

## **Rozdział II**

# **MIĘDZYNARODOWA WSPÓLPRACA GOSPODARCZA**

**Jerzy Grabowiecki**

### **1. Międzynarodowy podział pracy**

Międzynarodowy podział pracy ma miejsce wtedy, gdy jego uczestnicy znajdują się w więcej niż w jednym kraju i wykazują trwałe zainteresowanie rozwojem produkcji pod kątem potrzeb obrotu międzynarodowego<sup>1</sup>.

Ukształtowanie się międzynarodowego podziału pracy wymagało spełnienia dwóch warunków:

1. Pojawienia się nadwyżek towarowych, tj. gdy rynki lokalne okazały się zbyt ciasne w stosunku do potrzeb rozwijającej się produkcji, wystąpiły tendencje do szukania nowych partnerów najpierw w obrębie poszczególnych krajów, następnie w skali międzynarodowej.
2. Pojawienia się możliwości przemieszczania rosnącej ilości towarów między różnymi krajami, często na znaczne odległości, tj. rozwój odpowiedniej infrastruktury organizacyjno-ekonomicznej i technicznej.

Początkowo powiązania między podmiotami ekonomicznymi znajdującymi się w różnych krajach miały charakter doraźny, z czasem przekształciły się w trwałe związki gospodarcze. Nadwyżki towarowe w obrocie międzynarodowym ustąpiły miejsca produktom będącym przedmiotem specjalizacji krajów partnerów.

Głównym podmiotem międzynarodowego podziału pracy jest państwo. Może ono uczestniczyć w międzynarodowym podziale pracy bezpośrednio lub pośrednio, oddziałując za pomocą zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej na pozostałe podmioty ekonomiczne, zachęcając lub zniechęcając je do rozwoju produkcji na potrzeby obrotu międzynarodowego.

Międzynarodowy podział pracy może zapewnić korzyści wszystkim uczestniczącym w nim podmiotom ekonomicznym, co określa jego specyfikę i odróżnia od innych sposobów gospodarowania. Korzyści z międzynarodowego podziału pracy nie muszą być przy tym identyczne dla wszystkich podmiotów, ponieważ równość korzyści nie jest warunkiem rozwoju międzynarodowego podziału pracy.

Czynniki określające międzynarodowy podział pracy można podzielić na cztery grupy:

- strukturalne związane z niejednorodnym wyposażeniem poszczególnych krajów w zasoby bogactw naturalnych, pracy i kapitału;

---

<sup>1</sup> Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1998, s. 27.

- instytucjonalne, tj. ustrój polityczny, polityka gospodarcza oraz traktaty i umowy międzynarodowe;
- techniczne prowadzące do dogłębnych przeobrażeń strukturalnych w gospodarkach narodowych i gospodarce światowej (rewolucja przemysłowa i rewolucja naukowo-techniczna);
- koniunkturalne związane z wahaniami relacji: popyt-podaż na rynku międzynarodowym.

Czynniki strukturalne i techniczne wyznaczają kierunki międzynarodowego podziału pracy w długim okresie i mają charakter obiektywny. Czynniki instytucjonalne ulegają zmianom i odznaczają się subiektywizmem. W pierwszym przypadku poszczególne kraje muszą się podporządkować występującym tendencjom, w drugim – mają pewne możliwości wyboru. Czynniki koniunkturalne z natury mają charakter krótkookresowy.

## 2. Formy powiązań ekonomicznych

Do podstawowych form powiązań ekonomicznych między przedsiębiorstwami krajowymi, przedsiębiorstwami międzynarodowymi, gospodarkami narodowymi, ugrupowaniami integracyjnymi i międzynarodowymi organizacjami gospodarczymi zalicza się powiązania materialne i informacyjne. Powiązania materialne obejmują międzynarodową wymianę towarów i usług oraz międzynarodowe przepływy czynników wytwórczych (migracja siły roboczej, przepływy kapitału, transfer wiedzy technicznej). Znaczenie tych powiązań w ostatnich kilku dekadach wzrosło pod wpływem liberalizacji obrotu gospodarczego z zagranicą, deregulacji (ograniczenia funkcji państwa w gospodarce) oraz ograniczenia protekcjonizmu stosowanego przez państwa w polityce ekonomicznej.

Powiązania niematerialne wynikają z przepływów informacyjnych, które obejmują przekazywanie wszelkich wiadomości niezbędnych do organizowania i regulowania działalności gospodarczej. Są to wiadomości i decyzje dotyczące zjawisk gospodarczych oraz warunków, w jakich one przebiegają, metod wytwarzania, warunków wymiany itp., a także informacji o kształtowaniu potrzeb, stylu życia, motywacjach, kryteriów ocen procesów gospodarowania. Znaczenie powiązań informacyjnych zwiększyło się w ostatnich latach pod wpływem postępu technologicznego.

### 2.1. Handel międzynarodowy

Handel międzynarodowy stanowi najstarszą i najważniejszą formę powiązań materialnych. Przez stulecia był on głównym czynnikiem kształtującym stosunki między narodami i państwami, ponieważ był podstawowym źródłem dochodów nie tylko dla kupców, ale dworów i elit rządzących – począwszy od starożytności (miasta-państwa greckie, Rzym) aż do czasów nowożytnych (miasta włoskie, Niderlandy i inne państwa dokonujące podbojów kolonialnych).

Przez długi okres panował pogląd, że korzyści z handlu międzynarodowego można osiągać kosztem innych partnerów, w związku z czym handel wspierano środkami ekonomicznymi i militarnymi, np. ograniczano import, a promowano eksport. Takie podejście postulowali zwłaszcza zwolennicy doktryny merkantylistycznej.

Przełom w myśleniu i podejściu do handlu zagranicznego nastąpił w XVIII – XIX wieku, kiedy to prekursorzy ekonomii klasycznej z Anglii (A. Smith i D. Ricardo) udowodnili, że korzyści z wymiany międzynarodowej mogą być udziałem wszystkich krajów – partnerów biorących w niej udział. Według A. Smitha, podstawą specjalizacji i główną przesłanką rozwoju handlu międzynarodowego są różnice w kosztach absolutnych wytwarzania towarów w poszczególnych krajach. Zdaniem D. Ricardo, przewaga komparatywna, uzasadniająca prowadzenie handlu może także wynikać z różnicy kosztów względnych. Późniejsze teorie wymiany międzynarodowej kładły nacisk na różne aspekty wymiany i czynniki oddziaływujące na handel międzynarodowy<sup>2</sup>.

W celu wyjaśnienia istoty i kierunków oddziaływania handlu zagranicznego na dynamikę gospodarczą przedstawione zostaną ogólne zależności między zmianami dochodu narodowego z jednej strony a importu i eksportu z drugiej<sup>3</sup>.

Zmiany importu powiązane są ze zmianami dochodu narodowego, ponieważ jego wzrost powoduje z reguły wzrost zapotrzebowania na import. Wynika to z faktu, że zwiększenie produkcji wymaga zwiększenia zużycia sprowadzanych z zagranicy surowców, części zamiennych i maszyn używanych w procesach wytwórczych, a także dóbr konsumpcyjnych. Zwiększony ich import wiąże się ze wzrostem sumy wynagrodzeń, z tytułu wzrostu liczby przepracowanych godzin i wzrostu zatrudnienia, a przez to i popytu na artykuły konsumpcyjne, z których część pochodzi z zagranicy. Wzrost importu pozostaje w różnej proporcji do powodującego go przyrostu popytu. Relację określającą przyrost importu ( $\Delta I_{imp}$ ) do przyrostu powodującego go dochodu ( $\Delta Y$ ) określa się krańcową skłonnością do importu ( $k_{s_{imp}}$ ), tj.:

$$k_{s_{imp}} = \frac{\Delta I_{mp}}{\Delta Y}$$

Wielkość tego wskaźnika zależy od poziomu relacji dochodowej elastyczności importu ( $E_{Y_{imp}}$ ) oraz stopy importu ( $R_{I_{mp}}$ ); gdzie:

<sup>2</sup> Misala J., *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990, s. 42-60.

<sup>3</sup> Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, op. cit., s. 120-134; Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 1997, s. 89-111; Pluciński E.M., *Makroekonomia gospodarki otwartej. Wybrane zagadnienia teoretyczno-empiryczne z perspektywy integracji polskiej gospodarki z rynkiem Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2001.

$$Ey_{imp} = \frac{\Delta I_{mp}}{I} : \frac{\Delta Y}{Y}$$

oraz

$$R_{imp} = \frac{I_{mp}}{Y}$$

Krańcowa skłonność do importu ( $ks_{imp}$ ) to iloczyn  $Ey_{imp}$  oraz  $R_{imp}$ .

Zależność między przyrostem ( $\Delta Y$ ) a przyrostem eksportu ( $\Delta E_{xp}$ ) nie przebiega jednokierunkowo, jak w przypadku importu. Możliwe są w związku z tym następujące warianty oddziaływania:

1. Jeśli  $\Delta Y$  jest spowodowany przyrostem popytu krajowego, np. zwiększenie wydatków budżetowych, to w tych warunkach może nastąpić skierowanie na rynek krajowy części towarów wywożonych poprzednio za granicę, i nastąpi spadek  $E_{xp}$ .
2. Jeśli natomiast wystąpi przyrost produkcji globalnej w rezultacie wzrostu popytu zagranicy na krajowe towary, to wzrostowi  $Y$  będzie towarzyszyło zwiększenie wywozu.
3. Wzrost  $E_{xp}$  będzie towarzyszył wzrostowi  $Y$  danego kraju, gdy nastąpi poprawa konkurencyjności wytwarzanych towarów.

Scharakteryzowane zależności pozwolą na pokazanie roli handlu zagranicznego w określaniu wielkości całkowitego popytu, a tym samym poziomu aktywności gospodarczej danego kraju. W tym celu wykorzystany zostanie mechanizm mnożnika.

Mnożnik to współczynnik określający rozmiary całkowitego wpływu, jaki zmiana jednej wielkości ekonomicznej wywiera na drugą wielkość, której ta pierwsza jest składnikiem<sup>4</sup>.

W gospodarce zamkniętej działanie mnożnika wymaga spełnienia następujących warunków:

- niepełne wykorzystanie mocy wytwórczych;
- istnienie impulsów pobudzających gospodarkę ( $\Delta Y$ ).

Do impulsów pobudzających gospodarkę zalicza się:

- inwestycje autonomiczne (inwestycje podejmowane bez związku z bieżącą sytuacją danej gospodarki,  $I_A$ );
- przyrost wydatków budżetowych (głównie z myślą o stworzeniu dodatkowego popytu);
- obniżka podatków;
- konsumpcja autonomiczna (niezależna od bieżącego dochodu).

Zgodnie z przytoczoną, definicją mnożnik jest równy relacji ostatecznego przyrostu dochodu do przyrostu popytu, który zapoczątkował proces zwiększania tej

<sup>4</sup> Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, op. cit., s. 104.

pierwszej wielkości. Ponieważ pierwotny popyt może być wynikiem inwestycji autonomicznych lub przyrostu wydatków budżetowych, każdy z wymienionych czynników może występować w mianowniku jako przyczyna zmiany popytu w gospodarce. Ze względu na fakt, iż z reguły w tym charakterze występują inwestycje autonomiczne, mówiąc o mnożniku używa się najczęściej nazwy mnożnik inwestycyjny.

Istota teorii mnożnika sprowadza się do twierdzenia, że wielkość ostatecznego przyrostu dochodu pod wpływem każdego z wymienionych czynników znacznie przewyższa wielkość dodatkowego popytu początkowego. W celu wyjaśnienia tego twierdzenia założymy, że impulsem pobudzającym gospodarkę do rozwoju są inwestycje autonomiczne.

