przemysłowego sięgała prawie 66 mld euro. Najwyższe nadwyżki w handlu odnotowywane są w sektorach przetwórczych, a w tym w podsekcji producentów sprzętu transportowego (ponad 6 mld euro), produkcji gdzie indziej niesklasyfikowanej, największy deficyt zaś jest w handlu paliwami.

Znaczenie sektorów usługowych w handlu zagranicznym jest znacznie mniejsze – ich udział w eksporcie sięga około 20%, a ponadto we wszystkich usługowych sekcjach PKD odnotowywane jest ujemne saldo w obrotach handlowych. Ze względu na kluczowe znaczenie przetwórstwa dla eksportu dalsza analiza konkurencyjności, rozumianej jako zdolność do sprzedaży dóbr na rynkach światowych, dotyczyć będzie głównie sektorów produkcyjnych.

Tabela 20
Wartość eksportu i saldo obrotów handlowych według sekcji PKD

Seksje i podsekcje PKD	Wartość eksportu w miliardach euro (ceny bieżące)				Saldo obrotów handlowych w milionach euro (ceny bieżące)			
	2000	2004	2005	2006	2000	2004	2005	2006
A – rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	0,15	0,26	0,27	0,25	24,2	82,4	98,2	75,3
B – rybactwo	0,01	0,00	0,00	0,01	-18,8	2,5	1,9	4,9
C – górnictwo	0,86	1,14	1,50	2,59	807,4	1093,1	1433,6	2161,4
D – przetwórstwo przemysłowe	25,9	46,2	54,4	65,9	-1952,4	8193,6	11490	13413
DA – produkcja art. spoż., napojów i wyrobów tytoniowych	1,61	3,34	4,47	5,49	-572,4	394,4	767,7	1176,1
DB – produkcja wyrobów włókienniczych i odzieży	2,57	2,51	2,50	2,58	423,3	374,8	458,0	446,1
DC – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór	0,35	0,33	0,36	0,39	53,0	64,9	83,4	87,9
DD – produkcja drewna i wyrobów z drewna	1,22	1,61	1,86	2,01	795,2	1077,3	1239,9	1239,0
DE – produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyr. z papieru	0,82	1,32	1,57	1,85	-467,0	-43,3	-105,4	88,0
DF – wytwarzanie koksu, produkcja rafinacji ropy naftowej	0,48	0,79	1,21	1,48	-3477,4	-2768,4	-4008,4	-5854,4
DG – produkcja wyrobów chemicznych	1,67	2,85	3,43	4,14	-527,8	-261,0	-194,1	88,1
DH – produkcja wyrobów z gumowych i z tworzyw sztucznych	1,02	2,37	2,97	3,86	-549,4	-19,4	120,1	320,7
DI – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	0,70	1,19	1,40	1,77	-157,5	221,9	297,6	513,0
DJ – produkcja metali i wyrobów z metali	2,62	5,39	6,27	7,64	774,6	1990,0	2494,1	2734,3
DK – produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana	1,36	2,54	3,25	4,19	193,0	804,2	1161,8	1473,4
DI – produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych	3,04	5,49	6,00	8,11	-213,5	1303,9	1298,5	1906,0
DM – produkcja sprzętu transportowego	6,25	12,8	15,0	17,9	519,7	2879,3	5309,4	6385,8
DN – produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana	2,16	3,67	4,11	4,48	1253,8	2174,8	2567,6	2809,6
E – wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	0,13	0,35	0,44	0,11	-753,3	-806,9	-1044,9	75,4
F – budownictwo	0,26	0,27	0,33	0,36	-542,2	-416,9	-517,5	-596,7
G – handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów	6,32	8,87	10,15	11,87	-13079	-18021	-20003	-23764
H – hotele i restauracje	0,02	0,01	0,01	0,01	-0,7	-8,7	-0,9	-3,1
I – transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,25	0,33	0,21	0,24	-1387,1	-726,9	-732,9	-827,1
J – pośrednictwo finansowe	0,03	0,04	0,08	0,04	-183,1	-149,3	-127,1	-198,4
K – obsługa nieruchomości, wynajem i usługi	0,40	0,73	0,74	0,74	-916,1	-370,4	-392,9	-632,4

Źródło: CISG (2007): Baza danych gospodarczych BINGO, MG, Warszawa.

Stopień zaangażowania korporacji transnarodowych w różnych sektorach gospodarki, a tym samym stopień ich globalizacji, opisują dane przedstawione w tabeli 21. Wynika z niej, że sekcją gospodarki, która w latach 1997–2004 przyciągała najwięcej kapitałów zagranicznych, było przetwórstwo przemysłowe. Jego pozycja w wartościach względnych w całym tym okresie jednak słabła z powodu rosnącego zaangażowania inwestorów zagranicznych w różnych sekcjach usług. W efekcie w 2004 r. w przetwórstwie przemysłowym było około 40% bezpośrednich inwestycji zagranicznych i udział ten był o ponad 20 pkt proc. niższy niż w 1997 r. i jego wartość wynosiła ponad 32 mld dolarów. Wśród sekcji usług najsilniejszą pozycję w 2004 r. miało pośrednictwo finansowe z udziałem w zainwestowanych FDI na poziomie ponad 23% (prawie 19 mld dolarów), który był wyższy niż w roku 1997 o prawie 6 pkt proc. Na trzeciej pozycji w sektorach usługowych był handel, w który do 2004 r. zainwestowano łącznie ponad 9,5 mld dolarów, co stanowiło prawie 12% bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a wskaźnik ten był wyższy o prawie 4 pkt proc. w porównaniu do 1997 r. Wysokim udziałem w inwestycjach w usługi cechowały się także transport i gospodarka magazynowa, w które do 2004 r. zainwestowano prawie 8 mld dolarów, i które odnotowały wzrost udziałów FDI o 5,5 pkt proc.

Z punktu widzenia dalszej analizy o wiele ciekawsze okazują się jednak analizy zmian struktury inwestycji zagranicznych na poziomie poszczególnych podsekcji przetwórstwa przemysłowego. W 2004 r. w całym przetwórstwie, jak wspomniano wcześniej, zainwestowane

były kapitały zagraniczne o łącznej wartości ponad 32 mld USD. W ramach tej kwoty największe udziały, ponad dwudziestoprocentowe, cechowały dwie podsekcje – producentów artykułów spożywczych i tytoniowych oraz producentów sprzętu transportowego. W każdej z nich zainwestowane były FDI o wartości ponad 6,5 mld USD. Kolejną pozycję w rankingu udziałów w FDI w 2004 r., z udziałem na poziomie ponad 13%, zajmowała podsekcja producentów wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych, w której zainwestowane były kapitały o wartości 4,2 mld USD. Następne pod względem wielkości zaangażowanych kapitałów były podsekcje producentów wyrobów chemicznych oraz producentów urządzeń elektrycznych i optycznych, w które do 2004 r. zainwestowano po około 3,2 mld USD.

Struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przetwórstwie przemysłowym, jak wynika z analizy wykresu 32, ma bardzo istotne znaczenia dla zmian w strukturze eksportu. Na panelu A wspomnianego wykresu przedstawiono relację pomiędzy wartością zainwestowanych do 2004 r. FDI a średnią wartością eksportu tych podsekcji w latach 2004–2006. Jej analiza wskazuje, że sekcje cechujące się wyższym poziomem zaangażowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych cechowały się bardzo wysokim eksportem, kształtującym się na średnim poziomie przekraczającym 15 mld euro. Stosunkowo duży wolumen eksportu oraz duże zaangażowanie FDI odnotowali także producenci urządzeń elektrycznych i optycznych. Relatywnie niedużym wolumenem eksportu, pomimo dość wysokich inwestycji zagranicznych, charakteryzowali się producenci wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych. Nieco mniejszym wolumenem eksportu w relacji do zaangażowanych kapitałów zagranicznych cechowały się przemysły spożywcze, co jednak wynikało m.in. z faktu, że w sprzedaży tej podsekcji znacznie wyższy jest udział sprzedaży na rynek krajowy. Do podsekcji odznaczających się najniższym zaangażowaniem FDI i jednocześnie najniższym udziałem w eksporcie należały przemysły odzieżowe, producenci skór i przemysły gdzie indziej niesklasyfikowane. Tę samą relację, ale w bardziej dynamicznym ujęciu, zaprezentowano na panelu B omawianego wykresu. Przedstawia on relację pomiędzy przyrostem zainwestowanych FDI w podsekcjach przetwórstwa w latach 1999–2003 a wzrostem wartości eksportu tych podsekcji w latach 2000–2005. Takie zestawienie również wskazuje, że przyrosty wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych zainwestowanych w poszczególnych podsekcjach przetwórstwa owocowały istotnymi wzrostami eksportu w latach następnych. W tym zestawieniu również wiodą prym producenci sprzętu transportowego, którzy odnotowali najwyższe w całym przetwórstwie przyrosty zainwestowanych kapitałów zagranicznych oraz najwyższe przyrosty eksportu. Stosunkowo wysoki przyrost eksportu przy relatywnie małym przyroście FDI osiągnęli natomiast producenci metali i wyrobów z metali. Producenci wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych odnotowali natomiast relatywnie małe przyrosty eksportu przy stosunkowo dużych przyrostach zainwestowanych kapitałów zagranicznych. Ta ostatnia podsekcja to jednak przede wszystkim producenci materiałów budowlanych, którzy zaopatrują rynek wewnętrzny.

Jeszcze ciekawszy obraz roli bezpośrednich inwestycji zagranicznych i korporacji transnarodowych w kształtowaniu konkurencyjności polskiego eksportu wynika z analizy wykresu 33, przedstawiającego udział filii korporacji transnarodowych w eksporcie poszczególnych działów PKD. Wynika z niego, że w 2004 r. aż 58,8% eksportu przetwórstwa generowane było przez filie korporacji transnarodowych, a udział filii w eksporcie wszystkich działów sięgał prawie 70%. Co istotne, te działy, które w ostatnich latach odnotowały najwyższe przyrosty eksportu, a obecnie mają wysokie dodatnie saldo w handlu zagranicznym, charakteryzują się najwyższym udziałem korporacji w eksporcie. Na przykład ponad 97% wartości eksportu producentów samochodów generowane było przez filie korporacji. Równie wysoki udział korporacji, przekraczający 90%, cechował producentów sprzętu RTV. Najniższy udział korporacji transnarodowych w eksporcie poszczególnych działów PKD odnotowywany był natomiast w przetwórstwie ropy naftowej, wśród producentów statków i łodzi, a także producentów innego sprzętu transportowego. Nieco poniżej średniej dla przetwórstwa kształtował się też udział korporacji w eksporcie przemysłów farmaceutycznych, producentów wyrobów z metali, przemysłów

drzewnych, chemicznych, pozostałych surowców niemetalicznych. Udział ten kształtował się w okolicach średniej dla całego przetwórstwa w przemysłach spożywczych, pozostałych przemysłach przetwórczych, wśród producentów instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych. Wreszcie w eksporcie usług (działy 67–74 łącznie) udział korporacji był zbliżony do średniej wszystkich działów ogółem i sięgał około 67%.

Tabela 21
Zainwestowany kapitał zagraniczny według wybranych sekcji i podsekcji PKD
(miliony dolarów, 1997–2004)

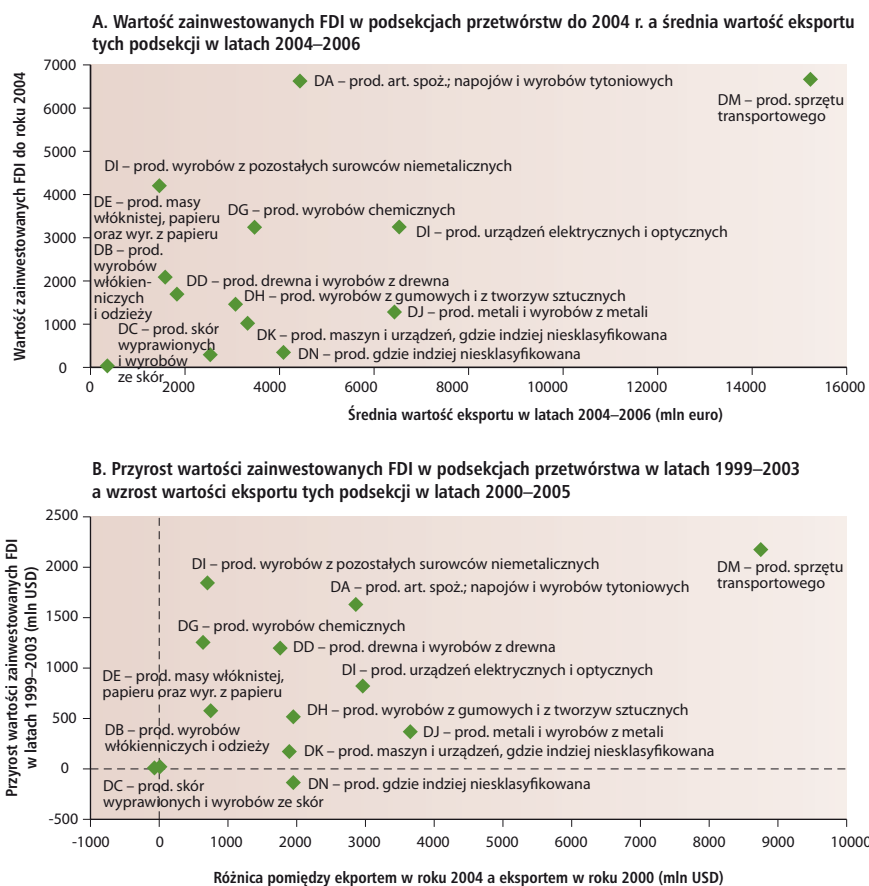
	Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych według sekcji PKD (miliony USD)							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Sekcja PKD								
Działalność produkcyjna:	11042	15912	17318	19463	21882	24754	27777	32200
Pośrednictwo finansowe	3130	4803	7862	10393	12252	13393	16190	18878
Handel i naprawy	1409	2943	3398	3963	6054	7586	8127	9517
Budownictwo	555	1685	1930	2491	2765	3275	2939	2110
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	744	719	1892	5569	5711	6251	7089	7861
Hotele i restauracje	306	430	423	697	618	653	847	885
Pozostała działalność usługowa, komunalna i socjalna	355	398	1585	1614	1624	1826	2061	2732
Zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	97	242	473	1059	1492	2272	2566	3208
Obsługa nieruchomości, dział. zw. z prowadzeniem interesów	38	112	190	451	628	1174	1571	2953
Rolnictwo	15	24	30	45	40	45	50	76
Górnictwo i kopalnictwo	16	12	68	28	87	219	225	229
Ogółem	17707	27280	35169	45773	53153	61448	69442	80649
Jako % FDI ogółem								
Działalność produkcyjna:	62,4	58,3	49,2	42,5	41,2	40,3	40,0	39,9
Pośrednictwo finansowe	17,7	17,6	22,4	22,7	23,1	21,8	23,3	23,4
Handel i naprawy	8,0	10,8	9,7	8,7	11,4	12,3	11,7	11,8
Budownictwo	3,1	6,2	5,5	5,4	5,2	5,3	4,2	2,6
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	4,2	2,6	5,4	12,2	10,7	10,2	10,2	9,7
Hotele i restauracje	1,7	1,6	1,2	1,5	1,2	1,1	1,2	1,1
Pozostała działalność usługowa, komunalna i socjalna	2,0	1,5	4,5	3,5	3,1	3,0	3,0	3,4
Zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	0,5	0,9	1,3	2,3	2,8	3,7	3,7	4,0
Obsługa nieruchomości, dział. zw. z prowadzeniem interesów	0,2	0,4	0,5	1,0	1,2	1,9	2,3	3,7
Rolnictwo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Górnictwo i kopalnictwo	0,1	0,0	0,2	0,1	0,2	0,4	0,3	0,3
Podsekcja przetwórstwa przemysłowego								
DA – produkcja art. spoż., napojów i wyrobów tytoniowych	3277	4461	4617	5168	5506	5984	6247	6625
DB – produkcja wyrobów włókienniczych i odzieży	0	226	237	254	248	309	247	291
DC – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór	0	0	11	17	16	15	31	31
DD – produkcja drewna i wyrobów z drewna	0	392	240	240	1291	1340	1495	1692
DE – produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyr. z papieru	1158	1354	1384	1470	1567	1728	1960	2086
DG – produkcja wyrobów chemicznych	1087	1272	1304	1285	1305	1925	2503	3245
DH – produkcja wyrobów z gumowych i z tworzyw sztucznych	0	423	451	591	612	648	969	1459
DI – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	971	1959	2092	2786	3060	3383	3936	4205
DJ – produkcja metali i wyrobów z metali	375	354	400	403	448	548	770	1278
DK – produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana	0	585	536	317	272	524	709	1024
DI – produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych	664	1016	1270	1575	1683	1678	2091	3250

	Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych według sekcji PKD (miliony USD)							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
DM – produkcja sprzętu transportowego	2511	3628	4405	4962	5395	6219	6581	6664
DN – produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana	0	242	372	394	479	452	236	350
Jako % FDI zainwestowanych w przetwórstwie								
DA – produkcja art. spoż.; napojów i wyrobów tytoniowych	32,6	28,0	26,7	26,6	25,2	24,2	22,5	20,6
DB – produkcja wyrobów włókienniczych i odzieży	0,0	1,4	1,4	1,3	1,1	1,2	0,9	0,9
DC – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
DD – produkcja drewna i wyrobów z drewna	0,0	2,5	1,4	1,2	5,9	5,4	5,4	5,3
DE – produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyr. z papieru	11,5	8,5	8,0	7,6	7,2	7,0	7,1	6,5
DG – produkcja wyrobów chemicznych	10,8	8,0	7,5	6,6	6,0	7,8	9,0	10,1
DH – produkcja wyrobów z gumowych i z tworzyw sztucznych	0,0	2,7	2,6	3,0	2,8	2,6	3,5	4,5
DI – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	9,7	12,3	12,1	14,3	14,0	13,7	14,2	13,1
DJ – produkcja metali i wyrobów z metali	3,7	2,2	2,3	2,1	2,0	2,2	2,8	4,0
DK – produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana	0,0	3,7	3,1	1,6	1,2	2,1	2,6	3,2
DI – produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych	6,6	6,4	7,3	8,1	7,7	6,8	7,5	10,1
DM – produkcja sprzętu transportowego	25,0	22,8	25,4	25,5	24,7	25,1	23,7	20,7
DN – produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana	0,0	1,5	2,1	2,0	2,2	1,8	0,8	1,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: CISG (2007).