Mnożnik inwestycyjny ( $k_i$ ):

$$k_i = \frac{\Delta Y}{\Delta I_A}$$

gdzie:

$\Delta Y$  – przyrost dochodu narodowego,

$\Delta I_A$  – inwestycje autonomiczne.

Po przekształceniu otrzymamy:

$$\Delta Y = k_i \Delta I_A$$

Zakładając, że w gospodarce zamkniętej dochód narodowy jest sumą inwestycji i konsumpcji, a przyrost dochodu – przyrostowi inwestycji i konsumpcji, otrzymujemy:

$$Y = I + C, \Delta Y = \Delta I + \Delta C$$

Mnożnik inwestycyjny można zapisać:

$$k_i = \frac{\Delta Y}{\Delta Y - \Delta C} = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}} \text{ lub } k_i = \frac{1}{\frac{\Delta I}{\Delta Y}}$$

Jeżeli  $\Delta I = \Delta S$ , to:

$$k_i = \frac{1}{\frac{\Delta S}{\Delta Y}}$$

gdzie:

$\Delta C$  – przyrost konsumpcji,

$\frac{\Delta C}{\Delta Y}$  – krańcowa skłonność do konsumpcji,

$\frac{\Delta S}{\Delta Y}$  – krańcowa skłonność do oszczędzania.

Wielkość mnożnika dla gospodarki zamkniętej jest wprost proporcjonalna do krańcowej skłonności do konsumpcji. Im przyrost konsumpcji jest większy, tym wartość mnożnika jest większa. Jednocześnie wartość mnożnika jest odwrotnie proporcjonalna do krańcowej skłonności do oszczędzania. Im przyrost oszczędności jest większy, tym wartość mnożnika mniejsza.

Otwarcie gospodarki na współpracę z zagranicą stwarza szereg korzyści związanych z eksportem towarów i usług, ale także zagrożenie polegające na obniżeniu poziomu krańcowej skłonności do konsumpcji dóbr krajowych, a przez to i mnożnika. Dzieje się tak dlatego, że w gospodarce utrzymującej stosunki handlowe z zagranicą część przyrostu popytu kierowanego na konsumpcję ( $\Delta C$ ), powstałego dzięki inwestycjom autonomicznym, przyrostowi wydatków budżetowych i eksportu, nie jest przeznaczona na dodatkowy zakup dóbr krajowych ( $\Delta C_k$ ), lecz zagranicznych ( $\Delta C_{imp}$ ). Uwzględniając powyższe zastrzeżenia można zapisać formułę mnożnika w następującej postaci:

$$k_i = \frac{\Delta Y}{\Delta Y - \Delta C_k} = \frac{\Delta Y}{\Delta Y - (\Delta C - \Delta C_{imp})} = \frac{1}{1 - \left( \frac{\Delta C}{\Delta Y} - \frac{\Delta C_{imp}}{\Delta Y} \right)}$$

gdzie:

$\frac{\Delta C}{\Delta Y}$  – krańcowa skłonność do konsumpcji dóbr krajowych,

$\frac{\Delta C_{imp}}{\Delta Y}$  – krańcowa skłonność do konsumpcji dóbr importowanych.

W gospodarce otwartej przyrost dochodu narodowego zależy nie tylko od przyrostu np. inwestycji autonomicznych ( $\Delta I_A$ ), ale również od przyrostu eksportu ( $\Delta E_{xp}$ ):

$$\Delta Y = k_i (\Delta I_A + \Delta E_{xp})$$

Jeżeli  $\Delta I_A = 0$ ,

to:

$$\Delta Y = k_i \Delta E_{xp}$$

Czyli:

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - \left( \frac{\Delta C}{\Delta Y} - \frac{\Delta C_{imp}}{\Delta Y} \right)} \Delta E_{xp}$$

W rezultacie, w gospodarce otwartej im krańcowa skłonność do konsumpcji dóbr krajowych jest wyższa, a krańcowa skłonność do konsumpcji dóbr importowanych niższa, tym mnożnik oddziałuje silniej na dynamikę gospodarki.

Przykładem pobudzania rozwoju gospodarczego za pośrednictwem mechanizmu mnożnikowego zainicjowanego przez przyrost eksportu jest gospodarka Polski na początku okresu transformacji systemowej. Pozytywne efekty mnożnikowe oddziaływania eksportu ujawniły się szczególnie wyraźnie na przełomie lat 1990/1991.

## 2.2. Międzynarodowe przepływy kapitału

Powiązania kapitałowe ze względu na swoją istotę i dynamikę w sposób głębszy i szerszy aniżeli handel pełnią funkcję integrującą gospodarki narodowej. Kapitał to środki pieniężne, których wykorzystanie za granicą rodzi stosunek typu należności-zobowiązania między eksporterem a importerem. Powstaje on wskutek oszczędności dokonywanych przez podmioty ekonomiczne, tj. gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa produkcyjne, budżety narodowe, banki komercyjne, banki centralne itd. Celem międzynarodowego przepływu kapitału jest przynoszenie zysku właścicielowi.

Kapitał transferowany jest w trzech podstawowych formach:

- inwestycji bezpośrednich;
- inwestycji portfelowych;
- kredytów finansowych.

Inwestycja bezpośrednia według rekomendacji OECD to inwestycja o charakterze międzynarodowym, dokonywana przez przedsiębiorstwo pochodzące z jednego kraju w przedsiębiorstwo funkcjonujące na obszarze innego kraju, w celu osiągnięcia trwałych korzyści poprzez:

- tworzenie i rozbudowę posiadanego w całości przedsiębiorstwa, przedsiębiorstwa zależnego lub oddziału, czy uzyskanie pełnej własności istniejącego przedsiębiorstwa;
- udział w nowym lub istniejącym przedsiębiorstwie;
- pożyczkę podporządkowaną na okres pięcioletni lub dłuższy<sup>5</sup>.

W teorii inwestycji bezpośrednich wskazuje się na czynniki powodujące ich rozwój. Po pierwsze, nierównowaga na rynku finansowym wyrażająca się znacznym arbitrażem stóp procentowych i stóp zwrotu z kapitału. Po drugie, zniekształcenie rynku przez interwencję państwa w formie barier celnych, wysokich podat-

<sup>5</sup> Solarz J.K., *Międzynarodowy system finansowy. Analiza instytucjonalno-porównawcza*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001, s. 102.

ków oraz ustawodawstwo antymonopolowe. Po trzecie, struktura lokalnego rynku, generująca wysokie koszty wejścia i wyjścia z rynku. Po czwarte, niesprawność rynku, która nie pozwala na zdyskontowanie w kraju nakładów na B+R.

Inwestycje bezpośrednie dotyczą inwestycji, które wyrażają długookresowe związki między rezydentem z jednego kraju i jego partnerem w innym kraju. Celem inwestora bezpośredniego jest wywieranie istotnego wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem w kraju goszczącym. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie obejmują zarówno pierwotną transakcję, jak i wynikające z niej powiązania pomiędzy stronami kontraktu, w formie spółki zależnej od innej.

Do inwestycji bezpośrednich zalicza się takie przedsiębiorstwa i przedsięwzięcia, w których inwestor zagraniczny dysponuje 10 i więcej procent głosów na walnym zgromadzeniu wspólników i wywiera na nie istotny wpływ. Jest to rozumiane jako:

- posiadanie swojego przedstawiciela w Radzie Nadzorczej;
- udział w wytyczaniu polityki przedsiębiorstwa;
- dokonywanie transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa;
- krzyżowanie udziałów w zarządach stron;
- dostarczanie informacji technicznych;
- udzielanie pożyczek po cenach istotnie odbiegających od rynkowych.

W praktyce do wartości zagranicznych inwestycji bezpośrednich zalicza się także spółki zależne objęte obowiązkiem sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

Inwestycje portfelowe polegają na zakupach akcji lub innego typu papierów wartościowych zagranicznych przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych w celu uzyskiwania określonych dochodów, które przesyłane są do macierzystego kraju w formie procentów i dywidend. Różnią się od zagranicznych inwestycji bezpośrednich tym, że nie dają zagranicznemu inwestorowi kontroli nad firmą emitującą te papiery.

Formy inwestycji portfelowych:

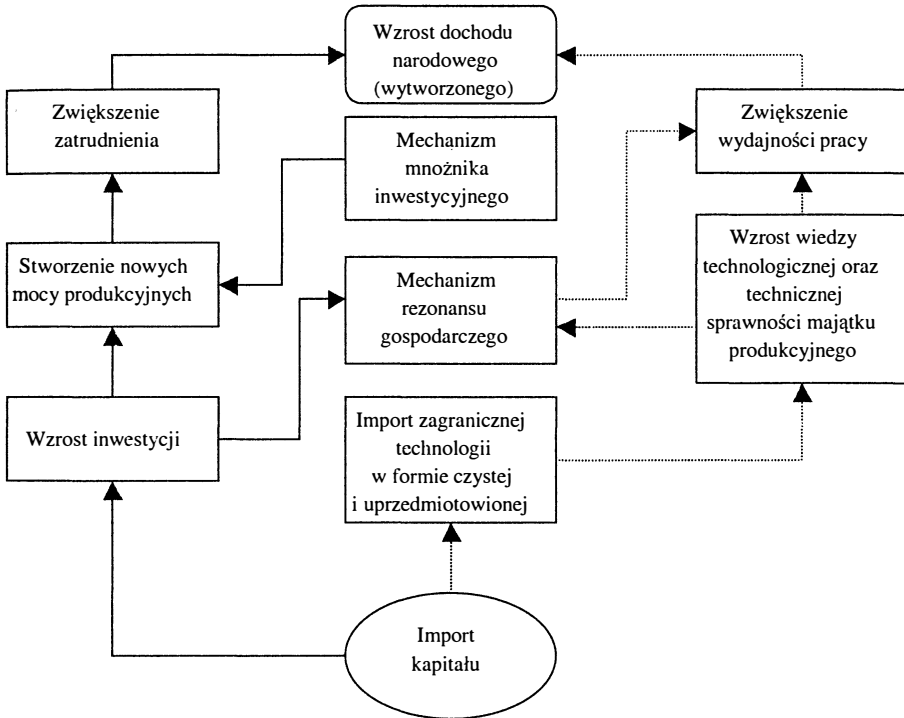
- bezpośredni zakup akcji przez inwestorów zagranicznych na rynkach papierów wartościowych krajów lokaty;
- udziały w funduszach krajowych;
- udziały w funduszach powierniczych;
- emisje praw poboru akcji posiadanych przez instytucje depozytowe w formie certyfikatów depozytowych.

Do głównych motywów wywozu kapitału w formie inwestycji portfelowych zalicza się:

- różnice stopy zysku między dwoma krajami;
- dywersyfikację ryzyka inwestycyjnego.



Rys. 1. Import kapitału a wzrost dochodu narodowego



Efekt ilościowy importu kapitału →  
 Efekt jakościowy importu kapitału →

Źródło: *Procesy integracyjne i stowarzyszeniowe w Europie Zachodniej i Środkowoschodniej*, GSzH, Katowice 1996, s. 116

Zgodnie z teorią *portfolio* inwestor może osiągnąć wyższą stopę zysku przy danym ryzyku inwestycyjnym lub daną stopę zysku przy mniejszym ryzyku w sytuacji, gdy dysponuje portfelem akcji zróżnicowanym w ściśle określony sposób, tj. gdy spadkowi stopy zysku części z nich będzie prawdopodobnie towarzyszył wzrost stopy zysku pozostałych, w myśl zasady, że złe informacje są rekompensowane napływem dobrych. Konieczność dywersyfikacji portfela inwestycyjnego wynika ze zróżnicowania koniunktury w różnych krajach<sup>6</sup>.

Import kapitału w formie inwestycji bezpośrednich i portfelowych może przyczynić się do wzrostu dochodu narodowego kraju importującego kapitał w dwojaki sposób:

<sup>6</sup> Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, op. cit., s. 121.