Wykres 32

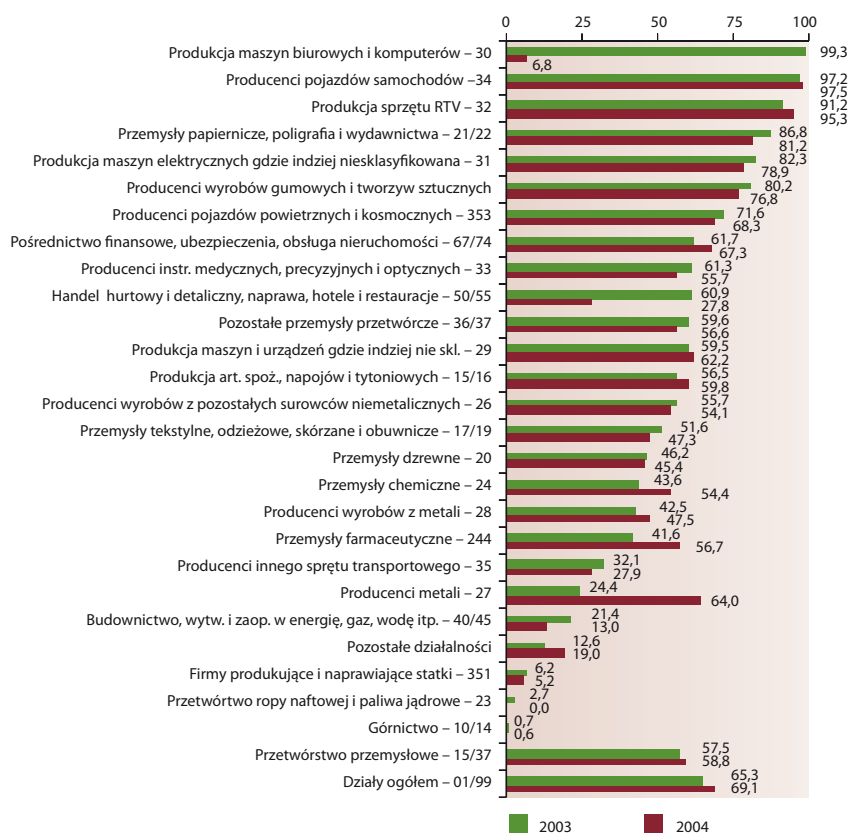
Wartość zainwestowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych a średnia wartość eksportu w latach według podsekcji przetwórstwa przemysłowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CISG (2007).

Wykres 33

Udział filii korporacji transnarodowych w eksporcie poszczególnych działów PKD



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2007).

Biorąc pod uwagę powyższe dane, należy uznać, że odnotowana w ostatnich latach wysoka dynamika wzrostu eksportu, a także znaczna poprawa salda obrotów handlowych w zdecydowanym stopniu wynikała z czynników globalizacyjnych związanych z napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz z rosnącym eksportem korporacji transnarodowych.

Zmiany w strukturze bezpośrednich inwestycji zagranicznych – rosnący offshoring usług do Polski

Stosunkowo nowym zjawiskiem w polskiej gospodarce związanym z napływami bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest rosnący offshoring usług biznesowych do Polski. Zjawisko to zaczęło być zauważalne na większą skalę dopiero po 2003 r.

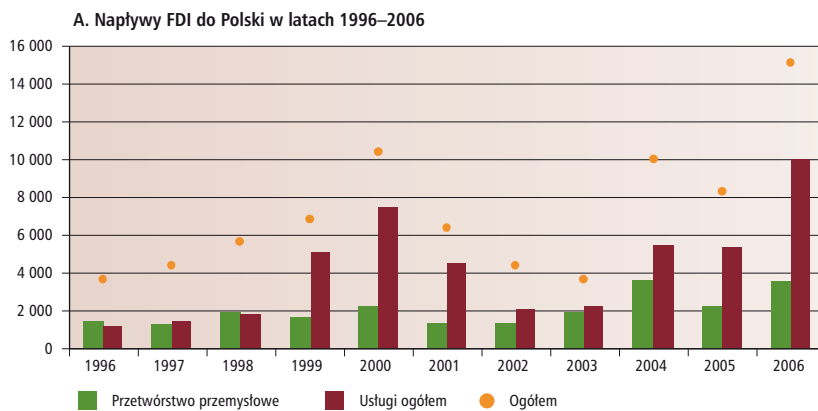
Z analizy wykresu 34 wynika, że w 2006 r. łączna wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych zainwestowanych w sektorach usługowych w Polsce sięgnęła prawie 56 miliardów euro w porównaniu do około 19 miliardów w 2000 r. i około 2,6 miliarda w 1996 r. Ze względu na szybsze napływy FDI do sektorów usługowych niż do sektorów produkcyjnych udział tych pierwszych w strukturze FDI wzrósł z 29% w 1996 r. do 52% w 2000 r. i prawie 60% w 2006 r. Szczególnie rekordowy okazał się rok 2006, kiedy w usługach w Polsce zainwestowano łącznie prawie 10 miliardów euro.

Oczywiście nie wszystkie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorach usługowych dotyczą projektów offshoringowych. Co więcej, problem pojawia się także, gdy podejmuje się próbę identyfikacji tych projektów w ramach klasyfikacji działalności gospodarczej.

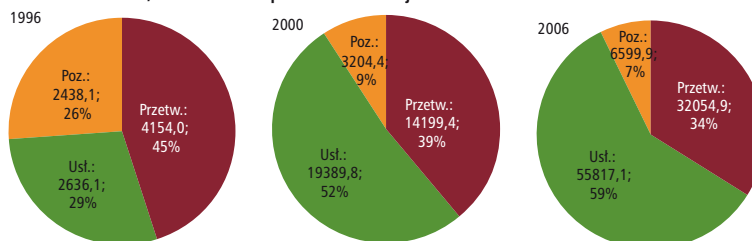
Offshoring usług w zdecydowanej części zaliczany jest do sekcji K PKD (obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej). W tej sekcji odnaleźć można takie działy, jak informatyka (dział 72), a w tym doradztwo w zakresie sprzętu komputerowego, działalność w zakresie oprogramowania, przetwarzanie danych itp., działalność badawczo-rozwojowa (dział 73), działalność gospodarcza pozostała (dział 74), a w tym działalność prawnicza, rachunkowo-księgową, doradztwo i zarządzanie holdingami, działalność w zakresie projektowania budowlanego, urbanistycznego, technologicznego czy badania i analizy techniczne. Wszystkie one mogą być identyfikowane odpowiednio z offshoringiem IT, offshoringiem usług księgowych, back-office czy centrami usług wspólnych, a także tworzeniem lokalnych centrów zarządzania czy offshoringiem działalności badawczo-rozwojowej. Niestety wspomniana sekcja jest większa i obejmuje również takie działy, jak obsługa nieruchomości (dział 70) czy wynajem maszyn i urządzeń oraz wypożyczanie artykułów użytku osobistego i domowego (dział 71), które offshoringiem usług nie są. Co więcej, nawet na poziomie wspomnianych wcześniej trzech działów identyfikowanych z offshoringiem usług pojawiają się problemy z zakwalifikowaniem do offshoringu konkretnych grup PKD. Jeśli do tych problemów dodać fakt, że dane dotyczące struktury FDI są zdezagregowane do poziomu działów, a czasem tylko do poziomu sekcji, to okaże się, że wnioskowanie wyłącznie na podstawie dostępnych statystyk może prowadzić do błędnych wniosków. Z takim ostrożnym nastawieniem trzeba analizować również dane, które przedstawiono niżej i z tego powodu w dalszej części tego rozdziału dane dotyczące zagranicznych projektów inwestycyjnych zostaną przedstawione w obszarze offshoringu usług.

Wykres 34

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych i zobowiązania z tego tytułu w latach 1996–2006 w podziale na rodzaje działalności gospodarczej



B. Zobowiązania z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich (FDI position) w Polsce na koniec lat: 1996, 2000 i 2006 w podziale na rodzaje działalności



Uwagi: Usługi ogółem (Ust.) obejmują: handel i naprawy, hotele i restauracje, pośrednictwo finansowe, transport, gospodarkę magazynową i łączność, obsługę nieruchomości, informatykę, naukę, wynajem maszyn i pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, a także inne usługi. Pozostałe działalności (Poz.) obejmują: rolnictwo i rybołówstwo, górnictwo i kopalnictwo, wytwarzanie i zaopatrzenie w energię elektryczną, budownictwo oraz prywatne zakupy i sprzedaż nieruchomości. Wartości zobowiązań z tytułu FDI wyrażone są w kwotach netto, będących różnicą pomiędzy zobowiązaniami a należnościami.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (2007).

Tabela 22
Napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów usług w Polsce
w latach 1996–2006

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
Napływy w milionach euro rocznie												
Ogółem	3592,1	4343,2	5675,8	6823,9	10333,7	6371,8	4371,2	3670,5	9982,6	8279,7	15061	12834
Usługi ogółem								2302,7	5473	5374,9	9964,1	
Handel i naprawy	488,5	383	697,4	782,3	811,9	920	804,2	629,3	1202,1	2053,0	2415,3	1527,2
Hotele i restauracje	2,1	-12,6	5	25,3	90,9	-32,1	31,9	34,4	-11,6	8,4	38,2	
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	119,9	43,8	3,7	1721,3	3925,6	1169,8	-817,2	-131,1	1782,1	-336,1	882,6	1206,4
Pośrednictwo finansowe	485,7	793	908,2	2198,3	2138,8	2326,8	1592,3	334,8	1846,4	2516,7	1667,2	1963,6
Obsługa nieruchomości, informatyka, nauka, wynajem maszyn i pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej	125,6	216,7	183,7	268,3	481,8	111,6	448,3	431,5	768,6	1303,9	4899,6	2541,1
...obsługa nieruchomości	40	39,7	24,4	135,4	307,8	141,3	196,3	-126,6	480,3	422,8	1607,5	
...informatyka	0,4	-3,2	19,3	21,7	31,3	25,7	-3,7	85,4	-32,9	-18,7	49,9	
...nauka	0,2	0,7	1	-0,5	3	2,6	-0,4	8,1	-3,4	6,1	4,6	
...pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej	63,5	179,5	144,5	104	145,9	-42,7	234,3	446,6	223,1	929,6	3159,3	
... ..działalność prawnicza, rachunkowo księgową, doradztwo, zarządzanie	14	169,7	72,4	54,9	8,4	39,3	139,2	391,4	150,1	639,2	3110,3	
... ..działalność związana z zarządzaniem holdingami			5,7	22,2	28,3	54	34	121,9	65,1	159,5	-45,2	
... ..reklama	2,9	-0,5	-0,7	5,6	2,5	-0,7	23,3	9,7	15,3	39,1	-8,6	
Inne usługi	-8,4	3	5	80,5	33,9	40,2	52,7	271	-114,6	-171,00	61,2	
Napływy do poszczególnych sektorów, jako % napływów ogółem												
Usługi ogółem								62,7	54,8	64,9	66,2	
Handel i naprawy	13,6	8,8	12,3	11,5	7,9	14,4	18,4	17,1	12,0	24,8	16,0	11,9
Hotele i restauracje	0,1	-0,3	0,1	0,4	0,9	-0,5	0,7	0,9	-0,1	0,1	0,3	
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	3,3	1,0	0,1	25,2	38,0	18,4	-18,7	-3,6	17,9	-4,1	5,9	9,4
Pośrednictwo finansowe	13,5	18,3	16,0	32,2	20,7	36,5	36,4	9,1	18,5	30,4	11,1	15,3
Obsługa nieruchomości, informatyka, nauka, wynajem maszyn i pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej	3,5	5,0	3,2	3,9	4,7	1,8	10,3	11,8	7,7	15,7	32,5	19,8
...obsługa nieruchomości	1,1	0,9	0,4	2,0	3,0	2,2	4,5	-3,4	4,8	5,1	10,7	
...informatyka	0,0	-0,1	0,3	0,3	0,3	0,4	-0,1	2,3	-0,3	-0,2	0,3	
...nauka	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	
...pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej	1,8	4,1	2,5	1,5	1,4	-0,7	5,4	12,2	2,2	11,2	21,0	
... ..działalność prawnicza, rachunkowo księgową, doradztwo, zarządzanie	0,4	3,9	1,3	0,8	0,1	0,6	3,2	10,7	1,5	7,7	20,7	
... ..działalność związana z zarządzaniem holdingami	0,0	0,0	0,1	0,3	0,3	0,8	0,8	3,3	0,7	1,9	-0,3	
... ..reklama	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,5	0,3	0,2	0,5	-0,1	
Inne usługi	-0,2	0,1	0,1	1,2	0,3	0,6	1,2	7,4	-1,1	-2,1	0,4	

Uwagi: * dane wstępne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Analizę struktury napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów usług w Polsce w latach 1996–2006, w podziale na sekcje i niektóre działy i grupy PKD, zaprezentowano w tabeli 22. Wynika z niej, że w latach 2003–2006 do sekcji usługowych napływało średnio ponad 60% ogółu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. Pozycja sekcji K PKD (obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej) w strukturze napływów FDI w drugiej połowie lat 90. była bardzo słaba i jej udział nie przekraczał 5%. Później jednak napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tej sekcji bardzo wzrosły, osiągając swe maksimum w 2006 r. Ich wartość we wspomnianym roku osiągnęła prawie 5 miliardów euro, co stanowiło trzecią część całkowitych napływów FDI do Polski. Rok później, pomimo wyraźnego spadku napływów do tej sekcji (do poziomu około 2,5 miliarda euro), jej udział w napływach FDI ogółem sięgał wciąż prawie 20%. Bardziej szczegółowa analiza napływów FDI do sekcji K w 2006 r. wskazuje, że z 5 miliardów euro ponad 3 miliardy – a więc około 20% napływów FDI ogółem w 2006 r. – zainwestowano w przedsiębiorstwa z grupy 741, obejmującej działalność prawniczą, rachunkowo-księgową, doradztwo i zarządzanie holdingami. Z dużą dozą prawdopodobieństwa można stwierdzić, że były to projekty związane z offshoringiem procesów biznesowych (BPO). Pozostałe działy w tej sekcji przyciągnęły mniejsze inwestycje. Wśród nich najwyższe kapitały zainwestowano w dział 70 (obsługa nieruchomości), który nie wydaje się bezpośrednio związany z offshoringiem usług, ale jego szybszy rozwój w ostatnich latach wynika w znacznym stopniu z rosnącego zapotrzebowania na powierzchnię biurową, co z kolei związane jest z rozwojem projektów BPO. Najmniejsze inwestycje napłynęły natomiast do działów: informatyka i nauka, które identyfikować można z offshoringiem IT oraz offshoringiem centrów badawczo-rozwojowych. O tych ostatnich trudno jednak wnioskować wyłącznie na podstawie ich udziału w FDI, gdyż tego typu inwestycje nie cechują się przepływami FDI o dużej skali, a ponadto duża część tych centrów jest rozwijana w ramach już istniejących firm produkcyjnych. Tym samym informacje o nich nie są ujęte w statystykach dotyczących usług.

Według danych Narodowego Banku Polskiego (2007) w 2006 r. łączna wartość zobowiązań z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce sięgnęła prawie 100 mld euro. Z tej kwoty 13,4 miliarda zainwestowano w analizowaną wcześniej sekcję K PKD, a w tym ponad 5,5 miliarda w obsługę nieruchomości, ponad 435 milionów w usługi informatyczne, ponad 36 milionów w naukę i badania oraz ponad 7 miliardów w pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. W tym samym roku wartość zobowiązań z tytułu FDI w innych sekcjach kształtowała się następująco: ponad 32 miliardy euro w przetwórstwie przemysłowym, prawie 17 miliardów w handlu i usługach, 7,7 miliarda w transporcie, łączności oraz około 17 miliardów w pośrednictwie finansowym. Tym samym stan zaangażowania inwestorów zagranicznych w działach identyfikowanych z offshoringiem usług w 2006 r. nie był wysoki. Znamienny był jednak fakt, że napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych związanych z offshoringiem stały się bardzo wysokie po 2004 r., a ich udział w napływach FDI w latach: 2005, 2006 i 2007 sięgał odpowiednio 15,7%, 32,5% i 19,8%.

Duże znaczenie dla oceny pozycji Polski jako miejsca lokalizacji inwestycji offshoringowych ma jej pozycja w relacji do innych krajów, a w szczególności do krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Dane dotyczące tego zagadnienia przedstawiono w tabeli 23. Z jej analizy wynika, że w latach 2003–2006 Polska utrzymywała się w czołówce krajów tego regionu pod względem zdolności do przyciągania inwestycji zagranicznych do sektorów usług biznesowych. Co więcej, dzięki rekordowo wysokim napływom tego typu inwestycji w 2006 r., wartość zainwestowanych FDI w usługach biznesowych sięgnęła ponad 17 miliardów dolarów i była dwukrotnie wyższa niż w Rosji. Niestety, ze względu na brak danych dla ostatnich lat trudno jest pozycjonować Polskę w relacji do krajów wschodnioeuropejskich. Jest to o tyle istotne, że w 2005 r. zarówno Czechy, jak i Węgry wyprzedziły Polskę pod względem wielkości napływów FDI do usług biznesowych. Interesujące jest także, że pozycja Słowacji w tym rankingu jest bardzo słaba. Niestety, dla 2007 r. nie są obecnie dostępne

wystarczające dane, aby powyższe analizy rozszerzyć o ten okres. Niemniej, według wstępnych danych przedstawionych przez Narodowy Bank Polski napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w 2007 r. wyniósł 13,68 miliardów euro i był nieco niższy niż w roku poprzednim, kiedy napływy FDI sięgnęły 15,17 mld, co może być następstwem spowolnienia wzrostu gospodarczego w świecie.

Tabela 23

FDI w sektorach usług biznesowych w latach: 2003, 2005 i 2006 w wybranych krajach Europy Środkowej i Wschodniej (miliony dolarów)

2006				2005			2003					
		Napływy FDI	Wartość zainwest. FDI	Średni roczny wzrost w okresie 2003–06		Napływy FDI	Wartość zainwest. FDI		Napływy FDI	Wartość zainwest. FDI		
1	Polska	6.146,5	17.064,3	46,7%	1	Węgry	2.817,0	9.901,4	1	Rosja	1.134,3	
2	Rosja	3.210,0	8.871,0	b.d.	2	Czechy	2.163,5	7.458,2	2	Polska	584,9	5.398,1
3	Czechy	1.955,5	b.d.	b.d.	3	Polska	1.621,5	9.072,4	3	Czechy	439,7	4.058,6
4	Bułgaria	1.911,2	3.126,5	77,2%	4	Rosja	930,0	5.053,0	4	Estonia	209,9	1.252,9
5	Rumunia	1.250,2	4.080,1	68,5%	5	Rumunia	834,6	1.979,5	5	Rumunia	204,8	851,3
6	Łotwa	312,3	1.387,7	21,3%	6	Bułgaria	744,2	1.277,9	6	Bułgaria	190,9	560,5
7	Litwa	206,8	829,2	31,6%	7	Litwa	62,2	523,9	7	Węgry	159,2	7.086,0
8	Chorwacja	134,3	400,5	12,2%	8	Słowacja	61,2	544,2	8	Ukraina	154,1	348,0
9	Słowacja	117,9	933,5	39,6%	9	Chorwacja	26,2	310,5	9	Chorwacja	111,6	283,3
10	Estonia	84,3	3.778,9	44,4%	10	Estonia	-29,4	3.140,4	10	Łotwa	65,1	777,1
11	Słowenia	b.d.	1.410,5	25,2%	11	Litwa	-73,1	814,7	11	Słowacja	46,9	342,6
12	Ukraina	b.d.	1.572,0	65,2%	12	Albania		10,7	12	Litwa	22,8	363,6
13	Węgry	b.d.	b.d.	b.d.	13	Słowenia	b.d.	955,1	13	Była Rep. Jug. Macedonia	4,4	25,1
14	Albania	b.d.	b.d.	b.d.	15	Ukraina	b.d.	927,0	14	Słowenia		718,9

Źródło: UNCTAD/ITC-CCI (2008).