1. Efektu ilościowego importu kapitału.
2. Efektu jakościowego importu kapitału<sup>7</sup>.

Effekt ilościowy ma miejsce wówczas, gdy import kapitału przez dany kraj, w następstwie wzrostu z tego tytułu inwestycji w tym kraju, prowadzi do powiększenia posiadanego majątku produkcyjnego. Pojawia się w związku z tym konieczność zaangażowania do nowo powstałych mocy produkcyjnych dodatkowej siły roboczej, co w konsekwencji prowadzi do wzrostu zatrudnienia. Zwiększenie zatrudnienia jest jednym z bezpośrednich czynników wpływających na wzrost dochodu narodowego wytworzonego. Elementem dodatkowym, stymulującym działanie efektu ilościowego jest mechanizm mnożnika inwestycyjnego (rys. 1).

Import kapitału w formie inwestycji bezpośrednich i portfelowych może przyczynić się do wzrostu dochodu narodowego kraju również poprzez zwiększenie wydajności pracy (efekt jakościowy). Możliwe jest to, ponieważ kapitał bezpośredni jest kanałem transferu wiedzy technicznej uprzedmiotowionej (środki rzeczowe, np. elementy konstrukcji obiektów gospodarczych, maszyny, pojedyncze urządzenia itp.), a także czystej (patenty, licencje, *know-how*). Import kapitału prowadzi do modernizacji majątku produkcyjnego oraz poprawy jego efektywności, a także do podniesienia poziomu wiedzy technicznej i jej dyfuzji w obrębie branż/gałęzi gospodarki. Pozytywne skutki importu kapitału wyrażają się w obniżeniu materiałochłonności procesów wytwórczych, a także bardziej efektywnego wykorzystania środków produkcji, co w konsekwencji przyczynia się do wzrostu wydajności pracy. Dodatkowo poprawa wydajności pracy stymulowana jest tzw. mechanizmem rezonansu gospodarczego, wyrażającym się w procesie dyfuzji innowacji i wyrównywania poziomu rozwoju technologicznego w skali branż/gałęzi gospodarki kraju importującego kapitał.

Kredyty finansowe polegają na postawieniu do dyspozycji kredytobiorcy określonych środków finansowych bez ograniczenia, co do sposobu ich dysponowania<sup>8</sup>. Są one klasyfikowane według różnych kryteriów, najczęściej rodzaju stopy procentowej na:

- kredyty udzielane według stałej stopy procentowej;
- kredyty udzielane według zmiennej stopy procentowej, najczęściej na podstawie LIBOR (stopa procentowa stosowana w odniesieniu do pożyczek eurowalutowych udzielanych innym bankom przez banki zlokalizowane w Londynie).

Kredyty finansowe stanowiły na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych zewnętrzne źródło finansowania rozwoju, w celu zmodernizowania gospodarki dla części krajów rozwijających się. Była to jednak ekspansja kredytu nieefektywnie zarządzanego, co doprowadziło do eskalacji zadłużenia zagranicznego.

---

<sup>7</sup> *Procesy integracyjne i stowarzyszeniowe w Europie Zachodniej i Środkowoschodniej*, GSzH, Katowice 1996, s. 115-118.

<sup>8</sup> Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, op. cit., s. 122.

### 2.3. Międzynarodowe przepływy siły roboczej

Przepływ siły roboczej to zmiana miejsca pobytu i zamieszkania na okres nie krótszy niż jeden rok. W porównaniu do kapitału czynnik praca charakteryzuje się niższą mobilnością.

Przyczyny migracji siły roboczej związane są z pierwotnym i wtórnym zawłaszczaniem terytoriów, przymusową emigracją ze względów ideologicznych, politycznych, religijnych i etnicznych oraz migracją z powodów ekonomicznych<sup>9</sup>.

Pierwotne zawłaszczanie terytoriów polegało na wyszukiwaniu przez społeczeństwa najbardziej sprzyjających warunków do osiedlania się. Wtórne zawłaszczanie terytoriów było związane natomiast z poszerzaniem terytoriów przez społeczeństwa w drodze przejmowania części lub całości cudzych terytoriów.

Presja ze strony władz danego kraju wobec części własnego społeczeństwa powodowała i powoduje uchodźstwo i przymusową emigrację ze względów ideologicznych, politycznych, religijnych i etnicznych. Cechą charakterystyczną tej emigracji jest zależność od występowania w różnych krajach zmian ustrojowych, opartych na dyktaturze politycznej czy wojskowej, a także realizacji idei państwa rządzonego według zasad fundamentalizmu ideologicznego lub religijnego, wrogo nastawionego wobec wyznawców innych ideologii lub religii.

Migracja siły roboczej ze względów ekonomicznych ma miejsce, gdy występuje różnica w poziomie płacy między krajem a zagranicą. Ze względu na niedogodności, a często i ryzyko związane z przemieszczaniem się siły roboczej przez granice, różnica między płacą możliwą do uzyskania w kraju a za granicą musi być istotna, aby mogła zrekompensować te niedogodności. Główna przyczyna ekonomiczna zachęcająca ludzi do wyjazdu do innych krajów w celu podjęcia pracy ma charakter nie pozytywny, lecz negatywny w kraju macierzystym, tj. zbyt odbiegające od minimum socjalnego warunki bytu, ze względu na przeludnienie, bezrobocie i ogólne zacofanie gospodarcze, a w skrajnych przypadkach głód.

Skutki przepływów siły roboczej dla krajów emigracji:

- uniknięcie kosztów utrzymania nadwyżkowych zasobów siły roboczej;
- „drenaż mózgow”;
- korzystanie z transferów zarobków do kraju pochodzenia;
- powrót wyżej wykwalifikowanej siły roboczej, dzięki doświadczeniom i wykształceniu zdobytemu za granicą.

Skutki przepływów siły roboczej dla krajów imigracji:

Pozytywne:

- szybszy wzrost dzięki poprawie bilansu zatrudnienia;
- likwidacja deficytu siły roboczej oraz poprawa struktury podaży i lepszego jej dostosowania do struktury zapotrzebowania na pracę;
- uniknięcie kosztów kształcenia;
- wzbogacenie usług dla ludności.

<sup>9</sup> Guzek M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i polityki handlowej*, Wydawnictwo WSB, Poznań, s. 155-158.

Negatywne:

- zwiększone bezrobocie w okresach dekonunktury;
- koszty związane z przyjęciem siły roboczej i administrowaniem nią;
- niepożądane zjawiska społeczne.

#### 2.4. Międzynarodowy transfer wiedzy technicznej

Międzynarodowy transfer wiedzy technicznej stanowi bezpośrednią konsekwencję cech wiedzy technicznej, która jest w pewnej mierze specyficznym czynnikiem wytwórczym, stosowanym w celu wywołania zmian w środowisku materialnym i społecznym, m.in. przy wytwarzaniu towarów i usług<sup>10</sup>. Obok kapitału, pracy i ziemi, wiedza techniczna stała się istotnym czynnikiem determinującym wzrost gospodarczy w rozwiniętych gospodarkach XXI wieku.

Międzynarodowy transfer wiedzy technicznej ma miejsce wtedy, gdy określona wiedza, dostępna w danym momencie w jednym kraju, staje się znana w inny sposób niż całkiem niezależne badania naukowe, poszukiwania, gromadzenie doświadczeń itd.

Do najważniejszych kanałów transferu wiedzy technicznej zalicza się:

- międzynarodowe operacje licencyjne;
- sprzedaż patentów za granicę;
- konsulting międzynarodowy;
- korzystanie z zagranicznej literatury fachowej;
- sprowadzanie zagranicznych produktów jako wzorców i ich kopiowanie;
- wywiad gospodarczy;
- kształcenie studentów za granicą;
- szkolenie pracowników za granicą lub przez zagranicznych specjalistów;
- międzynarodowe konferencje, sympozja itp.;
- międzynarodowa kooperacja przemysłowa;
- międzynarodowe inwestycje bezpośrednie i współpraca techniczna wewnątrz przedsiębiorstw transnarodowych;
- handel międzynarodowy;
- międzynarodowe targi i wystawy przemysłowe.

W warunkach gospodarki polskiej i innych krajów kandydujących do Unii Europejskiej efektywny transfer wiedzy technicznej jest warunkiem dokonania skutecznego wzrostu poziomu rozwoju technologicznego.

<sup>10</sup> Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001, s. 199-200.

### 3. Gospodarka światowa

#### 3.1. Cechy gospodarki światowej

Gospodarka światowa jest kategorią historyczną, która się pojawiła na pewnym etapie rozwoju gospodarczego, gdy wymiana nadwyżek towarowych między krajami ustąpiła miejsca międzynarodowym powiązaniom specjalizacyjnym<sup>11</sup>. W tym rozumieniu gospodarkę światową należy pojmować jako zespół powiązań ekonomicznych między podmiotami uczestniczącymi w międzynarodowym podziale pracy.

Zarówno powiązania ekonomiczne między podmiotami gospodarki światowej, jak i same podmioty nieustannie się zmieniają. Przekształceniom ulegają warunki, w których zachodzi międzynarodowy podział pracy, zmieniają się czynniki determinujące ten podział, zwiększa się międzynarodowa komplementarność struktur gospodarczych, uzależniając od siebie podmioty gospodarki światowej. Powstanie i rozwój gospodarki światowej jest konsekwencją zwiększania skali międzynarodowego podziału pracy, trwale uzależniającego od siebie kraje uczestniczące w tym podziale. Zakres tego uzależnienia jest coraz szerszy, zaś jego trwałość – większa. Proces ten odzwierciedla przechodzenie od międzynarodowej komplementarności strukturalnej typu międzygałęziowego do komplementarności typu wewnątrzgałęziowego.

U podstaw komplementarności międzygałęziowej znajdują się różnice w zasobach czynników wytwórczych, tj. bogactw naturalnych, pracy i kapitału. Najczęstszą przyczyną komplementarności międzygałęziowej są różnice warunków naturalnych. Część krajów jest obficie wyposażona w surowce mineralne, inne kraje surowców takich nie posiadają, ale posiadają dobrze rozwinięty przemysł, stąd wzajemna komplementarność (np. Rosja – Europa Zachodnia). Istotną przyczyną komplementarności międzygałęziowej jest także zróżnicowana gałęziowa struktura przemysłu. Dobrze rozwinięty przemysł ciężki w jednych krajach (posiadających obfite zasoby rudy żelaza, miedzi itp.) stwarza podstawy komplementarności w stosunku do krajów zasobnych w energię (węgiel, ropę, gaz ziemny). Podobny rodzaj komplementarności występuje między krajami mającymi dobrze rozwinięty przemysł odzieżowy a producentami tkanin i przędzy, czy też plantatorami roślin wykorzystywanych w przemyśle tekstylnym (bawełny, lnu, konopi itp.).

Źródłem komplementarności wewnątrzgałęziowej są różnice wydajności czynników wytwórczych. W postępującym procesie rozwoju gospodarczego przesłanki naturalne, różnicujące gałęziowe struktury produkcji ustępują miejsca przesłankom wynikającym z uprzemysłowienia i postępu naukowo-technicznego. Postęp techniczny umożliwia wszechstronny rozwój gałęziowy produkcji bez względu na posiadane zasoby bogactw naturalnych i pracy. Jednocześnie przez zmniejszenie materiałochłonności i energochłonności produkcji prowadzi on do uniezależniania się producentów wyrobów przemysłowych od źródeł surowców. Tradycyjna komple-

<sup>11</sup> Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, op. cit., s. 46.

mentarność struktur gospodarczych w ujęciu międzygałęziowym traci więc na znaczeniu.

W procesie historycznego rozwoju można wyróżnić tradycyjną i współczesną gospodarkę światową. W okresie, w którym wyrazem międzynarodowego podziału pracy była wyłącznie międzygałęziowa komplementarność strukturalna, podstawową formą powiązań międzynarodowych była wymiana handlowa wyrobów gotowych, a podmiotami uczestniczącymi w tej wymianie – przedsiębiorstwa i instytucje narodowe. Cechami takimi charakteryzowała się tradycyjna gospodarka światowa, tj. od przełomu XVIII i XIX w. aż do I wojny światowej.

Logika tradycyjnego międzynarodowego podziału pracy polegała na tym, że kraje rozwinięte gospodarczo specjalizowały się w produkcji gotowych wyrobów przemysłowych, pozostałe kraje – w produkcji surowców i żywności. Efektem tej specjalizacji była rozwijająca się międzynarodowa wymiana handlowa bilansowana w trójkącie: Europa Zachodnia – Stany Zjednoczone – kraje surowcowo-rolnicze. Europa Zachodnia (jako całość) osiągała nadwyżkę w obrotach zagranicznych z krajami surowcowo-rolniczymi. Miała ona jednocześnie deficyt w obrotach ze Stanami Zjednoczonymi ze względu na duży przywóz surowców, a znacznie mniejszy wywóz wyrobów przemysłowych (Stany Zjednoczone rozwijały własną produkcję przemysłową). Stany Zjednoczone miały deficyt w obrotach z krajami surowcowo-rolniczymi, spowodowany relatywnie większym przywozem surowców i żywności tropikalnej niż wywozem wyrobów przemysłowych do tych krajów. Nadwyżka Europy Zachodniej w obrotach z krajami surowcowo-rolniczymi pozwalała jej przez długi okres równoważyć deficyt w obrotach ze Stanami Zjednoczonymi. Z kolei, Stany Zjednoczone pokrywały nadwyżką uzyskaną w obrotach z Europą swój deficyt w obrotach z krajami surowcowo-rolniczymi. Nadwyżka tych ostatnich w obrotach ze Stanami Zjednoczonymi umożliwiała im zrównoważenie obrotów z Europą Zachodnią. W taki sposób międzynarodowa wymiana handlowa wyrównywała się w dłuższym okresie, a przejściowe niedobory równoważył przepływ złota.

Wielki kryzys gospodarczy lat 1929-1933 doprowadził do załamania się systemu waluty złotej i zachwiania trójstronnej równowagi w skali światowej. Europa Zachodnia utraciła swoją dominującą pozycję w tym trójkącie na rzecz Stanów Zjednoczonych. Jednocześnie kraje słabo rozwinięte przestały być partnerem gospodarczym dwóch pierwszych podmiotów gospodarki światowej. W wymianie światowej pojawiła się trwała nierównowaga w bilansach płatniczych; kraje słabsze zaczęły odczuwać coraz większy deficyt, kraje silniejsze – zwiększające się nadwyżki.

W okresie międzywojennym nie zaszły istotne zmiany w asymetrycznym układzie stosunków handlowych, a II wojna światowa zwielaokrotniła trudności.

Cechą współczesnej gospodarki światowej jest przede wszystkim znaczne zróżnicowanie form powiązań międzynarodowych. Oprócz wymiany towarów i usług szybko zwiększają się przepływy czynników wytwórczych. Jednocześnie różni-

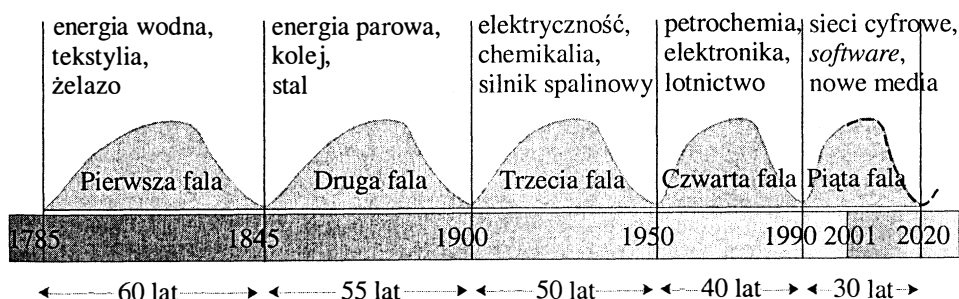
cowaniu ulegają podmioty gospodarki światowej; wzrasta udział podmiotów międzynarodowych i transnarodowych (przedsiębiorstw, organizacji i instytucji).

We współczesnej gospodarce światowej zmienia się także charakter międzynarodowego podziału pracy: specjalizacja o charakterze międzygałęziowym ustępuje miejsca specjalizacji wewnątrzgałęziowej, a wymiana wyrobów gotowych – wymianie podzespołów i części wyrobów gotowych. W związku z tym wzrasta znaczenie wzajemnych powiązań ekonomicznych w obrębie krajów rozwiniętych gospodarczo i maleje znaczenie powiązań między krajami rozwiniętymi gospodarczo a krajami słabo rozwiniętymi.

### 3.2. Znaczenie czynnika technologicznego w rozwoju gospodarki światowej

Zmiany i rozwój w gospodarkach narodowych i gospodarce światowej nieodłącznie związane są z oddziaływaniem postępu naukowo-technicznego<sup>12</sup>. Wpływ postępu naukowo-technicznego na gospodarki narodowe i gospodarkę światową można rozpatrywać w różnych okresach historycznych. J.A. Schumpeter wskazał na długookresowe oddziaływanie innowacji na rozwój gospodarczy. Według Schumpetera, okres 1785–1845 upłynął pod znakiem dominacji energii wodnej, tekstyliów i żelaza, okres 1845–1900 – energii parowej, kolei i stali, a okres 1900–1950 elektryczności, chemikaliów i silnika spalinowego. Okres obejmujący lata 1950–1990 charakteryzował się natomiast rozwojem petrochemii, elektroniki i lotnictwa. Obecna fala innowacji, zapoczątkowana w Stanach Zjednoczonych w końcu lat osiemdziesiątych, napędzana jest przez nowe rozwiązania z dziedziny sieci cyfrowych, *softwaru* oraz integracji przekazywania informacji dzięki nowym mediom, a także przez impulsy wywoływane przez te przemiany w innych sferach, jak biotechnologia, inżynieria materiałowa (rys. 2).

Rys. 2. Narastanie fal innowacyjnych w gospodarce światowej



Źródło: „The Economist” z 20 lutego 1999, s. 8

<sup>12</sup> Ciborowski R.W., Grabowiecki J., *Konkurencyjność technologiczna krajów Europy Środkowo-wschodniej*, [w:] Podedworny H., Grabowiecki J., Wnorowski H. (red.), *Współpraca gospodarcza Polska-Wschód. Uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, Wydawnictwo UwB, Białystok 2001, s. 80-83.

W początkowym okresie rozwoju przemysłowego postęp naukowo-techniczny miał charakter endogeniczny, ponieważ występował w procesie produkcji materialnej i polegał na bieżąco dokonywanych usprawnieniach. Począwszy od drugiej połowy XIX wieku zmienił się zasadniczo jego charakter na egzogeniczny, tzn. był rezultatem prac B+R. Po II wojnie światowej sfera B+R zaczęła się wyodrębniać, tworząc rodzaj nowego sektora w gospodarkach narodowych, wytwarzającego innowacje technologiczne dla przemysłu, rolnictwa, usług, medycyny i ochrony środowiska.

### 3.3. Podmioty gospodarki światowej

Do podstawowych podmiotów gospodarki światowej zalicza się: przedsiębiorstwa krajowe, przedsiębiorstwa międzynarodowe, gospodarki narodowe, ugrupowania integracyjne i międzynarodowe organizacje gospodarcze<sup>13</sup>.

#### 3.3.1. Przedsiębiorstwa krajowe

Przedsiębiorstwa działające w ramach określonej gospodarki narodowej stają się podmiotami gospodarki światowej wówczas, gdy w związku ze swą działalnością nawiązują i utrzymują znaczące pod względem zakresu, charakteru i znaczenia dla swego funkcjonowania międzynarodowe stosunki ekonomiczne z innymi podmiotami gospodarki światowej, np. z przedsiębiorstwami krajowymi działającymi w ramach innych gospodarek narodowych, z przedsiębiorstwami międzynarodowymi, z międzynarodowymi instytucjami i organizacjami gospodarczymi. Przedsiębiorstwo działające wyłącznie w ramach danej gospodarki narodowej, tylko na rynku krajowym, a przy tym nie utrzymujące żadnych kontaktów zagranicznych (międzynarodowych) bądź też nawiązujące takie kontakty jedynie sporadycznie, przypadkowo i bez znaczenia dla swej zasadniczej działalności gospodarczej – nie może być traktowane jako funkcjonujące w powiązaniu z gospodarką światową i będące jej podmiotem. Odnosić się to może przede wszystkim do wielu drobnych przedsiębiorstw produkcyjnych, usługowych lub handlowych, o tradycyjnych strukturach i sposobach funkcjonowania, o ograniczonym zakresie działalności itd., które mogą się praktycznie obejść bez jakichkolwiek stosunków zewnętrznych (zagranicznych).

W gospodarce rynkowej przedsiębiorstwa krajowe w celu rozwinięcia działalności i normalnego funkcjonowania muszą wchodzić w różnorodne powiązania z innymi podmiotami gospodarki światowej, nie są bowiem często w stanie w ogóle istnieć w izolacji od zagranicy. Chodzić tu może zarówno o stosunkowo najczęściej spotykane handlowe powiązania z zagranicą (np. eksport własnych produktów, import niezbędnych surowców i materiałów, eksport lub import różnego typu usług), o powiązania produkcyjne (np. kooperację z zagranicznymi

<sup>13</sup> Kisiel-Łowczyk A.B. (red.), *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2000, s. 11.



partnerami w produkcji określonych wyrobów bądź ich elementów), jak i o powiązanie technologiczne (np. korzystanie z zagranicznych licencji lub odstąpienie innym własnych technologii, współpracę naukowo-techniczną) oraz związki finansowo-kredytowe i kapitałowe (korzystanie z obcych kredytów lub udzielanie kredytów zagranicznym partnerom, wchodzenie w związki np. produkcyjno-kapitałowe, tworzenie wspólnych przedsięwzięć, podejmowanie wspólnych inwestycji). Wszystko to pogłębia i stopniowo rozszerza zakres powiązań przedsiębiorstw krajowych ze światem zewnętrznym, włączając je coraz silniej w międzynarodowe stosunki ekonomiczne oraz uzasadniając traktowanie ich jako pełnoprawnych podmiotów gospodarki światowej.

Jest to jednocześnie początek procesu umiędzynarodowiania (internacjonalizacji) się przedsiębiorstw krajowych, który przebiega w trzech etapach.

Pierwszym etapem procesu umiędzynarodowiania się przedsiębiorstw jest umiędzynarodowienie sfery wymiany. Dokonuje się to zazwyczaj poprzez eksport własnych produktów bądź import niezbędnych do produkcji surowców, materiałów, półfabrykatów itp.

Drugim etapem umiędzynarodowienia jest pełne wejście przez przedsiębiorstwo dotychczas krajowe na rynek zagraniczny (międzynarodowy) poprzez podjęcie za granicą produkcji towarów lub podjęcie tam innej bezpośredniej działalności gospodarczej, czego motywem może być np. chęć rozszerzenia skali produkcji i zbytu, chęć zdobycia nowego rynku, ominięcia tą drogą barier handlowych, administracyjnych. Na tym etapie przedsiębiorstwo przestaje już być przedsiębiorstwem krajowym, a staje się przedsiębiorstwem międzynarodowym (korporacją transnarodową), czyli jakościowo nowym podmiotem gospodarki światowej.

Trzecim etapem umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa jest jego globalizacja, tzn. całkowite umiędzynarodowienie i przedsiębiorstwa, i jego działalności, a więc pełne przestawienie się na działanie w skali rynku międzynarodowego (światowego), tzn. globalny zasięg działalności, globalna strategia, np. produkcyjna i handlowa, globalna polityka itd.