Duże znaczenie dla napływu inwestycji zagranicznych w usługach związanych z offshoringiem usług ma ocena atrakcyjności Polski jako miejsca ich lokalizacji. W ocenach takich pozycja Polski jest wciąż stosunkowo silna. W 2005 r. firma NeoIT w swoim rankingu atrakcyjności lokalizacji projektów offshoringowych umieściła Polskę na trzeciej pozycji wśród najbardziej atrakcyjnych lokalizacji dla projektów BPO oraz na czwartej dla projektów offshoringu IT. W opublikowanej w 2007 r. przez tę samą firmę prognozie rozwoju offshoringu usług na świecie wskazywano, że należy oczekiwać dalszego dynamicznego napływu tego typu projektów do Polski oraz innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW). Wśród kluczowych przewag krajów tego regionu wymieniano rozpowszechnienie znajomości języków obcych innych niż angielski, dostęp do rynków oraz rosnące zdolności do świadczenia różnego typu usług przez firmy z krajów regionu (tj. Węgier, Czech, Rosji, Polski, Rumunii i Bułgarii). Z kolei AT Kearney w swym rankingu lokalizacji inwestycji w sektory usług w 2007 r. (a w tym w ich offshoringu) wskazuje, że w najbliższych latach wzrastać będzie konkurencja pomiędzy krajami EŚW o tego typu inwestycje. Co więcej, firma ta wskazuje, że silna dotychczas pozycja takich lokalizacji, jak Czechy, Polska czy Węgry może osłabnąć w wyniku coraz silniejszej pozycji regionalnych konkurentów. Wskazywano na przykład, że obecną pozycję Czech może zająć Bułgaria. Pomimo istniejącego zagrożenia pozycja Polski, jako miejsca lokalizacji offshoringu usług, została wysoko oceniona. Wskazano przy tym, że szczególną cechą Polski były wciąż stosunkowo niskie koszty pracy i infrastruktury, wysokie kwalifikacje techniczne pracowników, a także wielkość kraju, a w tym duża populacja oraz – co istotne – duża liczba miast, gdzie mogą być loka-

lizowane inwestycje (tzw. drugorzędne lokalizacje – wszystkie miasta z wyjątkiem Krakowa i Warszawy). W globalnym rankingu atrakcyjności lokalizacji według AT Kearney (2007) Polska uplasowała się na osiemnastej pozycji wśród pięćdziesięciu gospodarek. Przed Polską znalazły się takie kraje EŚW, jak: Słowacja, Estonia, Czechy i Łotwa, natomiast za Polską były Węgry, Litwa, Rumunia, Rosja i Ukraina.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów usług biznesowych nie pozostał bez znaczenia dla handlu zagranicznego. Jak wspomniano w pierwszym rozdziale niniejszego opracowania, do 2003 r. eksport usług z Polski małał, potem zaś nastąpiło jego przyspieszenie. Analiza danych statystycznych przedstawionych w tabeli 24 wskazuje, że największe przyrosty eksportu usług z Polski odnotowane zostały właśnie w eksporcie pozostałych usług biznesowych, który w latach 2004–2007 wzrósł z 1,5 miliarda do 3 miliardów euro rocznie, przy jednoczesnym wzroście udziału w całkowitym eksporcie usług z 14,2% do 18,9%. Źródłem tak szybkiego przyrostu eksportu usług były, prawdopodobnie, opisane wyżej rosnące napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów usług biznesowych związane z offshoringiem usług. Biorąc pod uwagę opisane trendy w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski i fakt, że zmiany w handlu zagranicznym mogą występować z pewnym opóźnieniem w stosunku do momentu podjęcia i sfinalizowania projektów inwestycyjnych, można oczekiwać, że udział pozostałych usług biznesowych oraz usług komputerowych i informacyjnych w polskim eksporcie będzie w najbliższych latach nadal wzrastał.

Tabela 24
Polski eksport i import usług

	Eksport usług z Polski							
	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
	miliony euro				% eksportu (importu)			
200 Usługi ogółem	10765,2	13102,7	16349,5	20873	100,0	100,0	100,0	100,0
205 Transport	3362,4	4393,5	5551	6690	31,2	33,5	34,0	32,1
236 Podróże	4646,1	5056,4	5751,9	7721	43,2	38,6	35,2	37,0
981 Usługi pozostałe	2756,5	3652,5	5046,3	6459	25,6	27,9	30,9	30,9
245 Usługi pozostałe: komunikacyjne	240,8	249,1	306,7	345	2,2	1,9	1,9	1,7
249 Usługi pozostałe: budowlane	528,2	696,7	971,5	1153	4,9	5,3	5,9	5,5
253 Usługi pozostałe: ubezpieczeniowe	50,4	54,4	76	14	0,5	0,4	0,5	0,1
260 Usługi pozostałe: finansowe	128,6	175	171,2	261	1,2	1,3	1,0	1,3
262 Usługi pozostałe: komputerowe i informacyjne	159,5	158,6	325,5	466	1,5	1,2	2,0	2,2
266 Usługi pozostałe: prawa autorskie, licencje	24,1	50,5	30,5	72	0,2	0,4	0,2	0,3
268 Usługi pozostałe: pozostałe biznesowe	1524	2156,1	2998,3	3939	14,2	16,5	18,3	18,9
287 Usługi pozostałe: osobiste, kulturalne	72,9	75,3	117,6	140	0,7	0,6	0,7	0,7
291 Usługi pozostałe: rządowe gdzie indziej nieskl.	28,1	36,8	49	69	0,3	0,3	0,3	0,3
982 Usługi niesklasyfikowane	0,2	0,2	0,3	3	0,0	0,0	0,0	0,0
983 Komercyjne z wyłączeniem rządowych	10737,2	13065,9	16300,5	-	99,7	99,7	99,7	-
	Import usług do Polski							
	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
	miliony euro				% eksportu (importu)			
200 Usługi ogółem	10004,6	11537,7	14601,8	17973	100,0	100,0	100,0	100,0
205 Transport	2363,3	2684,1	3375,6	4064	23,6	23,3	23,1	22,6
236 Podróże	3090,5	3507,3	4587,9	6205	30,9	30,4	31,4	34,5
981 Usługi pozostałe	4550,9	5346,5	6638	7704	45,5	46,3	45,5	42,9
245 Usługi pozostałe: komunikacyjne	252,5	293,1	363,2	490	2,5	2,5	2,5	2,7

249 Usługi pozostałe: budowlane	511	413,1	576,5	630	5,1	3,6	3,9	3,5
253 Usługi pozostałe: ubezpieczeniowe	206,8	311	314,9	331	2,1	2,7	2,2	1,8
260 Usługi pozostałe: finansowe	292,5	309,5	296	349	2,9	2,7	2,0	1,9
262 Usługi pozostałe: komputerowe i informacyjne	340,9	337,1	465,4	634	3,4	2,9	3,2	3,5
266 Usługi pozostałe: prawa autorskie, licencje	705,1	833,7	1044,9	1140	7,0	7,2	7,2	6,3
268 Usługi pozostałe: pozostałe biznesowe	1991,7	2553,8	3063,7	3636	19,9	22,1	21,0	20,2
287 Usługi pozostałe: osobiste, kulturalne	104,3	127,8	185,3	220	1,0	1,1	1,3	1,2
291 Usługi pozostałe: rządowe gdzie indziej nieskl.	146,2	167,5	328	274	1,5	1,5	2,2	1,5
982 Usługi niesklasyfikowane	0	-0,2	0,3	0	0,0	0,0	0,0	0,0
983 Komercyjne z wyłączeniem rządowych	9858,4	11370,1	14273,7	-	98,5	98,5	97,8	-
	Saldo (miliony euro)							
	2004	2005	2006	2007				
200 Usługi ogółem	760,6	1565	1747,7	2900				
205 Transport	999,1	1709,4	2175,4	2626				
236 Podróże	1555,6	1549,1	1164	1516				
981 Usługi pozostałe	-1794,4	-1694	-1591,7	-1245				
245 Usługi pozostałe: komunikacyjne	-11,7	-44	-56,5	-145				
249 Usługi pozostałe: budowlane	17,2	283,6	395	523				
253 Usługi pozostałe: ubezpieczeniowe	-156,4	-256,6	-238,9	-317				
260 Usługi pozostałe: finansowe	-163,9	-134,5	-124,8	-88				
262 Usługi pozostałe: komputerowe i informacyjne	-181,4	-178,5	-139,9	-168				
266 Usługi pozostałe: prawa autorskie, licencje	-681	-783,2	-1014,4	-1068				
268 Usługi pozostałe: pozostałe biznesowe	-467,7	-397,7	-65,4	303				
287 Usługi pozostałe: osobiste, kulturalne	-31,4	-52,5	-67,7	-80				
291 Usługi pozostałe: rządowe gdzie indziej nieskl.	-118,1	-130,7	-279	-205				
982 Usługi niesklasyfikowane	0,2	0,4	0	3				
983 Komercyjne z wyłączeniem rządowych	878,8	1695,8	2026,8					

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Jak wspomiano wyżej, szczególną przewagą Polski, jako miejsca lokalizacji offshoringu usług w Europie Środkowej i Wschodniej, jest duża liczba ośrodków miejskich, w których można lokalizować takie projekty. Z tego powodu warto powiedzieć więcej na temat struktury projektów inwestycyjnych związanych z offshoringiem usług realizowanych obecnie na terenie Polski, z uwzględnieniem typów usług, miejsc lokalizacji oraz czynników decydujących o ich atrakcyjności.

Na początku 2008 r., według danych Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIIZ), w Polsce funkcjonowało około 150 projektów offshoringowych, które zlokalizowane były w 27 miastach. Wśród projektów tych aż 53 wykonywały usługi w zakresie działalności badawczo-rozwojowej, 36 w zakresie księgowości i finansów, 29 w zakresie usług IT, 24 w zakresie *call center*, 29 w zakresie usług wspólnych, były też 3 centra clearingowe, po 4 centra obsługi klienta i centra HR (*human resources*) oraz po jednym centrum inżynieryjnym i kompetencyjnym. Na podstawie danych PAIIZ trudno jednoznacznie wnioskować o strukturze inwestycji offshoringowych w Polsce, gdyż brakuje w nim danych o zatrudnieniu czy wartości zainwestowanego kapitału w podziale na te projekty. Pomijając to zastrzeżenie, należy jednak wskazać, że w strukturze tej wyraźnie widać trzy najważniejsze segmenty, do których zaliczyć należy offshoring działalności badawczo-rozwojowej, offshoring usług księgowych i finansowych oraz offshoring IT⁶.

⁵ Więcej danych na temat omawianych projektów można znaleźć w publikacji: Radło M.-J. (2008): *Offshoring of Services into Poland* (w:) Weresa M.A. (red.): *Poland. Competitiveness Report 2008. Focus on Services*, World Economy Research Institute, Warszawa.

Analiza źródeł pochodzenia kapitału lokowanego w projektach offshoringowych w Polsce wskazuje, że największy udział w analizowanych projektach mają inwestycje pochodzące ze Stanów Zjednoczonych, których jest aż 54. Podobną pozycję zajmują projekty pochodzące z Unii Europejskiej, wśród których 16 pochodzi z Niemiec, 8 realizowanych jest przez firmy szwedzkie, zaś po 7 pochodzi z Francji i Wielkiej Brytanii, inne kraje UE odpowiadają za mniejszą liczbę projektów.

Dane o lokalizacjach projektów inwestycyjnych związanych z offshoringiem usług o wiele więcej mówią o atrakcyjności poszczególnych miast jako miejsc lokalizacji inwestycji offshoringowych. Wiodącą pozycję w tym zakresie zajmuje Kraków z 34 projektami offshoringowymi, wśród których są centra badawczo-rozwojowe, centra usług finansowych i księgowych, IT i usług wspólnych. Bardzo dobrą pozycję ma także Warszawa z niewiele mniejszą liczbą projektów i podobną jak Kraków ich strukturą. Na trzecim miejscu znajduje się Wrocław, cechujący się większą koncentracją usług w zakresie działalności badawczo-rozwojowej oraz IT. Tuż po nim jest Łódź, o mniejszym od Wrocławia udziale projektów badawczo-rozwojowych i podobnej liczbie projektów IT oraz finansowo-księgowych. Z kolei Poznań (zajmujący czwartą pozycję w tym rankingu) cechuje się stosunkowo jednorodną strukturą projektów, wśród których wyraźnie dominują usługi finansowo-księgowe. Inne ośrodki miejskie mają znacznie słabszą pozycję od wymienionych wyżej, w których znajduje się aż 108 ze 151 projektów offshoringowych. Bardzo ciekawą grupę stanowią miasta, w których zlokalizowany jest tylko jeden projekt offshoringowy, gdyż na 16 takich przypadków aż 12 to miasta, w których zlokalizowano centra badawczo-rozwojowe. Są to w większości wypadków ośrodki stworzone przy już istniejących projektach produkcyjnych, jak np. centrum badawczo-rozwojowe Avon stworzone przy fabryce tej firmy w Garwolinie. Niezależnie od tego geograficzny rozkład projektów offshoringu usług w Polsce w znaczącej mierze jest odzwierciedleniem regionalnych czynników atrakcyjności poszczególnych lokalizacji, a w rankingu atrakcyjności lokalizacji główną rolę odgrywają duże ośrodki miejskie. Wśród kluczowych czynników decydujących o lokalizacjach należy wymienić liczbę studentów i absolwentów studiów wyższych, dostępność lotnisk i połączeń lotniczych, a także dostępność powierzchni biurowej. Największą liczbą studentów i absolwentów kierunków atrakcyjnych dla offshoringu usług, czyli finansów, biznesu i administracji oraz informatyki, cechują się największe ośrodki miejskie, a w tym Warszawa, Kraków, Wrocław i Łódź. Dosyć duża liczba absolwentów wspomnianych kierunków jest także w Poznaniu, Katowicach i Trójmieście. W wymienionych ośrodkach miejskich istnieją ponadto studia lingwistyczne w zakresie najważniejszych języków europejskich: angielskiego, niemieckiego i francuskiego, w kilku ośrodkach są dodatkowo lingwistyki mniej rozpowszechnionych języków, co może być dla niektórych inwestycji istotne (np. japonistyka, arabistyka, języki skandynawskie itp.). Równie istotnym, co dostępność kadry, czynnikiem lokalizacji projektów jest dostępność nowoczesnej powierzchni biurowej. W tym wymiarze również zauważyć można dominację wymienionych dużych ośrodków miejskich. Według szacunków Colliers International (2007) Warszawa w 2007 r. miała 76-procentowy udział w nowoczesnej powierzchni biurowej w kraju. Na pozostałe sześć miast z grupy największych ośrodków offshoringu usług (Kraków, Trójmiasto, Wrocław, Poznań, Katowice i Łódź) przypadało 20% nowoczesnej powierzchni biurowej. Mniejsze ośrodki miejskie miały 4-procentowy udział. Istotnym czynnikiem, oprócz samej powierzchni biurowej w danych mieście, jest także poziom cen – wyższy w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach, a także wskaźnik powierzchni niewynajętej, który pozwala ocenić podaż powierzchni biurowej w danym momencie. Istotne znaczenie dla lokalizacji projektów offshoringu usług ma także infrastruktura transportowa, w tym w szczególności dostępność portów lotniczych oferujących loty na trasach krajowych, europejskich i międzykontynentalnych. W tym wypadku również wyraźna jest przewaga dużych ośrodków miejskich, w tym Warszawy i Krakowa, które oferują loty na trasach krajowych, europejskich i międzykontynentalnych. Pozostałe pięć z najbardziej atrakcyjnych ośrodków miejskich ma w ofercie loty krajowe i europejskie. Spośród mniejszych ośrodków wyróżnia się Rzeszów, który zapewnia loty na wszystkich trasach włącznie z międzykontynentalnymi, a także Szczecin i Bydgoszcz, które jednak nie oferują lotów międzykontynentalnych.

Ostatnim zagadnieniem, na jakie należy zwrócić uwagę, jest fakt, że względne nasycenie najbardziej atrakcyjnych lokalizacji projektami offshoringu usług powoduje wyższą konkurencję w pozyskiwaniu pracowników i owocuje wzrostem kosztów pracy, a także wzrostem rotacji zatrudnienia, co także przekłada się na wyższe koszty funkcjonowania. Koszty w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach są także podwyższone przez wyższe ceny nieruchomości i związane z tym wyższe czynsze. W efekcie coraz bardziej atrakcyjne stają się mniejsze ośrodki miejskie posiadające średniej wielkości bazę akademicką. Takimi ośrodkami są między innymi: Lublin, Bielsko-Biała, Szczecin czy Bydgoszcz.

Stosunkowo duża liczba średnich i dużych miast w Polsce, a w tym takich, w których dopiero zaczynają się rozwijać usługi offshoringowe, powoduje, że potencjał Polski do przyciągania inwestycji tego typu wciąż nie jest wyczerpany. Jest to szczególnie przewaga, jaką Polska posiada nad państwami wyszehradzkimi, a w szczególności krajami bałtyckimi, które ze względu na swoją wielkość nie dysponują, poza stolicą, tak dużą liczbą potencjalnych lokalizacji. W tym zakresie jednak głównymi konkurentami Polski mogą stać się takie kraje jak Rumunia czy nawet Ukraina, które są stosunkowo duże i mają wiele ośrodków miejskich.

Opisane wyżej tendencje zmian w strukturze bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, a w tym wzrost znaczenia offshoringu usług, świadczą o rosnącym udziale sektorów usług biznesowych w globalizacji i ich wyraźnym pozytywnym wpływie na rozwój dużych ośrodków miejskich. Trendy te już mają i w dalszej perspektywie będą miały istotne konsekwencje dla zmian w strukturze handlu zagranicznego, a także zmian strukturalnych w gospodarce. Pozytywną tendencją, którą można zaobserwować, jest rosnąca liczba projektów nastawionych na tworzenie w Polsce centrów badawczo-rozwojowych, co może zwiększyć zdolność polskiej gospodarki do czerpania korzyści z globalizacji również w jej technologicznym wymiarze.