Nie każde przedsiębiorstwo krajowe nawiązujące kontakty międzynarodowe wkracza tym samym na drogę pełnego umiędzynarodowienia i przechodzi kolejno wspomniane etapy. Większość przedsiębiorstw krajowych, mimo iż nawiązuje międzynarodowe stosunki ekonomiczne, osiąga etap umiędzynarodowienia wymiany oraz staje się podmiotem gospodarki światowej – pozostaje na stałe na tym etapie. Na etap drugi – tzn. umiędzynarodowienia produkcji – przechodzą jedynie stosunkowo nieliczne przedsiębiorstwa, przede wszystkim te najbardziej dynamiczne i silne. Natomiast do etapu trzeciego – globalizacji – docierają tylko niektóre największe przedsiębiorstwa, przeważnie już nie krajowe, ale transnarodowe.

### 3.3.2. Korporacje transnarodowe

Korporacje transnarodowe są definiowane w różny sposób, w większości jednak definicji akcentuje się zwykle dwie główne ich cechy: są to przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą mającą zasięg międzynarodowy oraz posiadające w związku z tym swoje filie zagraniczne. Korporację transnarodową można zatem określić jako przedsiębiorstwo prowadzące działalność produkcyjną, usługową itp., w co najmniej dwóch krajach oraz posiadające – również, w co najmniej dwóch krajach – swoje filie bądź oddziały, będące w całości lub w części własnością przedsiębiorstwa macierzystego i działające pod jego kontrolą.

**Tab. 1.** Największe korporacje transnarodowe wg UNCTAD (1999 r.)

Pozycja	Nazwa korporacji	Przemysł	Wartość aktywów (w mld USD)		Wskaźnik umiędzynarodowienia
			Zagranicznych	Ogółem	
1.	General Electric	Elektroniczny	141,4	405,2	36,7
2.	Exxon Mobil Corporation	Petrochemiczny	99,4	144,5	68,0
3.	Royal Dutch/Shell Group	Petrochemiczny	68,7	113,9	56,3
4.	General Motors	Samochodowy	68,5	274,7	30,7
5.	Ford Motor Corporation	Samochodowy	..	274,4	36,1
6.	Toyota Motor Corporation	Samochodowy	56,3	154,9	30,9
7.	DaimlerChrysler AG	Samochodowy	55,7	175,9	53,7
8.	TotalFina S.A.	Petrochemiczny	..	77,6	70,3
9.	IBM	Komputerowy	44,7	87,5	53,7
10.	British Petroleum	Petrochemiczny	39,3	52,6	73,7

Źródło: *World Investment Report 2001*, UNCTAD, New York 2001, s. 90

Korporacje transnarodowe wykorzystując – a jednocześnie współtworząc – przemiany ekonomiczne i technologiczne, stały się wiodącą grupą podmiotów w gospodarce światowej (tabela 1). Do głównych funkcji korporacji transnarodowych zalicza się:

- przemieszczanie zasobów i zdolności produkcyjno-handlowych;
- pobudzanie wzrostu i efektywności ekonomicznej;
- stymulowanie restrukturyzacji;
- aktywizowanie lokalnych zasobów i konkurencji na rynku;
- transmitowanie nowych metod i wzorców;
- wyrównywanie warunków działania;

- integrowanie działalności przedsiębiorstw i gospodarek<sup>14</sup>.

Korporacje transnarodowe stanowią jedną z głównych sił napędzających proces globalizacji, tj. integrowanie się krajowych i regionalnych rynków w jeden globalny rynek towarów, usług i kapitału<sup>15</sup>.

### 3.3.3. Gospodarki narodowe

Gospodarki narodowe poszczególnych krajów wraz z instytucją państwa są tradycyjnie uznawane za istotny podmiot gospodarki światowej. Stanowią one pewnego rodzaju struktury, w których sumuje się działalność gospodarczą przedsiębiorstw krajowych, a także tych korporacji transnarodowych, które włączyły gospodarki narodowe bądź ich określone działy (np. przemysł lub jego konkretne gałęzie, rolnictwo, usługi, system bankowy) w sferę swego działania. Gospodarki narodowe są natomiast włączane do gospodarki światowej przede wszystkim poprzez działalność gospodarczą przedsiębiorstw krajowych, a także transnarodowych oraz nawiązywane przez nie międzynarodowe stosunki ekonomiczne.

Istotne znaczenie w systemie powiązań gospodarki narodowej z gospodarką światową odgrywa instytucja państwa. Istota państwa polega m.in. na tym, że spełnia ono określone funkcje organizacyjne i regulacyjne – np. w sferze polityki, bezpieczeństwa, w sferze społecznej, gospodarczej – oddziałując w większym lub mniejszym stopniu na każdą z tych sfer oraz kształtując zasady ich funkcjonowania, ich strukturę, charakter itp. Odnosi się to także do gospodarek narodowych i tworzących je elementów. Każde państwo prowadzi w tym celu określoną politykę gospodarczą (niezależnie od prowadzonej niekiedy również przez państwo bezpośredniej działalności gospodarczej). Polityka ta natomiast w różnicowanym stopniu – co zależy m.in. od zakresu i intensywności ingerencji państwa w gospodarkę (a to z kolei związane jest np. z ogólnym stanem tej gospodarki, aktualnym stanem koniunktury, stanem bilansu płatniczego i wieloma innymi czynnikami) – oddziałuje na gospodarki narodowe lub na wybrane działy, wpływając na ich strukturę, sposób funkcjonowania i kierunki rozwoju. Chodzi tu np. o prowadzoną przez każde w zasadzie państwo – choć w różnym zakresie i formach – określoną politykę strukturalną, koniunkturalną, przemysłową, rolną, handlową, podatkową, finansową.

Sferą gospodarki poddaną w większości krajów szczególnemu nadzorowi państwa są stosunki gospodarcze z zagranicą, które każde państwo stara się kontrolować i kształtować za pomocą środków tzw. zagranicznej polityki ekonomicznej. Stosując np. różne środki taryfowe, parataryfowe i pozataryfowe, państwo może wpływać na wielkość, strukturę i kierunki obrotów handlowych z zagranicą, prowadząc określoną politykę kursu walutowego, może oddziały-

<sup>14</sup> Zorska A., *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998, s. 49.

<sup>15</sup> Liberska B. (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002, s. 17.

wać na poziom tego kursu, a poprzez to np. na wymianę handlową, obroty kapitałowe, a w konsekwencji na stan bilansu płatniczego.

### 3.3.4. *Ugrupowania integracyjne*

Ugrupowania integracyjne – najczęściej o charakterze regionalnym – są stosunkowo nowymi podmiotami gospodarki światowej. Pojawiły się one oraz zaczęły nabierać znaczenia dopiero w okresie ostatniego półwiecza. Pod pojęciem międzynarodowego ugrupowania integracyjnego należy rozumieć powstanie wyraźnie wyróżniającego się na tle otoczenia (a więc np. w gospodarce światowej i w międzynarodowych stosunkach ekonomicznych) względnie jednolitego, nowego organizmu gospodarczego, obejmującego dwa lub więcej krajów (gospodarek narodowych). W obrębie takiego organizmu spoiwem łączącym jego elementy składowe (tzn. kraje i ich gospodarki) jest proces integracji gospodarczej, polegający na dostosowywaniu się struktur gospodarczych elementów składowych (a więc gospodarek narodowych integrujących się krajów, poszczególnych gałęzi tych gospodarek, działających w ich ramach przedsiębiorstw itd.). W wyniku takich procesów dostosowawczych powstaje stopniowo wewnątrznie przekształcona, nowa, jednolita struktura gospodarcza, obejmująca obszar całego ugrupowania. Powstające i działające współcześnie międzynarodowe ugrupowania integracyjne mają charakter regionalny, tzn. tworzą je zwykle kraje należące do tego samego regionu geograficznego, najczęściej sąsiadujące ze sobą i reprezentujące zbliżony poziom rozwoju gospodarczego.

Pod wpływem procesów integracyjnych zmieniają się zarówno zasady, jak i kształt powiązań poszczególnych podmiotów ekonomicznych funkcjonujących w ramach ugrupowania z gospodarką światową. W miejsce lub obok dotychczasowych indywidualnych powiązań, np. gospodarek narodowych poszczególnych krajów z gospodarką światową (wraz z typowymi dla takich powiązań formami, zakresem), tworzą się nowe powiązania z gospodarką światową. Nie są one sumą dotychczasowych powiązań indywidualnych, lecz zupełnie nowymi jakościowo (także m.in. pod względem form, struktury) powiązaniem z gospodarką światową zarówno gospodarek integrujących się krajów, jak i gospodarki całego ugrupowania.

Procesy integracyjne prowadzą do zmian nie tylko struktury gospodarek narodowych krajów – uczestników ugrupowania integracyjnego. Zmienić się może także organizacyjna i regulacyjna (m.in. w stosunku do gospodarki) funkcja instytucji państwa. Dzieje się tak zwłaszcza w wypadku niektórych formalnych (zinstytucjonalizowanych) ugrupowań integracyjnych. Na określonym, z reguły zaawansowanym, etapie integracji – organizacyjne i regulacyjne funkcje państwa w poszczególnych integrujących się krajach mogą ulegać istotnym ograniczeniom na rzecz odpowiednich instytucji i organów ugrupowania integracyjnego (tabela 2).

**Tab. 2.** Etapy integracji gospodarczej

Cechy charakterystyczne etapu integracji	Redukcja wzajemnych ograniczeń handlowych	Eliminacja wzajemnych ograniczeń handlowych	Zewnętrzne wspólne ograniczenia handlowe	Wolny przepływ czynników wytwórczych	Harmonizacja polityki pieniężnej i fiskalnej (stałe kursy walutowe)	Unifikacja polityki pieniężnej i fiskalnej (określenie jej przez władze centralne)
Preferencyjne porozumienia handlowe	X					
Strefy wolnego handlu	X	X				
Unia celna	X	X	X			
Wspólny rynek	X	X	X	X		
Unia walutowa	X	X	X	X	X	
Unia ekonomiczna	X	X	X	X	X	X

Źródło: Ładyka S., *Z teorii integracji gospodarczej*, SGH, Warszawa 2001, s. 26

Procesy integracyjne prowadzą do powstawania wielu efektów, przejawiających się w zmianach alokacji zasobów, nowej lokalizacji produkcji i konieczności poprawy efektywności ekonomicznej wobec nasilenia się konkurencji.

Od czasu podpisania GATT (Układu Ogólnego w Sprawie Ceł i Handlu – 1947 r.) – dopuszczającego istnienie ugrupowań integracyjnych – później władze WTO (Światowej Organizacji Handlu – 1995 r.) odnotowały ponad 150 umów o utworzeniu stref wolnego handlu i unii celnych. Wiele z nich już wygasło lub nie ma obecnie istotniejszego znaczenia.

Międzynarodowa integracja gospodarcza jest elementem procesu globalizacji. W warunkach globalizacji następuje integracja wielu działań, procesów, podmiotów ekonomicznych, rynków i gospodarek. Prowadzi to do powstania globalnej sieci powiązań produkcyjnych, finansowych i handlowych oraz technologicznych między krajami oraz firmami w świecie. Globalizacja gospodarki światowej jest więc procesem pogłębionej integracji międzynarodowej, w którym następuje scalanie się rynków w taki sposób, że zacierają się granice między rynkami krajowymi a rynkami globalnymi.

### 3.3.5 Międzynarodowe organizacje

Istotnym podmiotem gospodarki światowej są różnego rodzaju międzynarodowe organizacje gospodarcze, które wywierają wpływ na mechanizmy międzynarodowej współpracy gospodarczej, a także na strukturę i charakter stosunków ekonomicznych między podmiotami gospodarki światowej. Stanowią one swego rodzaju centrum regulacji gospodarki światowej.

Funkcje regulacyjne organizacji międzynarodowych polegają na ustanawianiu – pewnych zasad, norm czy reguł działania dla państw członkowskich. Dotyczy o międzynarodowego obrotu gospodarczego, tj. towarów, kapitału produkcyjnego, kapitału finansowego, pracy oraz ochrony środowiska naturalnego (tabela 3).

**Tab. 3.** Organizacje gospodarki światowej

Przedmioty regulacji rynku światowego	Działy rynku światowego	Organizacje międzynarodowe
Towary	Handel światowy	WTO, Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF), Bank Światowy (WB), Konferencja ONZ ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD), ugrupowania regionalne
Kapitał produkcyjny	Inwestycje bezpośrednie	Zasady ONZ, Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), regulacje ugrupowań regionalnych
Kapitał finansowy	Międzynarodowy system finansowy	IMF, WB, Bank Rozrachunków Międzynarodowych (BIS), Klub Londyński
Praca	Międzynarodowe rynki siły roboczej	Międzynarodowa Organizacja Pracy (ILO), regionalne ugrupowania
Środowisko naturalne	Globalna gospodarka energią, globalny handel odpadami	Konwencje z Montrealu, Bazylei, Rio de Janeiro

Źródło: Haliżak E., Kuźniar R. (red.), *Stosunki międzynarodowe. Geneza, struktura, dynamika*, Wydawnictwo UW, Warszawa 2000

Odbywa się to głównie poprzez formułowanie odpowiednich zaleceń dla uczestników organizacji, tzn. najczęściej państw członkowskich, przez upoważnione do tego statutowe organy danej organizacji. Funkcje regulacyjne organizacji międzynarodowej ulegają zasadniczemu wzmocnieniu wówczas, gdy ustanawiane przez nią normy postępowania uzyskują moc prawnie obowiązującą i są egzekwowane od państw członkowskich pod groźbą określonych sankcji, np. politycznych, gospodarczych. Wiąże się to najczęściej z jednoczesnym spełnianiem przez taką organizację funkcji kontrolnych (nadzorczych, inspekcyjnych), którym kraje członkowskie – z reguły także pod groźbą określonych sankcji – powinny się poddać.

Niektóre organizacje międzynarodowe o charakterze ekonomicznym w ramach posiadanych uprawnień oraz możliwości (organizacyjnych, technicznych, finansowych itd.) prowadzą niekiedy bezpośrednią działalność, polegającą

m.in. na udzielaniu krajom członkowskim różnego rodzaju pomocy, np. pomocy społecznej, humanitarnej (ONZ i jej agendy, jak np. FAO, UNICEF, WHO), pomocy w rozwoju handlu (GATT, UNCTAD), pomocy w rozwoju technicznym, gospodarczym, pomocy finansowej, kredytowej (UNIDO, WB).

### 3.4. Regionalna struktura gospodarki światowej

Obok zaprezentowanej podmiotowej struktury gospodarki światowej wyróżnia się również regionalną strukturę gospodarki światowej<sup>16</sup>. Pod względem poziomu rozwoju gospodarczego można wyodrębnić np. kraje rozwinięte (*developed countries*) i rozwijające się (*developing countries*) na podstawie kryterium dochodu na jednego mieszkańca w wysokości 10 tys. USD. Państwa notujące dochód wyższy traktuje się jako rozwinięte, natomiast pozostałe jako rozwijające się. Podział ten nie jest jednak precyzyjny, ponieważ do pierwszej grupy można zaliczyć ok. 35 państw, z których część osiąga taki dochód w wyniku nadzwyczajnych okoliczności (dochody z ropy naftowej, turystyka, pośrednictwo w transakcjach finansowych).

Międzynarodowy Fundusz Walutowy wyodrębnia grupę rozwiniętych gospodarek (*advanced economies*) na podstawie nie tylko kryteriów poziomu dochodu, ale również rozwoju technologicznego i struktury tworzenia dochodu narodowego (rola handlu zagranicznego, sektora usług, przemysłu i rolnictwa). Pozostałe gospodarki państw, traktowane jako rozwijające się, nie są zbiorem jednorodnym, gdyż w praktyce wyróżnia się wśród nich trzy charakterystyczne podgrupy.

Pierwsza to państwa w procesie przemian systemowych (*countries in transition*), do których zalicza się 28 postradzieckich i pokomunistycznych państw. Są to: Albania, Armenia, Azerbejdżan, Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Czechy, Estonia, Gruzja, Chorwacja, Kazachstan, Kirgistan, Litwa, Łotwa, Republika Jugosławii, Macedonia, Mołdawia, Mongolia, Polska, Rumunia, Rosja, Słowacja, Słowenia, Tadżykistan, Turkmenistan, Ukraina, Uzbekistan i Węgry. Gospodarki tych krajów charakteryzują się średnim poziomem transformacji ustrojowej, od państwowej formy własności i scentralizowanego zarządzania do gospodarki typu rynkowego, kształtowanej przez prywatyzację, liberalizację obrotu gospodarczego, deregulację, odbudowę instytucji rynku (banki, giełdy). Proces ten w poszczególnych państwach jest zróżnicowany, najbardziej zaawansowany w Czechach, Estonii, Polsce, Słowenii i na Węgrzech.

Druga podgrupa to tzw. wyłaniające się gospodarki (*emerging economies*). Zalicza się do nich następujące państwa – w Europie: Polskę, Czechy, Estonię, Słowenię, Węgry, Turcję; w Azji: Brunei, ChRL, Filipiny, Indie, Malesję, Sri Lankę, Tajlandię; na Bliskim Wschodzie: Kuwejt, Arabię Saudyjską, Zjednoczone Emiraty Arabskie; w Ameryce Łacińskiej: Brazylię, Argentynę, Chile,

<sup>16</sup> Haliżak E., Kuźniar R. (red.), *Stosunki międzynarodowe. Geneza, struktura, dynamika*, Wydawnictwo UW, Warszawa 2000, s. 405-446.

Meksyk, Kostarykę, Trynidad i Tobago; w Afryce: Egipt, Maroko, RPA, Zimbabwe.

Trzecia podgrupa wśród krajów rozwijających się to najmniej rozwinięte państwa (*least developed countries*), określane także mianem nierozwiniętych (*under-developed*). Należą do tej grupy: Afganistan, Bangladesz, Benin, Bhutan, Botswana, Burkina, Faso, Burma, Burundi, Cape Verde, Republika Środkowoafrykańska, Czad, Dżibuti, Gwinea Równikowa, Erytrea, Etiopia, Gambia, Gwinea Bissau, Haiti, Jemen, Kiribati, Komory, Laos, Lesotho, Malawi, Malediwy, Mauretania, Mozambik, Nepal, Niger, Rwanda, Samoa, Sierra Leone, Somalia, Sudan, Tanzania, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Wyspy Tomasza i Książęce. Są to państwa, których gospodarki są oparte na rolnictwie, bez pomocy zagranicznej, nie są więc w stanie praktycznie się rozwijać i funkcjonować.

Bank Światowy, którego domeną jest problematyka rozwoju gospodarczego, klasyfikuje wszystkie gospodarki w świecie według kryterium dochodów na jednego mieszkańca. Wyróżnia w ten sposób:

- (1) gospodarki o wysokich dochodach – 9656 USD z 1997 r.,
- (2) gospodarki o wyższych niż średnie dochodach – 3126-9655 USD,
- (3) gospodarki o mniejszych niż średnie dochodach 786-3125 USD,
- (4) gospodarki o małych dochodach – mniej niż 786 USD.

Zróżnicowanie w ramach gospodarki światowej wyjątkowo ilustruje udział poszczególnych grup gospodarek w światowym produkcie (według parytetu siły nabywczej): (1) państwa rozwinięte – 56%, (2) państwa rozwijające się – 33%, (3) państwa o gospodarce przejściowej – 11%. W 1997 r. światowy produkt wyniósł 36,4 bln USD (mierzony parytetem siły nabywczej). W ujęciu geograficznym jego dystrybucja przedstawiała się następująco: Ameryka Północna – 23%, Unia Europejska – 21%, Japonia – 8%, pozostałe państwa Azji Wschodniej – 15%, Azja Południowa – 6%, Afryka i Bliski Wschód – 6%, Ameryka Łacińska – 9%, pozostałe – 12%<sup>17</sup>.

Strukturę stosunków międzynarodowych po II wojnie światowej, do zakończenia zimnej wojny w latach 1989-1991, ujmowano w kategoriach tzw. „trzech światów”. Pierwszy świat tworzyły państwa rozwiniętego Zachodu skupione w Pakcie Północnoatlantyckim. Drugim światem określano państwa realnego socjalizmu Europy Środkowej i Wschodniej, zdominowane przez Związek Radziecki w ramach takich organizacji, jak Układ Warszawski i RWPG. Natomiast grupę państw Trzeciego Świata tworzyły państwa postkolonialne, których gospodarki były słabo rozwinięte. Te trzy grupy państw oddziaływały na siebie, ale główna uwaga skupiała się na interakcjach pierwszej i drugiej grupy państw, określanych także mianem Wschodu i Zachodu. Stosunki Wschód-Zachód były w centrum uwagi, ponieważ obydwu stronom przewodziły dwa nuklearne supermocarstwa (USA i ZSRR), które reprezentowały także dwie przeciwstawne ideologie – liberalną demokrację i komunizm. Istotą ich stosunków była rywali-

<sup>17</sup> Tamże, s. 164-166.



zacja we wszystkich dziedzinach. Nie doprowadziła ona do wybuchu bezpośredniego konfliktu – stąd wyrażenie „zimna wojna” określające stan pośredni między pokojem a rzeczywistą wojną.

Po zakończeniu zimnej wojny ujawnił się w pełni dychotomiczny podział współczesnych stosunków międzynarodowych na Północ i Południe. Koncepcja oraz idea takiego podziału przyjęły się w literaturze przedmiotu w dekadzie lat dziewięćdziesiątych. Stało się tak m.in. dlatego, że trójdzielny podział stosunków międzynarodowych okresu zimnej wojny na pierwszy świat (Zachód – kapitalizm), drugi świat (ZSRR i pozostałe państwa socjalistyczne), Trzeci Świat (państwa rozwijające się), stracił aktualność ze względów ideologiczno-politycznych, gdyż państwa z drugiej grupy, dokonując transformacji ustrojowej, upodobniły się i zbliżyły do pierwszej. Niektóre z nich weszły w skład instytucji Zachodu (G-7, OECD, NATO, UE, Rady Europy).

Stosowane w sposób tradycyjny pojęcie Trzeciego Świata również straciło aktualność. W tej sytuacji bardziej użyteczne i odpowiadające rzeczywistości stało się pojęcie Północy (globalnej północy — *Global North*) i Południa (globalnego południa – *Global South*). Północ to państwa demokratyczne, rozwinięte gospodarczo o wysokim poziomie życia i niskim tempie przyrostu naturalnego. Natomiast Południe to obszar niedorozwoju ekonomicznego, ubóstwa, państw o niedemokratycznych ustrojach, obszar wojen, anarchii i konfliktów wewnętrznych. Różnice w potencjałach ekonomicznych, technologicznych i dystrybucji bogactwa wyznaczają oś nierównowagi oraz dysproporcji współczesnych stosunków międzynarodowych, którą określa się mianem konfliktu Północ-Południe. Ilustruje to różnica w dochodach między 20% najbogatszych ludzi w świecie a 20% najbiedniejszych, która zwiększyła się z 30:1 w 1960 r. do 60:1 w 1990 r. i 74:1 w 1997 r. Wynika to z faktu, że na 20% najbogatszej ludności świata przypada 86% światowego produktu, a na 20% najbiedniejszej — tylko 1%. Bogactwo jest udziałem 19% ludności świata zamieszkującej państwa Północy i skupionych przede wszystkim w OECD, na którą dodatkowo przypada 71% udziału w światowym handlu towarami i usługami oraz 58% udziału w światowych inwestycjach przedsiębiorstw międzynarodowych. Dziesięć najbardziej rozwiniętych państw Północy notuje 84% udziału w światowych wydatkach na prace B+R<sup>18</sup>.