Relatywne poziomy wydajności i kosztów pracy

Istotnym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność polskiego eksportu, a w tym na odporność polskich eksporterów na aprecjację złotego, o której była mowa w poprzedniej części opracowania, jest kształtowanie się wydajności pracy i kosztów pracy w Polsce na tle innych państw. Wskazać przy tym należy, że opisany w poprzednich podrozdziałach pozytywny wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost konkurencyjności polskiego eksportu w długim okresie sprzyjać będzie poprawie salda obrotów bieżących oraz aprecjacji złotego. Z tego powodu w niniejszej części opracowania zostanie zbadane, jak kształtują się relatywne wskaźniki wydajności pracy w różnych sektorach polskiej gospodarki na tle wydajności w dużych i rozwiniętych krajach europejskich, takich jak Niemcy, Francja i Hiszpania. Analizy te pośrednio pozwolą określić, w jakim stopniu polscy eksporterzy są odporni na umacnianie się kursu polskiej waluty. Szczególna uwaga w trakcie tych analiz poświęcona zostanie tym sekcjom i działom PKD, które mają największe znaczenie dla eksportu, tzn.: przemysłom przetwórczym oraz usługom transportowym, a także obsłudze nieruchomości i firm.

W tabeli 25 przedstawiono wskaźniki wydajności pracy według wartości dodanej na zatrudnionego w wybranych sekcjach PKD jako procent wydajności w tych sekcjach w Niemczech, Francji i Hiszpanii, a także relatywne wskaźniki wydajności skorygowane o poziom kosztów pracy. W porównaniu do Niemiec, Francji i Hiszpanii wydajność pracy w przetwórstwie przemysłowym w Polsce kształtowała się w 2005 r. na poziomie (odpowiednio) 32,6%, 34% i 40,5%, w obsłudze nieruchomości i firm wskaźniki te kształtowały się na poziomie (odpowiednio) 25%, 23% i 37%, natomiast w transporcie 31,2%, 30,4% i 35,4%. Ponadto w latach 2002–2005 we wszystkich wypadkach nastąpiła istotna poprawa relatywnych wskaźników wydajności, które wzrosły o około 3–4 pkt proc. w przetwórstwie i transporcie oraz o 5–8 pkt proc. w obsłudze nieruchomości i firm. Oczywiście ist-

niejące różnice w poziomach wydajności wskazują na występującą wciąż lukę w poziomie rozwoju obu wspomnianych sektorów w Polsce w porównaniu do wspomnianych krajów. Podobna sytuacja występuje w innych sekcjach PKD przedstawionych w omawianej tabeli. Na przykład w porównaniu do Niemiec najniższymi relatywnymi wskaźnikami wydajności w 2005 r. cechowały się: wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę, a także handel i naprawy oraz obsługa nieruchomości i firm. W porównaniu do Francji największa luka w wydajności występowała w handlu i naprawach, a także hotelach i restauracjach oraz obsłudze nieruchomości i firm. Z kolei w porównaniu do Hiszpanii najslabsze sekcje to wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę oraz hotele i restauracje.

Tabela 25
Wydajność pracy w Polsce jako % wydajności w Niemczech, Francji oraz Hiszpanii

		Wydajność pracy według wartości dodanej na zatrudnionego w wybranych sekcjach PKD w Polsce w relacji do wydajności w innych krajach						
		C górnictwo	D przetwórstwo przemysłowe	E wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	G handel i naprawy	H hotele i restauracje	I transport, gospodarka magazynowa i łączność	K obsługa nieruchomości i firm
Niemcy = 100	2002	33,3	29,4	28,5	23,6	24,7	28,2	16,9
	2003	26,3	27,3	25,2	19,2	23,8	24,7	17,5
	2004	38,2	29,0	25,4	23,1	27,9	25,7	21,1
	2005	46,1	32,6	28,6	25,9	34,5	31,2	25,5
Francja = 100	2002	42,4	31,3	25,2	21,6	16,3	29,0	18,9
	2003	20,8	29,4	26,6	19,0	15,4	27,2	18,2
	2004	31,5	31,7	29,7	21,8	17,2	28,1	20,6
	2005	26,3	34,0	35,3	24,6	20,1	30,4	23,7
Hiszpania = 100	2002	43,3	38,8	18,2	34,1	24,6	31,8	29,1
	2003	32,6	35,9	16,8	28,9	23,4	29,8	28,8
	2004	46,4	37,5	17,3	33,0	26,0	31,2	32,2
	2005	51,4	40,5	20,2	36,3	31,4	35,4	37,9
Wydajność pracy według wartości dodanej na zatrudnionego skorygowana o poziom płac w wybranych sekcjach PKD w Polsce w relacji do wydajności w innych krajach								
Niemcy = 100	2002	63,5	93,4	73,5	51,3	33,2	56,6	34,5
	2003	94,6	176,4	142,5	86,6	64,6	98,4	71,8
	2004	131,2	198,9	138,9	120,2	92,6	107,9	94,8
	2005	172,5	235,8	175,9	118,6	100,6	113,4	103,7
Francja = 100	2002	74,6	88,2	66,2	56,0	39,9	64,9	48,7
	2003	75,2	171,3	150,4	102,6	79,5	125,2	101,4
	2004	95,6	195,6	172,0	137,4	109,8	139,7	128,2
	2005	78,2	192,1	166,8	143,7	121,0	137,3	136,7
Hiszpania = 100	2002	50,9	75,0	37,7	55,7	39,8	52,1	39,1
	2003	76,6	145,1	73,5	100,3	78,6	102,1	83,7
	2004	104,8	163,3	76,0	133,9	109,6	115,4	106,3
	2005	102,1	158,6	78,2	137,6	123,4	118,1	115,4

Uwagi: Wydajność pracy według wartości dodanej na zatrudnionego skorygowana o poziom płac to wydajność pracy na zatrudnionego według wartości dodanej (wartość dodana na zatrudnionego) podzielona przez średnie jednostkowe koszty pracy w sektorach.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (2007a).

Same wskaźniki wydajności pracy oparte na wartości dodanej w przeliczeniu na zatrudnionego niewiele jednak mówią o konkurencyjności wydajnościowo-kosztowej.

Wynika to z utrzymujących się różnic w poziomach płac pomiędzy poszczególnymi gospodarkami. Z tego powodu bardzo przydatne okazują się wskaźniki wydajności pracy skorygowane o poziom płac, które przedstawiono w dolnej części omawianej tabeli. Z ich analizy wynika, że największy przyrost relatywnej wydajności pracy skorygowanej o koszty pracy nastąpił w przetwórstwie przemysłowym. Liczona w ten sposób wydajność pracy w Polsce była w 2005 r. wyższa niż we wszystkich gospodarkach uwzględnionych w porównaniu i kształtowała się na poziomie odpowiednio 235,8% wydajności w Niemczech, 192,1% wydajności we Francji i 158,6% wydajności w Hiszpanii. Ponadto w latach 2002–2005 we wszystkich wypadkach nastąpiła istotna poprawa konkurencyjności wydajnościowo-kosztowej w przetwórstwie przemysłowym w Polsce. Fakt ten jest o tyle istotny, że przemysł przetwórczy generują około 80% polskiego eksportu. Duża poprawa tego typu wskaźników wydajności nastąpiła też w innych sekcjach PKD, a w tym w transporcie i obsłudze nieruchomości i firm – choć tutaj przewaga nad gospodarkami Niemiec, Francji i Hiszpanii nie jest aż tak wysoka jak w przypadku przetwórstwa. Niestety porównawcze dane statystyczne dotyczące omawianego zagadnienia nie są dostępne dla ostatnich dwóch lat, kiedy nastąpił w Polsce istotny wzrost poziomu płac, co mogło zaowocować obniżeniem się poziomu konkurencyjności wydajnościowo-kosztowej przetwórstwa przemysłowego w Polsce. Niemniej stosunkowo wysokie wskaźniki wydajności skorygowanej o koszty pracy odnotowywane w 2005 r. pozwalają sądzić, że obecnie również pozostaje ona na wyższym poziomie niż we wspomnianych gospodarkach.

Jak wspomniano wcześniej, kluczowe znaczenie dla polskiego eksportu ma przetwórstwo przemysłowe. Osiągnięty przez polskie przetwórstwo przemysłowe poziom wydajności mierzonej wartością dodaną w cenach czynników produkcji w przeliczeniu na zatrudnionego w 2005 r. kształtował się na poziomie 32,6% wydajności w przetwórstwie niemieckim, 40,5% w przetwórstwie hiszpańskim i 34% w przetwórstwie francuskim. Jednocześnie w okresie 2002–2005 wszystkie ze wspomnianych relatywnych wskaźników wydajności pracy poprawiły się o kilka pkt proc. Dane dla całego przetwórstwa stanowią jednak uśredniony obraz tej sekcji PKD i, jak wynika z analizy tabeli 26, wydajność w poszczególnych działach przetwórstwa była bardzo zróżnicowana.

Najwyższe relatywne wskaźniki wydajności odnotowywano w sekcji 16. W 2005 r. sięgały one ponad 309% wydajności w Niemczech czy 418% wydajności w Hiszpanii. Stosunkowo wysokie wskaźniki osiągały przemysły paliwowe, w których wydajność kształtowała się w 2005 r. na poziomie prawie 140% wydajności w Niemczech i ponad 160% wydajności we Francji. Nieco wyższe od przeciętnej wskaźniki wydajności w przetwórstwie odnotowywały przemysły spożywcze, producenci pojazdów samochodowych czy przemysły farmaceutyczne. Najniższe wskaźniki odnotowywano natomiast w przemysłach włókienniczych (22,6% wydajności w Niemczech, 33,7% w Hiszpanii i 25,5% we Francji w 2005 r.). Jeszcze niższa wydajność cechowała producentów odzieży i wyrobów futrzarskich (po około 10% wydajności w Niemczech i Francji i około 22% w Hiszpanii w 2005 r.), a także producentów drewna i wyrobów z drewna czy producentów pozostałego sprzętu transportowego.

W następnej tabeli (27) przedstawiono również wskaźniki wydajności pracy według wartości dodanej na zatrudnionego, ale skorygowano je o poziom kosztów pracy. Według analizy tych wskaźników w 2005 r. wszystkie działy przetwórstwa przemysłowego cechowały się bardzo wysokim poziomem wydajności w relacji do Francji, Niemiec i Hiszpanii. Na poziomie poszczególnych działów przetwórstwa ponownie bardzo wyróżniali się producenci wyrobów tytoniowych (dział 16), dla których wydajność pracy była szesnastokrotnie wyższa niż w Niemczech i dwunastokrotnie wyższa niż w Hiszpanii, a także producenci paliw, odnotowujący wydajność pracy dziewięć razy wyższą niż w Niemczech czy siedem razy wyższą niż we Francji. Wyższą od przeciętnej dla całego przetwórstwa wydajnością skorygowaną o koszty pracy, poza wspomnianymi, cechowali się jedynie producenci pojazdów samochodowych, przyczep i naczepek. Z wymienionych działów zarówno dział producentów wyrobów tytoniowych, jak i producentów samochodów zdominowane są przez inwestorów zagranicznych.

Tabela 26
Relatywny poziom wydajności pracy według wartości dodanej na zatrudnionego
dla różnych działów przetwórstwa przemysłowego

	Niemcy = 100				Hiszpania = 100				Francja = 100			
	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
Przetwórstwo przemysłowe ogółem	29,4	27,3	29,0	32,6	38,8	35,9	37,5	40,5	31,3	29,4	31,7	34,0
15 – produkcja artykułów spożywczych i napojów	–	39,7	39,6	49,0	–	36,1	36,4	40,3	–	35,4	–	–
16 – produkcja wyrobów tytoniowych	–	248,8	256,3	309,5	–	317,5	359,8	418,6	–	206,7	–	–
17 – włókiennictwo	24,6	20,7	19,9	22,6	36,1	29,6	28,9	33,7	27,1	22,9	22,7	25,5
18 – produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich	12,6	10,4	11,1	10,7	24,3	20,1	20,4	22,2	13,8	11,8	12,0	10,8
19 – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych	14,9	13,8	13,9	17,2	29,3	24,4	26,2	32,0	17,0	14,6	14,8	17,8
20 – produkcja drewna i wyrobów z drewna (z wyl. mebli), korka, słomy	23,4	21,1	23,8	25,6	35,5	32,0	34,1	35,5	23,3	22,2	23,7	25,2
21 – produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyrobów z papieru	37,4	34,8	35,9	36,7	40,7	37,7	39,4	40,3	41,4	38,9	42,0	45,7
22 – działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	34,2	29,7	30,4	38,3	40,6	32,5	34,8	40,6	32,2	26,6	27,4	34,4
23 – wytwarzanie koksu produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych	120,9	98,5	89,3	139,8	47,2	51,9	50,5	41,5	175,4	209,6	217,2	160,6
24 – produkcja wyrobów chemicznych	–	30,7	32,8	35,0	–	36,7	40,3	43,9	–	29,5	38,9	36,6
...w tym 244 – produkcja wyrobów farmaceutycznych	39,4	34,8	37,5	40,4	40,9	38,1	44,0	52,2	32,2	27,2	32,5	38,2
25 – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	28,6	27,7	27,5	30,7	34,1	32,6	32,0	35,1	32,5	31,2	30,8	34,4
26 – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	–	31,2	32,5	38,0	–	31,9	32,8	35,6	–	29,1	29,5	33,1
27 – produkcja metali	26,1	22,2	40,4	31,3	26,1	24,6	38,5	31,9	30,5	27,2	45,4	35,7
28 – produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń	23,8	22,4	24,8	27,6	33,6	30,9	34,0	36,2	26,2	25,1	27,1	28,7
29 – produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana	21,9	21,1	22,3	25,7	30,7	29,6	30,5	35,5	25,4	23,7	25,0	29,0
30 – produkcja maszyn biurowych i komputerów	24,9	16,0	16,3	16,6	68,4	45,8	56,0	34,4	25,2	15,0	27,9	26,6
31 – produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nieskl.	27,8	26,2	25,6	27,7	33,3	30,9	29,8	33,1	31,1	29,8	29,2	30,5
32 – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekom.	46,4	32,5	23,1	24,5	65,3	51,8	43,1	42,2	50,1	40,1	28,6	28,8
33 – prod. instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków	23,1	20,0	20,1	24,5	33,1	28,2	28,2	35,5	22,0	18,9	18,2	22,3
34 – produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	31,2	29,5	36,8	40,3	40,1	38,9	46,3	52,0	30,1	33,7	37,5	42,2
35 – produkcja pozostałego sprzętu transportowego	16,9	13,9	18,4	18,0	26,5	19,4	25,9	28,7	17,8	14,5	23,2	20,9
36 – produkcja mebli; działalność produkcyjna gdzie indziej niesklasyfikowana	20,3	20,1	19,4	22,3	32,1	31,7	29,8	34,2	22,5	21,9	21,4	24,2
37 – przetwarzanie odpadów	23,7	20,1	26,6	29,6	28,1	25,0	29,2	28,8	31,0	27,0	27,8	26,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 27
Relatywny poziom wydajności pracy według wartości dodanej na zatrudnionego skorygowanej o koszty pracy dla różnych działów przetwórstwa przemysłowego

	Niemcy=100				Hiszpania=100				Francja=100			
	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
Przetwórstwo przemysłowe ogółem	93,4	176,4	198,9	235,8	75,0	145,1	163,3	158,6	88,2	171,3	195,6	192,1
15 – produkcja artykułów spożywczych i napojów	–	176,3	184,3	231,6	–	143,7	156,1	156,8	–	175,5	–	–
16 – produkcja wyrobów tytoniowych	–	1123,0	1743,1	1629,8	–	926,9	1113,0	1206,6	–	750,9	–	–
17 – włókiennictwo	74,5	130,9	138,4	159,4	68,1	122,3	131,9	134,1	74,6	132,4	148,5	147,5
18 – produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich	48,3	82,5	95,2	101,7	49,2	84,9	101,0	105,0	48,8	90,5	102,1	91,3
19 – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych	49,3	91,5	103,7	125,8	54,2	97,1	114,7	119,9	51,0	94,2	105,6	111,3
20 – produkcja drewna i wyrobów z drewna (z wyłączeniem mebli), korka, słomy	73,5	128,7	169,4	176,6	66,8	123,8	152,6	144,4	67,6	131,1	160,1	152,8
21 – produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyrobów z papieru	97,4	187,2	191,9	225,5	74,0	149,6	158,0	159,9	98,0	195,3	215,2	230,0
22 – działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	66,9	123,8	137,3	167,8	57,7	104,4	123,7	126,8	70,8	131,4	151,1	161,5
23 – wytwarzanie koksu produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych	370,9	603,2	441,8	921,5	99,0	227,1	189,5	149,5	527,9	1180,8	911,7	731,0
24 – produkcja wyrobów chemicznych	–	173,5	189,8	222,7	–	141,5	162,6	157,1	–	153,8	181,3	178,3
... w tym 244 – produkcja wyrobów farmaceutycznych	84,3	151,8	171,6	208,1	69,1	130,4	162,8	167,6	67,0	116,6	147,3	154,8
25 – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	78,3	154,5	165,4	196,2	67,3	142,6	147,6	149,1	79,9	160,4	172,9	177,1
26 – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	–	175,9	185,3	227,3	–	123,7	133,4	129,7	–	157,3	168,2	169,2
27 – produkcja metali	74,8	124,8	225,4	186,5	57,1	105,6	166,1	123,9	75,5	129,7	220,5	155,0
28 – produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń	67,6	125,5	145,2	168,9	62,3	118,5	142,3	136,1	68,6	134,1	155,4	150,3
29 – produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana	70,0	134,9	146,0	173,9	60,8	119,6	129,1	131,5	68,4	128,6	143,4	147,1
30 – produkcja maszyn biurowych i komputerów	75,8	98,9	106,7	136,3	109,0	152,6	206,9	120,6	93,0	101,8	134,8	144,9
31 – produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nieskl.	92,7	173,6	187,6	213,1	68,1	132,0	138,2	141,7	83,9	170,0	179,2	168,1
32 – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekom.	107,9	181,0	142,9	162,3	101,4	171,7	160,9	141,2	113,2	215,2	176,4	161,0
33 – produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków	58,0	108,6	114,5	143,6	56,4	103,9	112,7	125,4	61,7	118,1	120,6	135,0
34 – produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	112,7	208,2	274,8	338,0	84,9	158,5	195,6	201,6	82,5	177,8	212,3	216,7
35 – produkcja pozostałego sprzętu transportowego	57,8	99,6	129,4	137,2	57,2	88,9	118,5	115,6	54,9	89,9	152,2	121,9
36 – produkcja mebli; działalność produkcyjna gdzie indziej niesklasyfikowana	67,4	132,0	140,7	165,3	62,0	126,8	136,0	140,3	67,1	134,8	150,7	154,9
37 – przetwarzanie odpadów	56,0	98,9	130,3	153,3	48,8	101,0	121,9	107,0	62,8	122,2	137,2	126,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Najniższą wydajność pracy skorygowanej o koszty pracy mieli producenci odzieży i wyrobów futrzarskich (nieco ponad 100% w przypadku Niemiec i Hiszpanii oraz poniżej 100% w przypadku Francji), a także producenci skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych (ponad 1255 wydajności w Niemczech, około 120% wydajności w Hiszpanii oraz około 111% wydajności we Francji). W pozostałych działach wydajność kształtowała się na poziomie niższym od przeciętnej dla przetwórstwa, ale znacznie przekraczającym 100% wydajności w omawianych krajach.