Wydarzenia z 11 września 2001 r. otworzyły nowy rozdział w stosunkach międzynarodowych<sup>19</sup>. Rozpoczął się proces wyłaniania architektury nowego porządku światowego, u którego podstaw są cztery układy mocarstwowe, tj. Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Rosja i ChRL. Rolę przywódczą pełnią Stany Zjednoczone, ponieważ dysponują największym potencjałem ekonomicznym i polityczno-wojskowym.

<sup>18</sup> Tamże, s. 406.

<sup>19</sup> Kamiński A.Z., *Nowy ład światowy*, „Rzeczpospolita” z 23-24 marca 2002, s. A7.

#### 4. Zagraniczna polityka ekonomiczna

Zagraniczna polityka ekonomiczna (zpe) to świadome oddziaływanie państwa na wymianę gospodarczą z zagranicą sprowadzające się, z jednej strony do wytyczenia określonych celów, a z drugiej określonych narzędzi (instrumentów), które przez swój wpływ na obroty gospodarcze z zagranicą mają przyczyniać się do osiągnięcia tych celów. Zpe stanowi część ogólnej polityki gospodarczej każdego kraju, jest ściśle powiązana z pozostałymi dziedzinami tej polityki, tj. polityką rolną, przemysłową, naukowo-badawczą, technologiczną i innymi. U podstaw tego związku leży ścisła współzależność między sytuacją w wymianie gospodarczej z zagranicą a sytuacją w gospodarce wewnętrznej każdego kraju.

Zpe dzieli się na:

- politykę autonomiczną prowadzoną przez dany kraj samodzielnie, bez uzgodnień z partnerami zagranicznymi;
- politykę umowną (konwencyjną) realizowaną przez różnorodne uzgodnienia z partnerami, może ona być polityką *sensu stricte* międzynarodową lub też ponadnarodową.

Międzynarodowa polityka ekonomiczna to zpe większej liczby krajów, uzgodniona na zasadach równości i wzajemnego poszanowania. Ponadnarodowa polityka ekonomiczna polega na dobrowolnym oddaniu przez dany kraj części swoich suwerennych uprawnień w zakresie zpe odpowiedniemu organowi (organom) ponadnarodowemu. W ramach tej polityki uwzględnia się szeroko rozumiane interesy większej liczby krajów, w mniejszym lub większym stopniu przy uwzględnieniu kontekstu ogólnoświatowego.

Główny cel zpe każdego kraju to sprzyjanie osiągnięciu możliwie najwyższego poziomu szeroko rozumianego dobrobytu społeczeństwa. Cele cząstkowe zpe obejmują natomiast:

- osiągnięcie możliwie najwyższego poziomu zatrudnienia;
- zapewnienie stabilności poziomu cen;
- zapewnienie możliwie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego;
- zapewnienie możliwie sprawiedliwego podziału dochodu narodowego;
- dążenie do osiągnięcia równowagi w wymianie gospodarczej z zagranicą (równowagi zewnętrznej).

Długookresowe cele zpe to:

- osiągnięcie równowagi bilansu płatniczego;
- zapewnienie stabilności kursu walutowego;
- zapewnienie równowagi bilansu handlowego, bilansu obrotów bieżących czy też kapitałowych.

Do celów krótkookresowych zpe zalicza się:

- zmiany poziomu importu czy eksportu;
- zwiększenie zaopatrzenia w określone produkty;
- zmniejszenie rozmiarów zaciąganych kredytów krótkoterminowych.

Cele zpe nie zawsze są ze sobą zgodne, czasem konkurencyjne, np. dążenie do poprawy sytuacji w bilansie płatniczym w przypadku trudności z rozwijaniem eksportu może wywołać tendencje do ograniczania importu, co prowadzi do zmniejszenia udziału danego kraju w międzynarodowym podziale pracy i do zmniejszenia rozmiarów związanych z tym korzyści.

Zpe sprowadza się do wyboru i stosowania określonych instrumentów służących osiągnięciu wytyczonych przez państwo celów tej polityki. O kształcie i stosowanych instrumentach decyduje ogólny model, na który zorientowana jest zpe.

Wyróżnia się dwa skrajne modele zorientowania zpe<sup>20</sup>:

- model pełnego wolnego rynku (całkowitej liberalizacji obrotów wewnętrznych i zewnętrznych – pełny *leżeferyzm*);
- model totalnej autarkii gospodarczej.

W modelu pełnego wolnego rynku państwo powstrzymuje się od bezpośredniego wpływu na obroty zagraniczne towarami i usługami oraz czynników wytwórczych, a także nie podejmuje żadnych przedsięwzięć lub też krajowy bank centralny nie podejmuje żadnych interwencji na rynku walutowym. Zpe sprowadza się do tworzenia ram prawno-instytucjonalnych dla rozwoju transakcji zagranicznych, które gwarantują pełną swobodę działania.

W modelu totalnej autarkii gospodarczej każdy import powinien być eliminowany, jeśli tylko znajdzie się możliwość zastąpienia go przez produkcję krajową. Towarzyszy temu stosowanie rygorystycznych restrykcji w obrotach zagranicznych towarami i usługami oraz czynnikami wytwórczymi, a także na rynku walutowym.

Polityka wolnego rynku i wolnego handlu w skrajnej postaci prowadzona była przez Anglię w drugiej połowie XVIII wieku. Zwolennikami tego typu polityki byli klasycy ekonomii, tj. A. Smith, D. Ricardo i J.St. Mill.

Argumenty zwolenników wolnego rynku i handlu:

- wolny handel powoduje zwiększenie rozmiarów rynków zbytu i przyczynia się do osiągnięcia korzyści skali;
- wolny handel umożliwia rozwój kierunków specjalizacji zgodnych z relatywnym wyposażeniem krajów w czynniki wytwórcze;
- wolny handel sprzyja rozwojowi międzynarodowych przepływów wiedzy technicznej;
- wolny handel wraz ze związaną z nim swobodą konkurencji powoduje występowanie tendencji do wyrównywania się cen czynników wytwórczych i produktów oraz do występowania równowagi bilansów handlowych.

<sup>20</sup> Zielińska-Głębocka A., *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wyd. UG, Gdańsk 1997, s. 176-196.

Idea wolnego handlu nigdy nie była jednak w pełni przestrzegana. W praktyce przejawiało się to w tym, że nawet w Anglii na przełomie XVIII i XIX wieku stosowano:

- cła fiskalne;
- państwo zawierało nierównoprawne umowy międzynarodowe, które ułatwiały dostęp własnym przedsiębiorcom i handlowcom do zagranicznych rynków zaopatrzenia i zbytu.

Zwolennicy protekcjonizmu przytaczają szereg argumentów na poparcie swoich racji, są to:

- a) argumenty ogólne;
- b) argumenty sektorowe;
- c) argumenty pozostałe.

Argumenty ogólne wskazują na mniej lub bardziej powszechne wyjątki od zasady wolnego handlu, ich występowanie uzasadniane jest potrzebami całej gospodarki i/lub całego społeczeństwa.

Wśród argumentów ogólnych można wyszczególnić:

- potrzebę ochrony nowo powstających gałęzi przemysłu (*infant industries*);
- potrzebę i celowość poprawy cenowych *terms of trade*;
- potrzebę ochrony bilansu płatniczego i krajowego zatrudnienia;
- potrzebę zapewnienia sprawiedliwego podziału dochodów;
- potrzebę przeciwdziałania występowaniu zakłóceń na krajowych rynkach czynników wytwórczych;
- inne, np. ochrona przed nieuczciwym handlem, potrzeba zapewnienia obronności i bezpieczeństwa kraju, potrzeba ochrony nowo tworzonej rządów.

Argumenty o charakterze sektorowym na rzecz protekcjonizmu:

- potrzeba ochrony gałęzi przechodzących restrukturyzację i/lub upadających;
- potrzeba ochrony nowo powstających gałęzi przemysłu;
- potrzeba ochrony gałęzi tzw. strategicznych.

Inne argumenty na rzecz protekcjonizmu wysuwane są przez tzw. strukturalistów, którzy nie negując zasady kosztów względnych i jej reinterpretacji w postaci zasady obfitości zasobów, wskazują na powstawanie okoliczności uzasadniających odchodzenie od tych zasad.

Instrumenty protekcjonizmu dzielone są według różnych kryteriów. Można podzielić je według kryterium sfery oddziaływania na międzynarodowe przepływy gospodarcze. Wyróżnia się wówczas instrumenty oddziałujące na handel międzynarodowy towarami i usługami oraz na międzynarodowe przepływy czynników wytwórczych (tabela 4). Podział instrumentów zpe na taryfowe, parataryfowe i pozataryfowe zawiera tabela 5.

W ostatnich dwóch-trzech dekadach na skutek zaistniałych zmian w gospodarce światowej i wymianie międzynarodowej korzystanie z wielu

sprawdzonych przedtem jako skuteczne instrumenty zpe, zostało wyraźnie ograniczone lub wręcz wyeliminowane. Porozumienia osiągnięte w ramach rund GATT, porozumienia traktatowe w ramach ugrupowań integracyjnych (UE, CEFTA) czy między poszczególnymi krajami pozbawiły lub ograniczyły pole manewru rządów wielu krajów w kwestii korzystania z niektórych instrumentów zpe<sup>21</sup>.

## 5. Kurs walutowy i polityka kursowa

### 5.1. Kurs walutowy – pojęcie, mechanizm kształtowania i klasyfikacja

Kurs walutowy to cena, jednej jednostki waluty krajowej wyrażona w walucie obcej. W innym ujęciu kurs walutowy są to ilościowe proporcje, w jakich wymieniane są wzajemnie waluty różnych krajów<sup>22</sup>. Kurs walutowy to także cena na rynku walutowym, podobnie jak stopa procentowa na rynku pieniężnym, płaca na rynku pracy czy cena towarów i usług. Jego wysokość wpływa nie tylko na gospodarkę, lecz również na nasze codzienne życie, ponieważ oddziałuje na relatywne ceny dóbr krajowych i zagranicznych.

Kurs walutowy pełni następujące funkcje w gospodarce:

- instrumentu polityki pieniężnej, tj. instrumentu w kształtowaniu ilości pieniądza w obiegu monetarnym, wyrównywaniu deficytu bilansu płatniczego, ograniczaniu inflacji oraz ułatwianiu wymiany międzynarodowej;
- informacyjno-decyzyjna polega na dostarczaniu producentom, eksporterom i importerom informacji o opłacalności produkcji importu i eksportu, co jest podstawą do podjęcia odpowiednich decyzji dotyczących kierunku eksportu i importu oraz produkcji;
- cenotwórcza, kurs walutowy pozwala na wyznaczenie cen eksportu i importu oraz ich wzajemnej relacji; jest on ogniwem pośredniczącym w dokonywaniu rozliczeń w walucie krajowej i zagranicznej;
- alokacyjna polega na wpływaniu na rozmieszczenie zasobów w skali światowej.

Powyższe funkcje kurs walutowy może wypełniać w zależności od modelu funkcjonowania gospodarki. Znaczenie kursu walutowego wzrasta wraz ze zwiększeniem stopnia urynkwienia gospodarki i jej otwartości na międzynarodowe przepływy towarów i czynników wytwórczych. Z kolei, im gospodarka jest bardziej zamknięta (autarkiczna) na przepływy towarów, usług i kapitału, tym w mniejszym zakresie kurs walutowy może pełnić przypisywane mu funkcje.