Omawiane relatywne wskaźniki wydajności pracy są o tyle istotne, że ich porównanie pozwala ocenić, jaki dystans, wynikający z poziomu zainwestowanych kapitałów i technologii, dzieli poszczególne działy przetwórstwa od ich odpowiedników w wysoko rozwiniętych krajach europejskich. Porównanie wskazuje również na to, że wciąż relatywnie niższe koszty płac w Polsce pozwalają wielu przedsiębiorstwom na utrzymanie konkurencji efektywnościowo-kosztowej w eksporcie, a w tym również w warunkach wzmocnienia się kursu złotego. W tym wypadku należy jednak zastrzec, że najbardziej narażone na wpływ kursów walut będą te działy przetwórstwa, w których wspomniana przewaga efektywnościowo-kosztowa jest najniższa (np. producenci odzieży i wyrobów futrzarskich czy producenci skór wyprawionych i wyrobów ze skór). Podobnie na osłabienie tego typu przewagi może też wpływać obserwowany w ostatnich latach wzrost płac w Polsce.

Aktywność korporacji transnarodowych w sektorach przetwórczych – według poziomów technologii

Dane zaprezentowane w tabeli 28 pokazują, że udział filii korporacji transnarodowych w obrotach poszczególnych działów polskiej gospodarki jest bardzo zróżnicowany, ale w większości wypadków jest on stosunkowo wysoki i rosnący. Na przykład w przetwórstwie przemysłowym, które przyciągnęło dotychczas największą część bezpośrednich inwestycji zagranicznych, udział filii korporacji w obrotach ogółem w 2004 r. sięgnął ponad 45% i był o ponad 10 pkt proc. wyższy niż w 2000 r. Wśród poszczególnych działów przetwórstwa przemysłowego najbardziej zglobalizowane są działy: produkcja sprzętu RTV, produkcja sprzętu transportowego czy produkcja samochodów.

Warto jednocześnie odnotować, że wspomniany udział w obrotach, mierzony udziałem w sprzedaży dóbr i usług był w 2004 r. znacznie niższy od udziału w eksporcie, który, jak wspomniano wcześniej, sięgał prawie 59%. Jeszcze większa dysproporcja pomiędzy udziałem w obrotach ogółem a udziałem w eksporcie obserwowana była we wskaźnikach dla wszystkich działów ogółem, dla których wskaźnik udziałów w obrotach wynosił 32,6%, podczas gdy wskaźnik udziału w eksporcie sięgał prawie 70%. Różnice te są jeszcze dobitniejszym potwierdzeniem obserwacji dokonanych w poprzednim rozdziale, dotyczących pozytywnego wpływu inwestycji zagranicznych i korporacji na eksport.

Z punktu widzenia zmian strukturalnych w gospodarce o wiele ciekawsze są jednak analizy wskaźników udziału w obrotach poszczególnych przemysłów przetwórczych sklasyfikowanych według poziomu technologii. W najbardziej istotnych dla trwałej przewagi konkurencyjnej przemysłach wysokich technologii udział korporacji w obrotach wynosił w 2004 r. ponad 63% i pozycja ta umocniła się od 2000 r. o ponad 7 pkt proc. Jednak obroty korporacji *high-tech* w całym analizowanym okresie wahały się w granicach 7–8% obrotów korporacji w przetwórstwie. Wśród przemysłów *high-tech* najwyższe obroty odnotowywali producenci sprzętu RTV (rzędu 8–11 mld zł rocznie) i branża ta w największym stopniu zdominowana była przez obroty korporacji, które stanowiły ponad 80% wartości tych obrotów. W całym analizowanym okresie istotnie umocnił się udział korporacji w obrotach przemysłów farmaceutycznych i w 2004 r. sięgnął on 53,5% w porównaniu do 24,3% w 2000 r. Duże wahania w wolumenie obrotów występowały wśród producentów maszyn biurowych i komputerów, skala tych obrotów była jednak nieduża.

Tabela 28
Udział filii korporacji transnarodowych w obrotach według działów PKD
i poziomów technologicznego przetwórstwa przemysłowego

	Dział PKD	Obroty w milionach złotych					Udział w obrotach ogółem				
		2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
10/14	Górnictwo	547	362	271	544	528	2,1	1,4	1,0	2,1	1,7
15/37	Przetwórstwo przemysłowe ogółem	143 400	143 534	163 441	200 403	263 580	34,7	35,2	38,9	41,6	45,2
	przetwórstwo <i>high-tech</i> :	10 614	11 058	13 137	16 261	19 026	55,9	57,3	61,9	61,3	63,3
	udział w obrotach filii korporacji w przetwórstwie	7,4%	7,7%	8,0%	8,1%	7,2%					
244	Przemysły farmaceutyczne	539	631	796	3 869	4 652	24,3	26,6	30,5	49,3	53,5
30	Produkcja maszyn biurowych i komputerów	426	396	620	1 644	191	24,2	20,7	37,0	61,0	13,1
32	Produkcja sprzętu RTV	8 053	8 091	9 611	8 580	11 718	82,3	82,6	80,4	80,9	85,2
33	Producenci instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych	1 501	1 763	1 630	1 627	1 761	38,0	43,5	40,5	37,8	36,9
353	Producenci pojazdów powietrznych i kosmicznych	95	177	480	541	704	7,5	15,0	50,0	50,6	51,4
	przetwórstwo <i>medium-high-tech</i> :	55 782	53 395	57 548	72 073	99 666	54,1	54,3	57,4	60,2	64,2
	udział w obrotach filii korporacji w przetwórstwie	38,9%	37,2%	35,2%	36,0%	37,8%					
24-244	Przemysły chemiczne bez farmacji	11 477	12 331	15 444	14 273	16 764	39,6	41,7	48,8	44,2	45,1
29	Produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej nie sklasyfikowana	5 450	5 363	6 993	9 709	11 925	25,2	25,2	31,4	37,3	38,8
31	Produkcja maszyn elektrycznych gdzie indziej nie sklasyfikowana	7 599	8 056	8 869	11 551	13 084	52,3	54,5	59,5	63,1	60,8
34	Producenci pojazdów samochodowych	30 644	26 702	25 549	35 358	56 574	86,4	89,7	88,3	88,3	90,8
35-351-353	Producenci innego sprzętu transportowego bez prod. poj. pow. i kosm. oraz statków i łodzi	612	943	693	1182	1319	25,1	31,4	28,0	37,8	37,6
	przetwórstwo <i>medium-low-tech</i> :	21 273	23 620	27 029	35 642	55 341	16,2	19,6	22,0	25,6	30,9
	udział w obrotach filii korporacji w przetwórstwie	14,8%	16,5%	16,5%	17,8%	21,0%					
23	Przetwórstwo ropy naftowej i paliwa jądrowe	183	152	75	200	214	0,4	0,4	0,2	0,5	0,4
25	Producenci wyrobów gumowych i tworzyw sztucznych	7 366	7 777	9 504	12 652	14 979	43,4	45,5	49,0	51,5	52,7
26	Producenci wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	8 692	9 322	10 331	11 701	12 725	43,3	47,0	51,1	51,1	48,9
27	Producenci metali	1 102	1 740	1 698	3 469	17 244	4,7	8,6	8,9	16,2	52,2
28	Producenci wyrobów z metali	3 777	4 404	5 150	7 353	9 876	20,9	22,9	24,2	28,3	30,5
351	Firmy produkujące i naprawiające statki	153	225	271	267	303	2,3	3,7	5,1	6,2	5,1
	przetwórstwo <i>low-tech</i> :	55 731	55 459	65 728	76 429	89 548	33,9	32,6	37,3	39,1	40,7
	udział w obrotach filii korporacji w przetwórstwie	38,9%	38,6%	40,2%	38,1%	34,0%					
15/16	Produkcja art. spoż., napojów i art. tytoniowych	32 566	34 025	41 123	46 513	55 067	32,9	32,3	37,7	39,8	41,9
17/19	Przemysły tekstylne, odzieżowe, skórzane i obuwnicze	4 986	3 108	3 425	3 912	4 208	29,5	18,5	20,8	22,4	22,9
20	Przemysły drzewne	3 934	3 828	4 432	4 217	5 110	33,5	34,6	37,7	33,7	34,6

	Dział PKD	Obroty w milionach złotych					Udział w obrotach ogółem				
		2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
21/22	Przemysły papiernicze, poligrafia i wydawnictwa	9 229	9 737	11 264	12 757	14 313	44,2	46,5	50,9	50,2	50,8
36/37	Pozostałe przemysły przetwórcze	5 016	4 761	5 484	9 030	10 850	32,0	30,0	32,5	39,1	40,1
	Pozostałe działy										
40/45	Budownictwo, wytwarzanie i zaopatrzenie w energię, gaz, wodę itp.	9 099	10 231	14 740	22 947	24 254	6,4	6,9	9,8	14,3	14,9
50/55	Handel hurtowy i detaliczny, naprawa, hotele i restauracje	96 309	102 221	126 748	149 379	172 530	25,9	27,3	32,3	32,6	33,4
65/74	Pośrednictwo finansowe, ubezpieczenia, obsługa nieruchomości, wynajem maszyn i urządzeń, informatyka, działalność badawczo rozwojowa i pozostała	15 045	20 092	15 994	16 933	19 957	21,8	27,5	23,3	21,7	23,7
	Pozostałe działalności	5 362	6 316	7 536	9 090	12 315	5,7	6,2	6,8	7,4	9,2
	Działy ogółem	269 761	282 756	328 731	399 295	493 164	24,2	25,0	28,1	30,1	32,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD (2007).

Najsilniejszą pozycję zarówno pod względem udziału w obrotach korporacji, jak i udziału w obrotach branż miało w 2004 r. przetwórstwo *medium-high-tech*. Pozycję tę opisują wskaźniki odpowiednio 37,8% i 64,2%. Jednocześnie odnotować należy, że udział korporacji w obrotach tych branż w okresie 2000–2004 wzrósł o ponad 10 pkt proc., natomiast udział obrotów korporacji *medium-high-tech* w ogólnych obrotach korporacji w przemysłach przetwórczych najpierw spadł z 38,9% do 35,2% w latach 2000–2002, po czym wzrósł do wspomnianej wyżej wysokości w 2004 r. Przemysłem *medium-high-tech*, który odpowiada za generowanie ponad połowy obrotów, są producenci pojazdów samochodowych. Wartość ich sprzedaży w analizowanym okresie wzrosła z ponad 30 mld zł do ponad 56 mld zł rocznie, a udział korporacji w obrotach tej branży w całym okresie kształtował się na poziomie sięgającym 90%. Na drugiej pozycji pod względem wartości obrotów wśród omawianych przemysłów były przemysły chemiczne z wyłączeniem farmacji, z obrotami korporacji na poziomie 16,7 mld zł w 2004 r. Ich pozycja w tej branży nie była jednak aż tak silna, a udział korporacji w obrotach kształtował się na poziomie 40–45%. Stosunkowo wysoki był udział korporacji wśród producentów maszyn elektrycznych i sięgał on około 60% przy wartości obrotów korporacji przekraczającej 13 mld zł. Najniższy, choć rosnący (z 14,8 w 2000 r. do 21% w 2004 r.) udział w obrotach korporacji w przemysłach przetwórczych miały firmy średnio niskich technologii. Również udział korporacji w obrotach tej grupy przemysłów był najniższy, choć w całym okresie systematycznie rósł. Szczególną pozycję w tej grupie przemysłów miały firmy zajmujące się przetwórstwem ropy naftowej, które na tle wszystkich działów gospodarki są branżą najmniej spenetrowaną przez korporacje transnarodowe. Udział korporacji w obrotach tych przemysłów w całym okresie nie przekraczał 0,5%. Inną grupą przemysłów z bardzo małym udziałem korporacji w obrotach były firmy zajmujące się produkcją i naprawą statków i łodzi. Jednak w pozostałych działach *medium-low-tech* pozycja korporacji transnarodowych umacniała się, a szczególnie duży wzrost nastąpił wśród producentów metali i wyrobów z metali (odpowiednio z 4,7 do 52,2% i z 20,9 do 30,5% w analizowanym okresie). Stosunkowo duży był też udział przemysłów niskich technologii w obrotach korporacji transnarodowych w przetwórstwie przemysłowym, który w 2004 r. wyniósł 34%, a w latach poprzednich wahał się w granicach 38–40%. Obroty tych przemysłów zdominowane były jednak przez producentów artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych, którzy generowali sprzedaż wysokości ponad 55 mld zł w 2004 r., co odpowiadało 40% obrotów tych przemysłów. Wśród branż *low-tech* najmniejszy udział korporacji w obrotach odnotowywały przemysły odzieżowe.

Analizując pozostałe działy zaprezentowane we wspomnianej tabeli, należy zauważyć, iż udział korporacji w obrotach sektorów usługowych jest znacznie niższy niż w przetwórstwie, choć wolumen ich obrotów jest porównywalny z tym, jaki odnotowują branże produkcyjne. Próbuąc ocenić zaprezentowane tendencje w zmianach struktury, należy wskazać, że umacnianiu się pozycji korporacji transnarodowych w obrotach przemysłów *high-tech* nie towarzyszy wzmacnianie pozycji tych sektorów w gospodarce, a w ostatnich latach udział tych ostatnich w przychodach przetwórstwa wykazywał tendencję malejącą. Ostrożnie należy również podchodzić do oceny wielkości obrotów przemysłów *low-tech*, gdyż są one zdominowane przez branże spożywcze o wysokich nakładach na czynniki niematerialne, a w tym na marketing, co również pozytywnie skorelowane jest z budowaniem trwałych przewag konkurencyjnych (zobacz Peneder 1999). Niestety zagadnienie to zostało pominięte w zastosowanej w opracowaniu klasyfikacji według poziomów technologii.

Kolejną grupą wskaźników opisującą aktywność korporacji transnarodowych są udziały w zatrudnieniu, przedstawione w tabeli 29. W 2004 r. we wszystkich działach gospodarki w filiach korporacji transnarodowych zatrudnionych było ponad 860 tys. osób, a udział korporacji w zatrudnieniu wzrósł w latach 2000–2004 z 13,8% do 19,5%. W samym przetwórstwie przemysłowym w korporacjach pracowało ponad 0,5 miliona osób, co stanowiło ponad 28% zatrudnienia w tej sekcji. Charakterystyczne jest, że udziały korporacji w zatrudnieniu poszczególnych działów gospodarki są zwykle niższe niż udziały w obrotach tych samych działów. Występowanie tej różnicy może oznaczać, że przedsiębiorstwa z udziałem zagranicznym cechują się wyższą wydajnością pracy. Najwyższy udział w zatrudnieniu w filiach korporacji transnarodowych przetwórstwa przemysłowego odnotowywany był w przemysłach *low-tech*. Sięgał on w 2004 r. 38% i był o prawie 5 pkt proc. niższy niż w 2000 r. Jednocześnie udział korporacji w zatrudnieniu ogółem poszczególnych przemysłów *low-tech* był stosunkowo niski i sięgał 23% w przemysłach spożywczych, 18% w tekstylnych, 14,5% w drzewnych, 31,5% w papierniczych i 32% w pozostałych. We wszystkich wypadkach, z wyjątkiem przemysłów tekstylnych, udział ten był znacznie niższy niż udział w obrotach. Kolejną grupą przemysłów ze stosunkowo dużym udziałem w obrotach korporacji transnarodowych były przemysły *medium-high-tech*, których udział w obrotach korporacji w przetwórstwie sięgał 31,6% w 2004 r. i był o 1,5 pkt proc. niższy niż w 2000 r. Również w tym wypadku udziały w zatrudnieniu poszczególnych przemysłów *medium-high-tech* były niższe niż udziały w obrotach, co – jak wspomniano – może odzwierciedlać różnice w poziomach wydajności. Warto też odnotować, że we wszystkich przemysłach *medium-high-tech* wzrósł udział zatrudnienia w korporacjach, a średni udział dla całej grupy kształtował się na poziomie 37,6% w 2004 r. w porównaniu do 28,2% w 2000 r.

Udział przemysłów *medium-low-tech* w zatrudnieniu korporacji przetwórstwa w analizowanym okresie zwiększył się o prawie 4 pkt proc. i w 2004 r. sięgnął 22,8%. Wzrósł też udział korporacji w zatrudnieniu poszczególnych przemysłów tej grupy i prawie we wszystkich wypadkach odnotowywane było wspomniane już wcześniej zjawisko polegające na niższym udziale w zatrudnieniu niż w obrotach. Wyjątkiem od tej reguły były firmy zajmujące się przetwórstwem ropy naftowej, których udział w zatrudnieniu był wyższy niż w obrotach, ale i tak jego wysokość była marginalna.

Stosunkowo duży wzrost zatrudnienia wystąpił w przemysłach wysokich technologii, z 5,3% do 7,5% w latach 2000–2004. Przełożyło się to na wzrost udziału korporacji w zatrudnieniu branż *high-tech* z 23,5% do 38,5%, a więc o 15 pkt proc. Najwyższe przyrosty odnotowano w przemysłach farmaceutycznych z 7,7% do 32,8% oraz wśród producentów powietrznych – z 7,3% do 47,4%. W pozostałych przemysłach *high-tech* również odnotowano przyrosty zatrudnienia, nie były one jednak tak wysokie, jak w opisanych wyżej przypadkach. Udział korporacji w obrotach pozostałych działów był stosunkowo niski, choć również wzrósł w analizowanym okresie.

Tabela 29
Zatrudnienie w filiach korporacji transnarodowych według działów PKD
i poziomów technologicznego przetwórstwa przemysłowego

Dział PKD		Liczba zatrudnionych w filiach korporacji międzynarodowych					Odsetek zatrudnionych w filiach jako % zatrudn.				
		2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
10/14	Górnictwo	2 277	1 836	1 484	1 643	1 566	1	0,9	0,7	0,8	0,8
15/37	Przetwórstwo przemysłowe	398 691	386 003	413 866	442 306	500 753	20,9	21,9	24,1	25,4	28,1
	przetwórstwo <i>high-tech</i> :	20 932	23 870	29 014	35 293	37 711	23,5	27,8	35,4	37	38,5
	udział zatrudnieniu w filiach korporacji w przetwórstwie	5,3%	6,2%	7,0%	8,0%	7,5%					
244	Przemysły farmaceutyczne	873	1 007	1 118	7 403	7 773	7,7	9,6	12,2	30,4	32,8
30	Produkcja maszyn biurowych i komputerów	601	489	1 155	2 010	655	16,5	12,2	34,9	52	22,6
32	Produkcja sprzętu RTV	13 402	13 255	12 413	11 872	15 441	44,9	48,3	53,1	53,1	59,2
33	Producenci instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych	4 990	6 907	7 691	7 742	7 219	16,8	23,7	24,2	24,7	23,1
353	Producenci pojazdów powietrznych i kosmicznych	1 066	2 212	6 637	6 266	6 623	7,3	15	46,6	46,1	47,4
	przetwórstwo <i>medium-high-tech</i> :	131 819	126 119	133 579	142 905	158 353	28,2	29,3	32,4	35,3	37,6
	udział zatrudnieniu w filiach korporacji w przetwórstwie	33,1%	32,7%	32,3%	32,3%	31,6%					
24-244	Przemysły chemiczne bez farmacji	21 595	21 478	24 777	19 505	22 928	24,2	25,3	29,9	28,8	32,9
29	Produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana	24 031	22 059	24 661	25 711	27 633	12,7	12,9	15,5	16,8	17,6
31	Produkcja maszyn elektrycznych gdzie indziej niesklasyfikowana	36 576	35 022	36 255	41 311	39 058	44,7	43,7	47,2	50,4	49
34	Producenci pojazdów samochodowych	46 264	44 148	44 511	53 125	64 706	53,9	60,4	60,7	65,2	69
35 -351 -353	Producenci innego sprzętu transportowego bez prod. statków powietrznych i kosm. oraz statków i łodzi	3 353	3 412	3 375	3 253	4 028	15,7	16,1	16,4	15,8	19,7
	przetwórstwo <i>medium-low-tech</i> :	75 826	75 057	81 704	92 195	114 386	15,7	16,7	18,7	20,5	24,8
	udział zatrudnieniu w filiach korporacji w przetwórstwie	19,0%	19,4%	19,7%	20,8%	22,8%					
23	Przetwórstwo ropy naftowej i paliwa jądrowe	235	180	126	255	201	1,2	1	0,7	1,5	1,3
25	Producenci wyrobów gumowych i tworzyw sztucznych	24 462	24 353	27 748	31 903	36 191	28,5	29,5	31,9	33,7	36,4
26	Producenci wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	30 501	28 094	28 032	29 627	26 744	25,8	26,5	28,2	29,6	26,4
27	Producenci metali	3 987	5 336	7 846	7 404	22 296	4,6	7,2	11,5	11,7	35,4
28	Producenci wyrobów z metali	15 505	15 745	16 834	21 657	27 695	11,6	12	12,6	15	18,1
351	Firmy produkujące i naprawiające statki	1 136	1 349	1 118	1 349	1 259	2,9	3,6	3,6	4,6	4,3
	przetwórstwo <i>low-tech</i> :	170 114	160 957	169 569	171 913	190 303	19,7	20,2	21,6	21,7	23,8
	udział zatrudnieniu w filiach korporacji w przetwórstwie	42,7%	41,7%	41,0%	38,9%	38,0%					
15/16	Produkcja artykułów spoż., napojów i artykułów tytoniowych	60 662	58 090	66 221	66 960	77 733	17,4	17,7	19,8	20	23,2
17/19	Przemysły tekstylne, odzieżowe, skórzane i obuwnicze	37 561	35 026	33 718	31 129	31 500	16,4	17,3	17,9	17,4	18,2
20	Przemysły drzewne	13 829	13 141	14 755	10 103	10 393	17,7	18,5	20,5	14,5	14,5
21/22	Przemysły papiernicze, poligrafia i wydawnictwa	23 129	23 206	24 671	24 969	27 090	27,1	28,7	30,9	29,9	31,5
36/37	Pozostałe przemysły przetwórcze	34 933	31 494	30 204	38 752	43 587	28,7	27,9	27,3	30,9	32,1

	Pozostałe działy										
40/45	Budownictwo, wytwarzanie i zaopatrzenie w energię, gaz, wodę itp.	23 522	23 309	23 508	27 378	32 329	3,7	4,1	4,6	5,7	6,9
50/55	Handel hurtowy i detaliczny, naprawa, hotele i restauracje	161 448	167 543	195 050	204 364	220 459	21,1	22,4	26	25,9	27,3
65/74	Pośrednictwo finansowe, ubezpieczenia, obsługa nieruchomości, wynajem maszyn i urządzeń, informatyka, działalność badawczo rozwojowa i pozostała	37 148	50 399	52 444	51 999	66 422	8,8	11,5	11,7	11	13,6
	Pozostałe działalności	25 237	26 400	29 559	31 363	39 308	3,3	3,6	4,3	4,6	5,8
	Działy ogółem	648 323	655 490	715 911	759 053	860 837	13,8	14,7	16,6	17,4	19,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2007).

W tabeli 30 przedstawiono kształtowanie się struktury eksportu, ujawnionych przewag względnych⁷ oraz udziałów filii korporacji transnarodowych w eksporcie przemysłów przetwórczych według poziomów technologii. Analiza wspomnianych danych wskazuje, że udział przemysłów *high-tech* w polskim eksporcie w latach 2003–2006 był stosunkowo niski i wahał się w granicach 4,56–5,64%. Jednocześnie w okresie tym nastąpiło lekkie pogorszenie wskaźnika ujawnionej przewagi względnej z poziomu 0,22 do 0,1, chociaż i tak wartość ta była bardzo bliska pozycji neutralnej. Jednocześnie eksport tych przemysłów zdominowany był przez filie korporacji transnarodowych, które generowały w 2004 r. ponad 85% jego wartości, przy czym główne przemysły eksportowe *high-tech* to producenci sprzętu RTV, których eksport w 95% należy do korporacji transnarodowych. Eksport pozostałych przemysłów był marginalny i zbliżony do 0,5% wartości eksportu ogółem w każdym przypadku. Największy udział w eksporcie miały przemysły średnio wysokich technologii – sięgał on około 31% i w około 80% był generowany przez korporacje transnarodowe. Średnie wskaźniki RCA dla tych przemysłów poprawiły się w latach 2000–2006, rosnąc z poziomu 0,49 do 0,55. Pogorszenie RCA na poziomie poszczególnych działów wystąpiło jedynie wśród producentów maszyn i aparatury elektrycznej, a także wśród producentów lokomotyw, motocykli i pozostałego sprzętu transportowego. Ponad połowę eksportu przemysłów *medium-high-tech* generowali producenci samochodów, których eksport zdominowany był przez korporacje (ponad 97%). Stosunkowo duży udział w eksporcie mieli producenci maszyn i aparatury elektrycznej (około 5%) przy 80% udziale korporacji transnarodowych. Znacznie mniej zdominowany przez korporacje transnarodowe był eksport wyrobów chemicznych z wyłączeniem farmacji, który generował ponad 4% eksportu, z czego tylko połowa pochodziła z korporacji.

Przemysły *medium-low-tech* cechowały się stosunkowo stabilnym 20% udziałem w eksporcie i stosunkowo niskim udziałem korporacji transnarodowych (42,2% w 2003 r.). Wskaźniki RCA dla całej grupy obniżyły się w latach 2003–2006 z 0,19 do 0,06 i były bliskie pozycji neutralnej. W praktyce jednak ta wartość była jedynie wynikiem uśrednienia stosunkowo wysokich ujemnych wskaźników RCA cechujących producentów paliw i dodatnich wskaźników cechujących pozostałe przemysły z tej grupy. Udziały poszczególnych działów i grup przemysłów *medium-low-tech* były rozłożone mniej więcej proporcjonalnie, natomiast udział korporacji transnarodowych dominował w eksporcie wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych.

⁷ RCA (*revealed comparative advantage*) to wskaźnik ujawnionej przewagi względnej. RCA wykorzystane w opracowaniu obliczane są według formuły logarytmicznej, będącej zmodyfikowaną wersją oryginalnej formuły autorstwa Balassa (1965). Logarytmiczny RCA oblicza się według wzoru:

$$RCA = \ln \left(\frac{x_{ij}^K}{m_{ij}^K} \middle/ \frac{X_j^K}{M_j^K} \right), \text{ gdzie } x_{ij}^K \text{ to eksport sektora } i \text{ z kraju } K \text{ do kraju lub grupy krajów } j, m_{ij}^K \text{ to eksport}$$

sektora i z kraju K do kraju lub grupy krajów j , X_j^K to całkowity eksport kraju K do kraju lub grupy krajów j , zaś M_j^K to globalny import kraju K z kraju lub grupy krajów j . Wartość RCA może być większa lub mniejsza od zera. Jeśli jest wyższa od zera wskazuje ona na występowanie przewagi względnej i jednocześnie opisuje jej intensywność. Wartość RCA mniejsza od zera świadczy o braku przewagi względnej i w tym wypadku również cecha ta może być mniej lub bardziej intensywna. Formuła logarytmiczna pozwala na zachowanie symetryczności dodatnich i ujemnych wskaźników wahającym się wokół zera (Misala 2007).

Tabela 30
Struktura eksportu oraz udział w filii korporacji transnarodowych w eksporcie
przetwórstwa przemysłowego

	RCA				Udział eksportu działu w eksporcie ogółem				Udział KTN w eksporcie	
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004
high-tech	0,22	0,12	0,01	0,1	5,64	4,79	4,56	5,36	83,7	85,4
353 – produkcja statków powietrznych i kosmicznych	0,82	0,71	0,38	0,51	0,32	0,35	0,3	0,39	71,6	68,3
244 – produkcja wyrobów farmaceutycznych	-1,11	-0,98	-0,86	-0,87	0,33	0,39	0,48	0,48	41,6	56,7
30 – produkcja maszyn biurowych i komputerów	-0,07	-0,83	-0,93	-0,96	0,64	0,07	0,08	0,08	99,3	6,8
32 – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych	0,53	0,34	0,23	0,33	3,67	3,4	3,13	3,86	91,2	95,3
33 – produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków	0,24	0,25	0,17	0,18	0,67	0,59	0,56	0,54	61,3	55,7
medium-high-tech	0,49	0,49	0,52	0,55	30,1	31,5	30,9	30,8	79,4	83,3
31 – produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej niesklasyfikowana	0,65	0,6	0,57	0,56	5,45	5,13	4,63	4,74	82,3	78,9
34 – produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	0,46	0,51	0,57	0,59	14,68	16,7	16,97	16,75	97,2	97,5
24 bez 24.4 – produkcja wyrobów chemicznych, bez produkcji wyrobów farmaceutycznych	0,34	0,28	0,26	0,39	4,67	4,38	4,32	4,23	43,8	54,2
35.2+35.4+35.5 – produkcja lokomotyw kolejowych i tramwajowych oraz taboru kolejowego i tramwajowego; produkcja motocykli i rowerów; produkcja pozostałego sprzętu transportowego, gdzie indziej niesklasyfikowana;	0,94	0,57	0,54	0,63	0,73	0,57	0,4	0,36	79,6	74,7
29 – produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie sklasyfikowana	0,51	0,56	0,57	0,57	4,47	4,26	4,55	4,76	59,5	62,2
medium-low-tech	0,19	0,12	0,11	0,06	20,62	20,1	19,93	19,66	42,2	–
35.1 – produkcja i naprawa statków i łodzi	0,53	0,13	0,55	0,53	4,72	3,79	3,33	2,88	6,2	5,2
23 – wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych	-1,49	-1,32	-1,33	-1,46	1,17	1,33	1,7	1,69	2,7	–
25 – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	0,22	0,17	0,17	0,22	4,25	3,97	4,16	4,4	80,2	76,8
26 – produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych pozostałych	0,42	0,39	0,37	0,48	2,17	1,99	1,96	2,01	55,7	54,1
27 – produkcja metali	0,93	0,83	0,93	0,8	3,13	4,02	3,54	3,43	24,4	64,0
28 – produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń	0,55	0,51	0,48	0,46	5,18	5,01	5,24	5,26	42,5	47,5

<i>low-tech</i>	0,59	0,56	0,54	0,56	24,3	21,4	20,8	19,1	59,3	57,9
15–16 – produkcja artykułów spożywczych i napojów; produkcja wyrobów tytoniowych	0,25	0,3	0,32	0,38	5,35	5,59	6,26	6,24	56,5	59,8
17– 19 – włókiennictwo; produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich; produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych	0,47	0,35	0,34	0,33	6,38	4,76	4,01	3,38	51,6	47,3
20 – produkcja drewna i wyrobów z drewna	1,32	1,29	1,22	1,1	2,99	2,69	2,61	2,28	46,2	45,4
21 – produkcja masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru	0,4	0,35	0,22	0,33	2,08	1,71	1,68	1,52	–	–
22 – działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	-0,49	-0,35	-0,32	-0,12	0,53	0,49	0,52	0,58	–	–
36–37 – produkcja mebli działalność produkcyjna gdzie indziej nie sklasyfikowana; zagospodarowanie odpadów	1,15	1,08	1,11	1,12	6,95	6,14	5,76	5,1	59,6	56,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CISG (2007) i OECD (2007).

Ostatnią grupą przemysłów uwzględnioną w omawianej tabeli były przemysły niskich technologii, których udział w eksporcie spadł w latach 2003–2006 z 24,3% do niewiele ponad 19%, z czego korporacje transnarodowe generowały prawie 60%. Wskaźnik RCA dla całej grupy przemysłów *low-tech* był stosunkowo wysoki i kształtował się na poziomie 0,56 w 2004 r. Największy i rosnący udział w eksporcie tych przemysłów mieli producenci artykułów spożywczych oraz firmy z działów 36–37 (producenci mebli, działalność produkcyjna gdzie indziej nie sklasyfikowana). Największy spadek udziału w eksporcie tych przemysłów odnotowały firmy włókiennicze i odzieżowe.

Procesy innowacyjne w korporacjach transnarodowych

Kształtowanie się procesów innowacyjnych w korporacjach transnarodowych można najprościej przedstawić za pomocą wskaźników opisujących udział tych korporacji w wydatkach na badania i rozwój. Dane dotyczące kształtowania się tych wydatków w latach 2000–2004 przedstawiono w tabeli 31. Jej analiza nie pozwala jednak na duży optymizm, gdyż korporacje transnarodowe, które odpowiadają za znaczącą część zatrudnienia w przemyśle przetwórczym i jeszcze większe udziały w obrotach, nie wspominając o eksporcie, w większości wypadków niewiele środków przeznaczają na badania i rozwój w poszczególnych działach. Także wielkość nakładów na badania, sięgająca w 2004 r. niecałych 250 mln zł, a w okresie 2000–2004 751 mln zł, nie jest imponująca. Ponadto na poziomie poszczególnych działów i lat występują duże wahania w nakładach, co w jakimś stopniu może odzwierciedlać małą skalę tej działalności i fakt, że podjęcie każdego większego projektu badawczego wywołuje duże efekty statystyczne.

Charakterystyczne jest jednak, że na 751 mln zł przeznaczonych w latach 2000–2004 przez korporacje na badania, aż 680 mln wydatkowanych było przez firmy z przemysłów przetwórczych. Wśród nich największe wydatki we wspomnianym okresie odnotowały przemysły maszynowe, a w tym producenci maszyn i urządzeń elektrycznych oraz sprzętu RTV. Stosunkowo duży udział w nakładach korporacji ogółem na badania mieli też producenci samochodów. Mniejsze kwoty na badania przeznaczają z kolei przemysły chemiczne, a także firmy spożywcze i tytoniowe. Udział sektorów usługowych w nakładach korporacji na badania był marginalny. Na poziomie przetwórstwa przemysłowego jako całości, udział filii korporacji transnarodowych w nakładach na badania był bardzo niski i wahał się w granicach od 6 do 20%. Natomiast na poziomie wszystkich działów gospodarki był on jeszcze niższy i wahał się w przedziale od 4,6 do 16,8%.

Tabela 31
Wydatki na badania i rozwój w filiach korporacji transnarodowych według
działów PKD

		Wydatki w milionach złotych					Odsetek wydatków					Suma w latach 2000–2004	
		2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004	młn	%
10/14	Górnictwo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15/37	Przetwórstwo przemysłowe	206,1	79,4	88,8	110,5	195,9	17,4	6,6	11,9	12,9	20,9	680,7	90,6
15/16	Produkcja art. spoż., napojów i tytoniowych	15,5	12,9	4,5	5,5	10,5	44,8	15,7	26,8	25,8	44,3	48,9	6,5
17/19	Przemysły tekstylne, odzieżowe, skórzane i obuwnicze	0	0	0	0	4,7	0	0	0	0	28,1	4,7	0,6
20	Przemysły drzewne	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21/22	Przemysły papirnicze, poligrafia i wydawnictwa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23	Przetwórstwo ropy naftowej i paliwa jądrowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24/25	Przemysły chemiczne oraz producenci wyrobów gumowych i tworzyw sztucznych	24,7	3,1	–	5,2	16,1	10,4	1,2	–	2,2	7	49,1	6,5
24	Przemysły chemiczne	24,6	3,1	14,3	5,2	16,1	12,1	1,4	5,5	2,5	8,1	63,3	8,4
244	Przemysły farmaceutyczne	0	–	0	0	–	0	–	0	0	–	0	0
25	Producenci wyrobów gumowych i tworzyw sztucznych	0,1	0	–	0	0	0,3	0	–	0	0	0,1	0
26	Producenci wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	0	0	0	2,5	26,1	0	0	0	11,6	171,7	28,6	3,8
27/28	Producenci metali i wyrobów z metali	0	0,1	0	0,1	0,5	0	0,1	0	0,2	2	0,7	0,1
27	Producenci metali	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
28	Producenci wyrobów z metali	0	0,1	0	0,1	0,5	0	0,9	0	1,3	5,6	0,7	0,1
29/32	Przemysły maszynowe	83	49	50,5	62,7	41,1	18,5	10,4	23,7	21	14,3	286,3	38,1
29/30	<i>Non-electrical machinery</i>	36,1	5,7	7,1	9,3	12,7	15,1	2,3	8,5	6,5	8	70,9	9,4
29	Produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana	36,1	5,7	7,1	9,3	12,7	15,8	2,3	8,6	6,8	8,3	70,9	9,4
30	Produkcja maszyn biurowych i komputerów	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
31/32	Produkcja pozostałych maszyn i urządzeń elektrycznych oraz sprzętu RTV	46,9	43,3	43,4	53,4	28,4	22,3	19,8	33,6	34,2	21,9	215,4	28,7
31	Produkcja maszyn elektrycznych gdzie indziej nie sklasyfikowana	10,4	8,3	43,4	53,4	23,9	11	7,2	51,3	48,7	26,5	139,4	18,6
32	Produkcja sprzętu RTV	36,5	35	0	0	4,5	31,5	33,8	0	0	11,4	76	10,1
33	Producenci instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych	1	1,2	–	3,3	1,7	3,7	3,6	–	10,1	4,3	7,2	1
34/35	Producenci sprzętu transportowego	78	13,1	14,1	31,2	95,2	30,4	6,3	12,2	21,4	41,9	231,6	30,8
34	Producenci pojazdów samochodowych	70,6	11,4	14,1	31	95,2	58,2	11,8	24,7	36,8	72,7	222,3	29,6

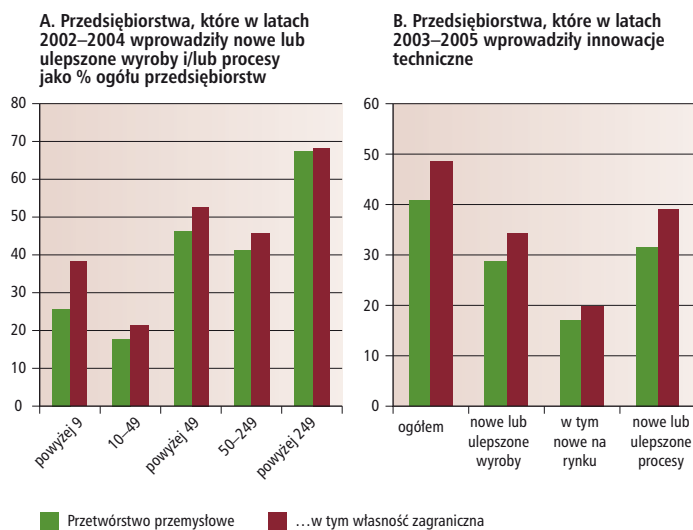
35	Producenci innego sprzętu transportowego	7,4	1,7	–	0,2	0	5,5	1,5	–	0,3	0	9,3	1,2
351	Firmy produkujące i naprawiające statki	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
353	Producenci pojazdów powietrznych i kosmicznych	4,9	1,7	0	0	0	6,9	2,6	0	0	0	6,6	0,9
36/37	Pozostałe przemysły przetwórcze	3,9	0	0	0	0	23,6	0	0	0	0	3,9	0,5
40/45	Budownictwo, wytwarzanie i zaopatrzenie w energię, gaz, wodę itp.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
50/55	Handel hurtowy i detaliczny, naprawa, hotele i restauracje	3,2	0	0	0	34	42,7	0	0	0	87,4	37,2	5
65/74	Pośrednictwo finansowe, ubezpieczenia, obsługa nieruchomości, wynajem maszyn i urządzeń, informatyka, działalność badawczo rozwojowa i pozostała	0	0	8,9	0	18,5	0	0	8,3	0	18,6	27,4	3,6
	Pozostałe działalności	0	0	0	5,9	0	0	0	0	3,1	0	5,9	0,8
01/99	Działy ogółem	209,3	79,4	97,7	116,4	248,4	12,1	4,6	10	9,3	16,8	751,2	100

Źródło: OECD (2007).

Opisana wyżej sytuacja wydaje się potwierdzać tezę, że wyższa wydajność pracy w korporacjach i ich proeksportowy charakter są przede wszystkim efektem transferów technologicznych czy reorganizacji procesów produkcyjnych dokonywanych przez inwestorów zagranicznych. Jednak przedstawione dane wskazują, że procesy tworzenia innowacji w Polsce i rozwoju centrów badawczych wciąż nie są zaawansowane. Jest to w jakimś stopniu zgodne z hipotezą Portera (1990) o etapach rozwoju konkurencyjności i tym, że etap inwestycyjny zawiera dosyć duże transfery nowoczesnych technologii, ale nie obejmuje transferu badawczego know-how.

Wykres 35

Procesy innowacyjne w przetwórstwie przemysłowym, w tym w przedsiębiorstwach z udziałem własności zagranicznej



Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2006).

Powyższe uwagi nie oznaczają jednak, że przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w badaniach procesów innowacyjnych w polskiej gospodarce wypadają gorzej od przedsiębiorstw polskich. Jak wynika z analizy wykresu 35, przedstawiającego dane dotyczące procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego, firmy z udziałem zagranicznym w latach 2002–2004 znacznie częściej decydowały się na wprowadzanie nowych lub ulepszonych wyrobów czy nowych procesów, chociaż przewaga firm zagranicznych na tle pozostałych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 249 osób była w badanym okresie nieduża. Największe zaś dysproporcje występowały w grupach mniejszych przedsiębiorstw. Sytuacja taka jest m.in. odzwierciedleniem zjawiska niskiej innowacyjności małych przedsiębiorstw w Polsce. Ponadto, w latach 2003–2005 firmy z udziałem kapitału zagranicznego częściej niż pozostałe przedsiębiorstwa wprowadzały do swojej działalności nowe ulepszone procesy oraz nowe wyroby, a w tym wyroby nowe dla rynku, choć tutaj przewaga firm z udziałem zagranicznym nie była aż tak duża.

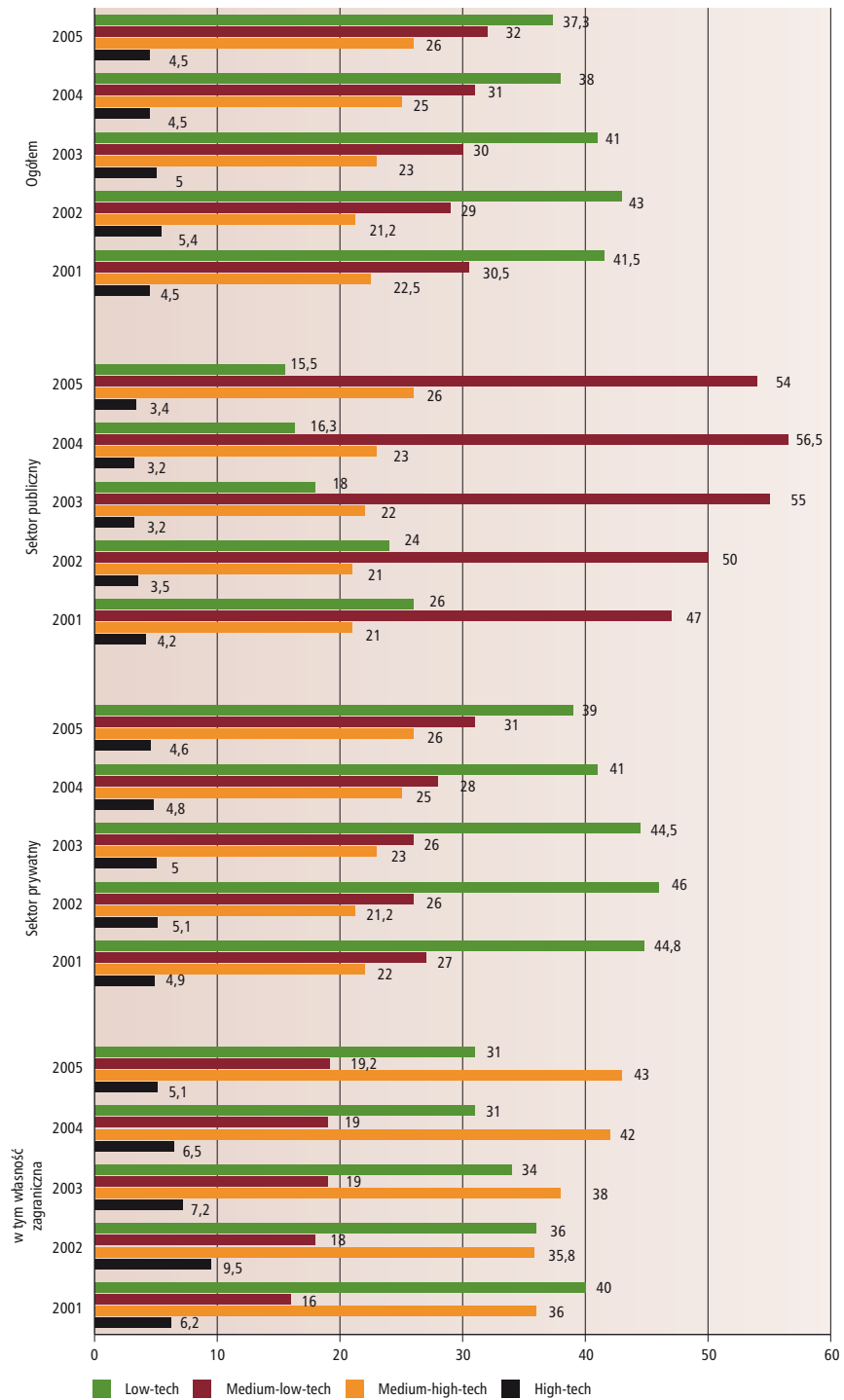
Dodatkową informację o efektach procesów innowacyjnych w gospodarce oraz znaczeniu firm zagranicznych we wzmacnianiu pozycji technologicznej przemysłu dostarczają dane zaprezentowane na wykresie 36, na którym zaprezentowano strukturę produkcji sprzedanej przetwórstwa przemysłowego według poziomów techniki w latach 2001–2005.

Dane przedstawione na tym wykresie wyraźnie wskazują, iż przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego cechują się bardzo wysokim i rosnącym udziałem sprzedaży dóbr *medium-high-tech*, którego udział w produkcji sprzedanej w 2005 r. w tych firmach wyniósł 43% i był wyższy niż w 2001 r. o 6,5 pkt proc. i znacznie wyższy niż w przemyśle ogółem (26,1%), sektorze publicznym (26,7%) czy sektorze prywatnym ogółem (26%). Także udział sprzedaży przemysłów wysokiej techniki w firmach z udziałem kapitału zagranicznego był stosunkowo niski, ale wyższy niż w pozostałych firmach. W przypadku tych przemysłów odnotować należy wystąpienie negatywnej tendencji, polegającej na spadku udziału produkcji sprzedanej tych przemysłów po 2002 r. w całym przetwórstwie. Udział przemysłów *low-tech* w sprzedaży przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego był znacznie niższy niż w sektorze prywatnym ogółem i mała w całym przetwórstwie, co uznać należy za pozytywną tendencję. Ostatnia grupa przemysłów to firmy średnio niskich technologii, których udział w produkcji sprzedanej był stabilny, a w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego nawet wzrastał.

Uwagi końcowe

Podsumowując powyższe rozważania dotyczące wpływu inwestycji zagranicznych i korporacji transnarodowych na konkurencyjność sektorów polskiej gospodarki, należy stwierdzić, że jest on najbardziej widoczny, gdy analizie poddawane są ilościowe wskaźniki dotyczące relacji pomiędzy wielkością zaangażowanych kapitałów zagranicznych a wielkością polskiego eksportu. Na podstawie przedstawionych danych potwierdzić należy tezę, że dynamicznie rosnący w ostatnich latach eksport z Polski to przede wszystkim zasługa eksportu realizowanego przez korporacje transnarodowe. Jednak wpływ globalizacji sektorów polskiej gospodarki nie ogranicza się jedynie do powyższego. Wskazać należy, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne i aktywność korporacji transnarodowych ma pozytywny wpływ na procesy innowacyjne i transfer technologii oraz know-how do polskiej gospodarki. W tym miejscu należy jednak odnotować, że skala prowadzonej przez korporacje transnarodowe działalności badawczo-rozwojowej w Polsce jest wciąż niezadowalająca. Ponadto analizy struktury aktywności korporacji w podziale na poziomy technologiczne przemysłów wciąż wskazują na bardzo słabą pozycję sektorów *high-tech* i stosunkowo silną pozycję sektorów *low-tech*. Jednocześnie odnotować należy wyraźne umacnianie się pozycji sektorów średnio wysokich technologii.

Wykres 36
Struktura produkcji sprzedanej według poziomów techniki



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2006b).

Zamiast podsumowania: wyzwania i szanse globalizacji

W podsumowaniu analiz przedstawionych w niniejszym opracowaniu stwierdzić należy, że gospodarka Polska w coraz większym stopniu staje się częścią globalnych procesów ekonomicznych. W szczególności dotyczy to takich wymiarów globalizacji ekonomicznej, jak udział w handlu światowym czy zdolność do przyciągania inwestycji zagranicznych, czego przejawem jest aktywna rola korporacji transnarodowych we wzmacnianiu konkurencyjności wielu sektorów polskiej gospodarki. Słabością Polski jest wciąż niski i raczej pasywny udział w globalizacji technologicznej, który odzwierciedla stosunkowo niski poziom innowacyjności. Polska staje jednak także przed znaczącymi wyzwaniami wynikającymi z globalizacji – istotny stał się ostatnio systematyczny odpływ wykwalifikowanej siły roboczej czy konieczność dostosowania się do ograniczenia emisji gazów cieplarnianych.

Z wyników badań przedstawionych w opracowaniu można wysnuć wnioski, że procesy globalizacyjne pozytywnie wpływają na wzrost gospodarczy w Polsce, a także na rozwój jej poszczególnych sektorów. Procesy globalizacyjne, wzmacniając konkurencję na rynkach, prowadzą do wzrostu efektywności przedsiębiorstw i zmuszają je do koncentracji na ich kluczowych kompetencjach, podczas gdy inne obszary działalności mogą być przekazywane do innych firm położonych w różnych obszarach geograficznych. Koncentracja przedsiębiorców na najważniejszych obszarach oraz szeroki zakres ich działalności osiągnięte dzięki procesom globalizacyjnym pozwalają im na czerpanie korzyści z efektów skali. Efekty te są korzystne dla konsumentów, którzy uzyskują dostęp do tańszych produktów. Z badań prowadzonych dla Komitetu Polityki Ekonomicznej (EPC 2005) wynika, że w 20% wzrost zamożności społeczeństwa na terenie UE wynika z integracji z rynkami światowymi, a tylko w 10% jest konsekwencją integracji rynków między państwami członkowskimi. Zatem Polska, wykorzystując procesy globalizacyjne w celu osiągnięcia długofalowego wzrostu gospodarczego, powinna nie tylko koncentrować się na integracji z innymi państwami członkowskimi UE, ale także na współpracy gospodarczej z państwami spoza UE.

Skala korzyści z globalizacji może jednak być różna, a wynika to z faktu, że globalizacja oprócz szans niesie ze sobą również wyzwania. Szerzej zagadnienia te przedstawiono poniżej.

Szanse wynikające z globalizacji

Wpływ procesów globalizacyjnych na gospodarkę może mieć zróżnicowany charakter, co zostało przedstawione we wcześniejszych rozdziałach. Do najważniejszych szans związanych z pozytywnym wpływem procesów globalizacyjnych na gospodarkę można zaliczyć:

- Bezpośrednie korzyści dla konsumentów. Wynikają one z ograniczenia barier handlowych, osiągniętego dzięki rosnącej różnorodności produktów oraz usług na rynku i równoczesnemu spadkowi cen.
- Zwiększenie efektywności wskutek wzrostu konkurencji. Przedsiębiorstwa o niskiej efektywności zmuszone są ją podwyższyć, natomiast nowe, innowacyjne firmy mają możliwość wejścia na nowe rynki. Opanowanie nowych rynków zostało ułatwione przede wszystkim przez spadek kosztów transakcyjnych i komunikacyjnych, co pozwoliło firmom zaistnieć na rynkach dotychczas dla nich niedostępnych.
- Wzrost efektywności i zysków przedsiębiorstw w wyniku uzyskania możliwości lepszej alokacji czynników wytwórczych i korzyści skali. Przedsiębiorstwa mogą obecnie optymalizować swój proces produkcyjny poprzez fragmentację produkcji, a w tym zlecenie pewnych działań poddostawcom czy inwestowanie we własne filie za granicą. Inteligentna reorganizacja procesu produkcyjnego może w sposób istot-

ny ograniczyć koszty, natomiast procesy globalizacyjne umożliwiają przedsiębiorstwom korzystanie z efektów skali.

- Integracja rynków kapitałowych. Pozwala ona na zwiększenie efektywności alokacji oszczędności światowych poprzez inwestycje charakteryzujące się wyższą produktywnością, które są bardziej zdywersyfikowane, co umożliwia inwestorom ograniczyć ryzyko, a zarazem osiągnąć wyższą stopę zwrotu z ich inwestycji.
- Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, który korzystnie wpływa na firmy krajowe poprzez globalny transfer technologii, wiedzy oraz umiejętności menadżerskich. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stymulują także konkurencję na rynku krajowym i innowacyjność. Ich efektem jest rozwój działalności, których prowadzenie nie byłoby możliwe, ze względu na wciąż słaby potencjał krajowych przedsiębiorstw. Tym samym bezpośrednie inwestycje zagraniczne pozwalają na niwelację barier rozwoju polskiej gospodarki, wynikających z braku dostępu do kapitału i nowoczesnych technologii.
- Wzrost zdolności eksportowych różnych sektorów gospodarki, będący następstwem inwestycji zagranicznych i aktywności korporacji transnarodowych. Te ostatnie nie tylko inwestują w swoje filie w Polsce, ale także udostępniają swoje know-how oraz międzynarodowe kanały dystrybucji produkowanych przez nie dóbr.
- Korzyści z procesów globalizacyjnych odczuwalne zarówno przez przedsiębiorstwa z państw wysoko rozwiniętych, jak i państw doganiających. W wyniku ogólnie rosnących obrotów handlowych w skali globalnej należy oczekiwać utrzymania się silnego popytu na polskie produkty w Unii Europejskiej, jak i w innych częściach świata. W następstwie tego średnia stopa wzrostu gospodarczego w Polsce i innych państwach doganiających powinna być średnio wyższa od państw rozwiniętych w następnych latach. Różnice w stopie wzrostu gospodarczego powinny pozwolić na zmniejszenie istniejących dysproporcji w poziomie rozwoju gospodarczego między państwami wysoko rozwiniętymi a państwami doganiającymi. Równocześnie następstwem procesu konwergencji tych dwóch grup państw będzie wzrost zamożności Polski i innych państw, co zwiększy ich popyt na produkty i usług z innych części świata. Dlatego w długim okresie firmy konkurujące na rynkach globalnych, niezależnie od ich położenia, skorzystają z otwarcia rynków na świecie.

Wyzwania wynikające z globalizacji

Globalizacja gospodarki stwarza jednak nie tylko szanse na szybszy rozwój gospodarczy i wzrost konkurencyjności sektorów, ale również jest źródłem wielu wyzwań. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć:

- Istotne utrudnienia w prowadzeniu polityki monetarnej przez bank centralny ze względu na silne skorelowanie stóp procentowych na rynkach i ich silne uzależnienie od centrów finansowych, a w szczególności od Stanów Zjednoczonych. Występujące tam szoki, zaburzenia oraz kryzysy przenoszą się dziś łatwo na rynek krajowy, co może w długim okresie negatywnie wpływać na wzrost gospodarczy.
- Zdolność adaptowania się gospodarek do szybkich zmian strukturalnych. W ostatnich latach wiele krajów rozwiniętych boryka się z problemami stwarzanymi przez rosnący offshoring usług, który powoduje w opinii wielu odpływ miejsc pracy za granicę. Jednak, jak wskazuje większość badań, wspomniane procesy w długim okresie nie wywołują negatywnych skutków dla wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, a tzw. delokalizacja sprzyja wzrostowi gospodarczemu i zatrudnieniu⁸. Problemem jednak okazuje się mała zdolność adaptowania się gospodarek do szybkich zmian strukturalnych. Dla przykładu, wspomniane wcześniej badania przeprowadzone przez McKinsey Global Institute wykazały, że kluczowym czynnikiem, który decyduje o możliwości korzystania z międzynarodowej fragmentacji produkcji jest zdol-

⁸ Więcej na ten temat można znaleźć w opracowaniu: Radło M-J (2005): *Offshoring i outsourcing a gospodarka europejska. Czy należy bać się delokalizacji?* (w:) Radło M-J. (red.) *Polska wobec polityki gospodarczej Unii Europejskiej*, Zielona Księga PFSL Nr 2, PFSL, IBnGR, Gdańsk-Warszawa.

ność gospodarek do zmian strukturalnych, a w szczególności realokacji siły roboczej, co warunkowane jest poziomem regulacji rynków.

- Trwałość przewag konkurencyjnych, które zadecydowały o lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Obecnie Polska wciąż jeszcze jest atrakcyjnym kosztowo miejscem lokalizacji inwestycji, na co składają się relatywnie niskie stawki podatków korporacyjnych czy dość niskie koszty pracy. Jednak ten ostatni czynnik, w następstwie coraz większej mobilności polskiej siły roboczej w ramach Unii Europejskiej i presji na wzrost płac w Polsce, zaczyna zanikać. Tym samym inwestycje zagraniczne, o których lokalizacji zadecydowały wspomniane czynniki mogą zostać przesunięte do innych krajów. Wyzwaniem dla Polski staje się też wzmacnianie niekosztowych czynników decydujących o lokalizacji inwestycji, a w tym w szczególności poprawa jakości kapitału ludzkiego.
- Wspomniana już emigracja Polaków za granicę powodująca spadek podaży siły roboczej, który staje się dużym problemem dla wielu sektorów gospodarki. Sprostanie temu wyzwaniu wiąże się ze zbudowaniem zdolności gospodarki do trwałego szybkiego wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy. Trudno jest to uczynić bez poprawy efektywności funkcjonowania wspomnianych już rynków pracy oraz rynków dóbr i usług. Problemem Polski jest też wysoki poziom regulacji rynków⁹ dóbr i usług oraz stabilność polityki makroekonomicznej w długim okresie.
- Stabilność polskiej polityki makroekonomicznej, która może być w długim okresie zagrożona przez jedno ze zjawisk globalnych, jakim jest starzenie się społeczeństwa. W jego następstwie rosnąć będą koszty utrzymania systemów emerytalnych, co w przypadku Polski jest o tyle trudne, że wciąż nierozwiązana pozostaje kwestia podwyższenia wieku czy rozbudowane przywileje branżowe w zakresie dostępu do wcześniejszych emerytur.
- Polityka mająca zapobiegać wzrostowi emisji gazów cieplarnianych. Z jednej strony wprowadzenie ograniczeń emisji może negatywnie wpłynąć na długofalowy wzrost gospodarczy. Z drugiej strony stwarza możliwość rozwoju niektórych sektorów, a w tym sektora rolniczego i elektromaszynowego.
- Ostatnim z wyzwań, o których należy tu wspomnieć, choć na pewno nie ostatnim z istniejących, jest wyjście polskich przedsiębiorstw z fazy budowania ich pozycji na rynku krajowym i przejście do fazy budowania zdolności do ekspansji na rynkach globalnych poprzez tworzenie kanałów dystrybucji i marki, jak również przez ekspansję w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych i efektywne wykorzystanie międzynarodowej fragmentacji produkcji.

* * *

Podsumowując przedstawione wyżej wnioski, należy stwierdzić, że globalizacja wydaje się obecnie trwałym procesem wzmagającym przemiany strukturalne i proefektywnościowe w gospodarce i jej skutki są generalnie pozytywne. Nie oznacza to jednak, że nie niesie ona ze sobą wyzwań, które wymagają podjęcia interwencji przez rząd. Jednak większość wniosków dla polityki gospodarczej, jakie można wysnuć z przeprowadzonych analiz wpływu globalizacji na gospodarkę nie jest unikalna ani odkrywcza. I zawiera się w kanonie zaleceń dla dobrej polityki makroekonomicznej, strukturalnej i zatrudnienia, które formułowane są przez międzynarodowe ośrodki doradcze, jak na przykład OECD, czy nawet w ramach zaleceń formułowanych przez UE w wytycznych dla polityki gospodarczej i zatrudnienia w państwach członkowskich.

Badania przedstawione w tym opracowaniu na pewno nie obejmują wszystkich problemów związanych z globalizacją polskiej gospodarki, ale pozwalają na głębsze zrozumienie szans i wyzwań, jakie wynikają dla Polski z globalizacji i niektórych zjawisk o zasięgu globalnym.

⁹ Zobacz np. badania OECD dotyczące regulacji rynków produktów, a w tym: Nicoletti G. i Scarpetta S (2005): *Regulation and Economic Performance: Product Market Reforms and Productivity in the OECD*, OECD Economics Department Working Papers 460, OECD, Paris.

Bibliografia

- Allard C. (2007): *Inflation in Poland: How Much Can Globalization Explain?* IMF Working Paper WP/07/41.
- Allen F., Gale D. (2001): *Comparing Financial Systems*, MIT Press. Cambridge.
- Arora V., Vamvakidis A. (2006): *The Impact of U.S. Growth on the Rest of the World: How Much Does It Matter?* „Journal of Economic Integration”, Vol. 21, No. 1, ss. 21–39.
- Bank for International Settlements (2008): *Financial market developments and their implications for monetary policy*. BIS Papers No 39.
- Barro R.J. (1997): *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*. MIT Press, Cambridge.
- Barry F., Görg H., McDowell A. (2003): *Outward FDI and the investment development path of a late-industrializing economy: evidence from Ireland*. „Regional Studies”, Vol. 37, issue 4, ss. 341–349.
- Bean C. (2006): *Globalisation and inflation*. „Bank of England Quarterly Bulletin”, Vol. 46, No. 4.
- Blanchflower D., Saleheen J., Shadforth C. (2007): *The impact of the recent migration from eastern Europe on the UK Economy*. Background paper for a speech at the Cambridgeshire Chamber of Commerce, 4 January.
- Blomström M., Lipsey R.E., Zejan M. (1992): *What explains developing country growth?* NBER Working Paper 4132.
- Bloom D.E., Canning D., Sevilla J. (2001): *Economic growth and the demographic transition*. Working Paper 8685, NBER Working Paper Series, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Borenstein E., de Gregorio J., Lee J-W (1998): *How does foreign direct investment affect economic growth*. „Journal of International Economics”, Vol. 45 (1), ss. 115–135.
- Borio C., Filardo A. (2006): *Globalisation and inflation. New cross-country evidence on the global determinants of domestic inflation*, mimeo, Bank for International Settlements.
- Borjas G. (2001): *Does immigration grease the wheels of the labour market?* Brookings Papers on Economic Activity.
- Boulhol H., Dobbelaere S. and Maioli S. (2006): *Imports as product and labour market discipline*. IZA Discussion Paper Series No. 2178, Bonn.
- Boyd J.H, Smith B.D. (1992): *Intermediation and the equilibrium allocation of investment capital: implications for economic development*. „Journal of Monetary Economics”, Vol. 30, ss. 409–432.
- Budnikowski A., Cygler M. (red.) (2002): *Globalizacja gospodarki a ochrona środowiska*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Burnside C., Eichenbaum M., Rebelo S. (2007): *The returns to currency speculation in emerging markets*. „AEA Papers and Proceedings”, Vol. 97(2), ss. 333–8.

- Calderón C., Chong A., Stein E. (2007): *Trade Intensity and Business Cycle Synchronization: Are Developing Countries Any Different?* „Journal of International Economics”, Vol. 71, ss. 2–21.
- Carkovic M., Levine R. (2002): *Does foreign direct investment accelerate economic growth?* Working Paper. University of Minnesota Department of Finance.
- Cornia G.A. (2001): *Globalization and health: results and options.* „Bulletin of the World Health Organization”, Vol. 79 (9), ss. 834–841.
- Council of The European Union (2007): *Presidency Conclusions. European Council Action Plan 2007–2009, 7224/07.* Brussels, 8–9 March, 2007.
- Craft N. (2000): *Globalization and the growth in the twentieth century.* IMF Working Paper WP/00/44.
- DeMello L.R. Jr. (1999), *Foreign direct investment-led growth: Evidence from time series and panel data.* „Oxford Economic Papers”, Vol. 51(1), ss. 133–151.
- Dollar D., Kraay A. (2002): *Growth is good for the poor.* „Journal of Economic Growth”, Vol. 7 (3), ss. 195–225.
- Dollar D., Kraay A. (2004): *Trade, growth, and poverty.* „Economic Journal”, Vol. 114 (493), ss. 22–49.
- Dreher A. (2005): *Does globalization affect growth? Evidence from a new index of globalization.* Research Paper Series No. 6, Thurgauer Wirtschaftsinstitut.
- Dunning J.H. (1981), *Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach* (w:) *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117, ss. 30–64.
- Dunning J.H. (1986): *The investment development cycle revisited* (w:) *Weltwirtschaftliches Archiv* 122, ss. 667–677.
- Dunning J.H. i Narula R. (1996): *The investment development path revisited: some emerging issues*, w: J.H. Dunning i R. Narula (red.). *Foreign direct investment and governments*, Routledge, London, ss. 1–41.
- Engle R.F., Susmel R. (1993): *Common Volatility in International Equity Markets.* „Journal of Business and Economic Statistics”, Vol. 11, s. 167–76.
- Fung, H.-G., Leung W.K., Xu X.E. (2001): *Information Role of U.S. Futures Trading in a Global Financial Market.* „Journal of Futures Markets”, Vol. 21, ss. 1071–90.
- EU Commission (2005): *Annual Economic Review on Globalisation.*
- EPC (2005): *Responding to the challenges of globalization, Economic Policy Committee.* ECFIN/EPC(2005)REP/54448 final, Brussels, 22 November 2005.
- Goodhart C. (1999): *Central Bankers and Uncertainty.* Keynes Lecture to the British Academy, in *Proceedings of the British Academy*, Vol. 101, Oxford University Press.
- GUS (2006a): *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2002–2004.* Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- GUS (2006b): *Nauka i technika w 2006 roku.* Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- GUS (2007): *Rocznik demograficzny 2007.* Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Hatzichronoglou T. (1997): *Revision of the high-technology sector and product classification.* STI Working Papers 1997/2, OECD/GD(97)216, OECD, Paris 1997.

- Hausmann R., Hwang J. i Rodrik D. (2005): *It is not how much but what you export that matters*. John F. Kennedy School of Government, Harvard University, <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/whatyouexport.pdf>.
- Hervé K., Koske I., Pain N. and Sédillot F. (2007): *Globalisation and the Macro- Economic Policy Environment*. OECD Economics Department Working Papers, No. 552, OECD, Paris.
- Hoekman B., Winters L.A. (2005): *Trade and employment: stylized facts and research findings*. Working Paper Series, The World Bank, Washington, DC.
- Hoffmaister A.W., Roldos J.E. (2001): *The Sources of Macroeconomic Fluctuations in Developing Countries*. „Journal of Macroeconomics”, Vol. 23, s. 213–39.
- IMF (2004): *World Economic Outlook. The global demographic transition*. International Monetary Fund, Washington DC.
- IMF (2006): *World Economic Outlook. International Monetary Fund*, Washington DC, September.
- IMF (2007a): *Global Financial Stability Report*. International Monetary Fund, Washington DC, April.
- IMF (2007b): *World Economic Outlook. Spillovers and Cycles in the Global Economy*. International Monetary Fund, Washington DC, April 2007.
- IPCC (2007c): *Climate change 2007: climate change impacts, adaptation and vulnerability*. Summary for policymakers. Geneva.
- IPCC (2007d): *Intergovernmental Panel on Climate Change. Fourth Assessment Report Climate Change 2007: Synthesis Report. Summary for Policymakers*. Geneva.
- Jean, S., Causa O., Jimenez M., Wanner I. (2007): *Migration in OECD countries*. OECD Economics Department Working Papers, OECD, Paris.
- Kaminsky G.L., C. Reinhart (2003): *The Center and the Periphery: The Globalization of Financial Turmoil*. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 9479.
- Kaminsky G. L., Reinhart C., Végh C.A. (2004): *When It Rains, It Pours: Pro-cyclical Capital Flows and Macroeconomic Policies*. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 10780.
- Kapiszewski M., Bijak J., Szczuk K., Serek R. (2003): *Komentarz do założeń prognoz ludności na lata 2003–2030 przygotowanej przez GUS*. CEFMR Working Paper 3/2003, Środkowoeuropejskie Forum Badań Migracyjnych, Warszawa.
- Klinger A. (2002): *Labour market responses to population ageing and other socio-demographic change*. Issue Paper, United Nations Economic Commission for Europe.
- Kola M. i Kuzel. M. (2007), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw na gruncie teorii ścieżki inwestycyjno-rozwojowej* (w:) Karaszewski W. (2007): *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*. Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Kose M.A., Otrok C., Whiteman C.H. (2003): *International Business Cycles. World, Region, and Country-Specific Factors*. „American Economic Review”, Vol. 93, ss. 1216–39.
- Kose M.A., Otrok C., Whiteman C.H. (2005): *Understanding the Evolution of World Business Cycles*. IMF Working Paper 05/211, International Monetary Fund, Washington.
- Kose M.A., Prasad E., Terrones M. (2003): *How Does Globalization Affect the Synchronization of Business Cycles?* „American Economic Review. Papers and Proceedings”, Vol. 93, ss. 56–62.

- Kuznets S. (1955): *Economic growth and income inequality*. „American Economic Review”, Vol. 49, ss. 1–28.
- Levy F., Murnane R. (2006): *How computerised work and globalisation shape human skill demands*, dostępne na stronach <http://web.mit.edu/flevy>, poprawiona wersja: Levy F., Murnane R. (2004): *The new division of labour: How computers are creating the next job market*. Princeton University Press.
- Martins et al. (2005): *The impact of ageing on demand, factor markets and growth*, OECD Economics Department Working Papers, No. 420, OECD, Paris.
- MG (2007a): *Polska 2007. Raport o stanie gospodarki*. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- MG (2007b): *Przedsiębiorczość w Polsce 2007*. Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 27 lipca 2007 r., Warszawa.
- MPiPS (2006): *Informacja dla Sejmowej Komisji Rodziny i Praw Kobiet dotycząca problemów nizu demograficznego w kontekście aktualnej sytuacji demograficznej Polski*, Warszawa
- MŚ (2006): *Ramowa Konwencja Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu (UN FCCC) oraz Protokół z Kioto do tej Konwencji*, Warszawa.
- NBP (2004): *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2003 roku*. Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- NBP (2007): *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2006 roku*. Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- OECD (2003): *Sources of economic growth in OECD Countries*. OECD, Paris.
- OECD (2004): *Sustainable development in OECD countries: getting the policies right*. OECD, Paris.
- OECD (2005a): *Measuring globalisation. OECD economic globalisation indicators*. OECD, Paris.
- OECD (2005b): *Trade and structural adjustment: embracing globalisation*. OECD, Paris.
- OECD (2005c): *OECD employment outlook 2005*. OECD, Paris.
- OECD (2006a): *International migration outlook*. OECD, Paris.
- OECD (2006b): *Tax revenues statistics*. OECD, Paris.
- OECD (2007a): *OECD economic outlook 81*. OECD, Paris.
- OECD (2007b): *Staying competitive in the global economy*. OECD, Paris.
- OECD (2007c): *Economic policy reforms: going for growth 2007*. OECD, Paris.
- OECD (2007d): *OECD economic outlook 2007*, No. 82. OECD, Paris.
- OECD (2007e): *Compendium of patent statistics 2007*. OECD, Paris.
- Pain N., Koske I. and Sollie M. (2007): *Globalisation and inflation in the OECD economies*. OECD Economics Studies, OECD, Paris.
- Peneder M. (1999): *The new WIFO taxonomy of manufacturing industries (w:) WIFO Working Papers No. 114, May 1999, Vienna*.
- Population Reference Bureau (1999): *World population. More than just numbers*. 1999. Population Reference Bureau, Washington.
- Porter M.E. (1990,1998): *The competitive advantage of nations*. Macmillan, London.

- Rajan R.G., Zingales L. (2003): *Banks and markets: The changing character of European finance*. Paper presented at the 2nd ECB Central Banking Conferences.
- Rodriguez F., Rodrik D. (2001): *Trade Policy and economic growth: a skeptic's guide to the evidence*. NBER Macroeconomics Annual.
- Rodrik D. (2004): *Industrial policies for the twenty-first century*. John F. Kennedy School of Government, Harvard University, <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/UNIDOSep.pdf>
- Sachs J., Warner A. (1995): *Economic reform and the process of global integration*, Brookings Papers on Economic Activity, 1, ss. 1–118.
- Schumpeter J.A. (1955): *A theory of economic development*. Harvard University Press, 5th edition, Cambridge.
- Shin K., Wang Y. (2003): *Trade Integration and Business Cycle Synchronization in East Asia*, „Asian Economic Papers”, Vol. 2, s. 1–20.
- Timmermann A. (2006): *An Evaluation of the World Economic Outlook Forecasts*. International Monetary Fund Working Paper 06/59.
- Trefler D. (2005): *Offshoring: threats and opportunities*. Paper presented to the Brookings Trade Forum 2005 on the Offshoring of Services, Washington DC, 12–13 May.
- UN (2007): *World population prospects: the 2006 revision and world urbanization prospects: the 2005 revision*.
- Vienna Institute for Economic Studies (2008): *Current situation and medium-term forecast for the economies of Central, East and Southeast Europe, and China*. Press Release, June.
- Welsum van D., Reif X. (2006): *Potential impacts of international sourcing on different occupations*. DSTI/ICCP/IE(2006)1/FINAL, OECD, Paris.
- Wolff-Hamacher S. (2007): *Local currency bond issues by international financial institutions*. Bank for International Settlements, Working Paper.
- World Bank (2002): *Globalization, growth, and poverty: building an inclusive world economy*. Oxford University Press, New York.
- Zaranowitz V. (1992): *Business Cycles: Theory, History, Indicators, and Forecasting*, NBER Studies in Business Cycles, Vol. 27.
- Yotopoulos P.A. (2006): *Asymmetric globalization: impact on the third world*, w: Pan A. Yotopoulos and Romano D. (red.), *The asymmetries of globalization*. Routledge, London.
- Yusuf S. (2001): *Globalization and the challenge for developing countries*, Policy Research Working Paper No. 2618, June, World Bank, Washington.