<sup>21</sup> Bieńkowski W., *Polityka ekonomiczna i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki we współczesnym świecie. Wnioski dla Polski*, [w:] Bossak J., Bieńkowski W. (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, SGH, Warszawa 2001, s. 56.

<sup>22</sup> Chrabonszczewska E., Kalicki K., *Teoria i polityka kursu walutowego*, Wyd. SGH, Warszawa 1996, s. 81.

**Tab. 4.** Instrumenty zagranicznej polityki ekonomicznej według kryterium sfery ich oddziaływania

Wyszczególnienie	Bezpośredni wpływ na liczbę zawieranych transakcji	Bezpośredni wpływ na kształtowanie się cen	Kształtowanie prawnych i instytucjonalnych warunkowań działalności gospodarczej
Międzynarodowe przepływy produktów	kontyngentowanie importu i eksportu, zakaz eksportu i importu, racjonowanie dewiz	cla, podatki, subwencje, opłaty wyrównawcze, stosowanie cen minimalnych i maksymalnych	kształtowanie zasad i praw konkurencji, formalności dotyczące eksportu i importu, przepisów technicznych, sanitarnych i jakościowych
Międzynarodowe przepływy siły roboczej	zakaz imigracji i emigracji, kwoty imigracyjne i emigracyjne	opodatkowanie dochodów z pracy za granicą, dochodów obcokrajowców, ustalanie górnych i dolnych stawek płac dla obcokrajowców	zapewnienie bezpieczeństwa socjalnego, kształtowanie systemu rent i emerytur, kształtowanie zasad wykonywania działalności gospodarczej
Międzynarodowe przepływy kapitału	zakazy i/lub nakazy importu i eksportu kapitału, racjonowanie dewiz, licencjonowanie obrotów dewizowych	regulowanie poziomu stopy procentowej, opodatkowanie zagranicznego kapitału, polityka obowiązkowych rezerw dewizowych i ich przechowywania, obowiązkowe depozyty dewizowe	kształtowanie zasad wymiennalności walut i dewiz, kształtowanie prawa dotyczącego przepływów kapitału oraz ich bezpieczeństwa
Międzynarodowe przepływy wiedzy technicznej	j.w.	ustalanie cen różnych rodzajów wiedzy technicznej, opodatkowanie zagranicznych obrotów wiedzą techniczną	kształtowanie praw własności, praw autorskich
Wykorzystanie środowiska naturalnego	j.w.	stosowanie ceł oraz środków parataryfowych i pozataryfowych	kształtowanie zasad wykorzystania środowiska, kształtowanie norm technicznych
Międzynarodowe przepływy dewiz	kontyngentowanie dewiz, ograniczenia wymiennalności walut dla krajowych podmiotów oraz obcokrajowców, segmentowanie rynków dewizowych	fiksacja kursów dewiz, autonomiczne zmiany kursów oraz granic wahań	organizowanie działalności giełd dewizowych i ustalanie zasad ich funkcjonowania, ustalanie zasad obrotu dewizami

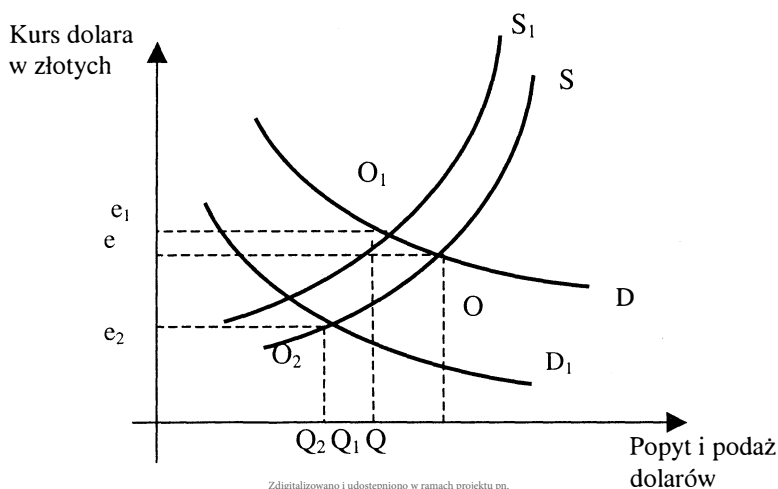
Zródło: Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001, s. 260.

**Tab. 5.** Instrumenty zagranicznej polityki ekonomicznej według kryterium ich oddziaływania na ceny, dochody i wolumen obrotów międzynarodowych

Rodzaj instrumentu	Przykłady
Bariery taryfowe	cla importowe, eksportowe, tranzytowe
Bariery parataryfowe	zmiennie opłaty wyrównawcze, depozyty importowe, podatki importowe, ustalanie cen minimalnych i maksymalnych, subwencje eksportowe, zmiany kursu waluty
Bariery pozataryfowe	zakazy importu i eksportu, zakazy przepływów czynników wytwórczych, kwoty (kontyngenty) wartościowe i ilościowe, kontyngenty dewizowe, regulowanie stopy procentowej i stawek płac, licencjonowanie obrotów, „dobrowolne” ograniczenia eksportowe, przepisy domieszkowe, normy techniczne i sanitarne, normy ekologiczne

Źródło: Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001, s. 264.

Jako szczególna cena, kurs walutowy kształtuje się w wyniku gry popytu i podaży na rynku walutowym, który obejmuje całokształt transakcji walutowych wraz z instytucjami organizującymi ich zawieranie oraz regułami, według których transakcje walutowe są zawierane. Popyt na rynku walutowym reprezentuje zagranica, np. zagranica chcąc kupić polskie towary, akcje polskich przedsiębiorstw bądź bony skarbowe, zgłasza najpierw popyt na złote oddając w zamian swoją walutę. Podaż natomiast reprezentują podmioty krajowe, np. polski import towarów i usług (obroty bieżące) oraz m.in. zakup aktywów za granicą (obroty kapitałowe).

**Rys. 3.** Równowagi na rynku walutowym

Mechanizm kształtowania kursu walutowego przedstawiono na rys. 3. Na osi odciętych odłożono wielkość popytu i podaży na dolary, a na osi rzędnych – kurs dolara w złotych. Na rysunku widoczne są krzywe popytu na dolary amerykańskie (D) oraz ich podaży (S). Podobnie jak ma to miejsce w przypadku każdego innego towaru, przebieg krzywej popytu wskazuje, że wzrasta on wraz ze spadkiem ceny dolara, czyli jego kursu wyrażonego w złotych. Natomiast z kształtu krzywej podaży wynika, że podaż dolarów wzrasta wraz ze wzrostem ich ceny, czyli kursu dolara w złotych. Punkt przecięcia się krzywych podaży (S) i popytu (D) wyznacza kurs dolara w złotych (e). Równocześnie punkt przecięcia krzywych podaży i popytu na dolary (O) wyznacza ilość dolarów (Q), które będą sprzedawane przy danej ich cenie.

W przypadku każdego innego kursu niż kurs równowagi, np.  $e_1$  lub  $e_2$  nie będzie równowagi między popytem i podażą na rynku walutowym. Załóżmy, że w wyniku zmniejszenia zakupów amerykańskich w Polsce ma miejsce spadek podaży dolarów (czyli popytu na złote). Na rys. 3 odzwierciedla to „nowa” krzywa podaży ( $S_1$ ), przesunięta w lewo w stosunku do podaży S. Załóżmy ponadto, że wielkość popytu na dolary nie ulega zmianie, co oznacza, że jej przebieg pozostaje nie zmieniony (D). W tej sytuacji przecięcie „nowej” krzywej podaży ( $S_1$ ) i nie zmienionej krzywej popytu D następuje w punkcie  $O_1$ . Punkt ten wyznacza nowy kurs dolara w złotych ( $e_1$ ) oraz nową ilość dolarów będących przedmiotem obrotów przy tym kursie ( $Q_1$ ).

Ukształtowany w ten sposób kurs dolara w złotych jest wyższy od poprzedniego. Mówimy wówczas, że nastąpiła aprecjacja danej waluty (w tym przypadku dolara), tj. wzrost jego kursu wyrażonego w innych walutach (w złotych) na rynku walutowym. Równoległe do aprecjacji jednej waluty następuje deprecjacja, czyli spadek kursu innej waluty na rynku walutowym, w omawianym przykładzie jest to złoty.

Założmy teraz, że np. w wyniku zmniejszenia popytu polskich konsumentów na import ze Stanów Zjednoczonych nastąpiło zmniejszenie popytu na dolary. Odzwierciedleniem tej sytuacji na rys. 3 jest krzywa  $D_1$ , przesunięta w lewo w stosunku do wyjściowej krzywej popytu (D). Załóżmy następnie, że wielkość podaży dolara jest taka, jak w okresie wyjściowym, oznacza to, że przebieg krzywej podaży (S) pozostaje nie zmieniony. W tych warunkach przecięcie „nowej” krzywej popytu ( $D_1$ ) i nie zmienionej krzywej podaży S następuje w punkcie  $O_2$ . Wyznaczony został w ten sposób nowy poziom kursu dolara w złotych ( $e_2$ ) oraz także nową ilość dolarów będących przedmiotem obrotów przy tym kursie ( $Q_2$ ).

Sytuacja opisana powyżej jest diametralnie różna od poprzedniej, ponieważ poziom kursu dolara w złotych jest niższy od poprzedniego. W tym przypadku nastąpiła więc deprecjacja dolara, czyli spadek jego kursu wyrażonego w innych walutach (w złotych). Równoległe do deprecjacji jednej waluty następuje jednak aprecjacja, czyli wzrost kursu innej waluty na rynku walutowym, w omawianym przykładzie jest to złoty.



Kursy walutowe w krótkim okresie wyznaczone są przez warunek parytetu stóp procentowych<sup>23</sup>. Warunek ten możemy zapisać w postaci:

$$i^K = i^Z - (E_{t+1}^e - E_t) / E_t$$

gdzie:

$i^K$  – krajowa stopa procentowa,

$i^Z$  – stopa procentowa za granicą,

$E_t$  – bieżący kurs walutowy,

$E_{t+1}^e$  – oczekiwany kurs walutowy w następnym okresie.

Z powyższego zapisu wynika, że krajowa stopa procentowa jest równa zagranicznej stopie procentowej minus oczekiwana aprecjacja waluty krajowej. Warunek ten można również inaczej wyrazić, tj. krajowa stopa procentowa równa się zagranicznej stopie procentowej plus oczekiwana aprecjacja waluty zagranicznej. Jeśli krajowa stopa procentowa jest wyższa niż zagraniczna stopa procentowa, oznacza to występowanie dodatniej oczekiwanej aprecjacji waluty zagranicznej, która kompensuje niższą stopę procentową za granicą. Np. krajowa stopa procentowa w wysokości 12% wobec 9-procentowej zagranicznej stopy procentowej oznacza, że oczekiwana aprecjacja waluty zagranicznej musi być równa 3% lub co równoznaczne, oczekiwana deprecjacja waluty krajowej wyniesie 3%.

Zmiany krajowych stóp procentowych ( $i^K$ ) przytaczane są jako główny czynnik wpływający na kurs walutowy. Czy prawdziwy jest zatem pogląd, że „złoty się umacnia wraz ze wzrostem stóp procentowych”? Brak jednoznacznej odpowiedzi, ponieważ aby wyjaśnić skutki zmian stóp procentowych, należy poddać analizie źródła tych zmian. Równanie Fishera mówi, że nominalna stopa procentowa równa jest realnej stopie procentowej plus oczekiwana inflacja, tj.:

$$i = i_r + \Pi^e$$

Jak wynika z powyższego zapisu, stopa procentowa ( $i$ ) może zmieniać się z dwóch przyczyn, tj. zmian realnej stopy procentowej ( $i_r$ ) lub oczekiwanej inflacji ( $\Pi^e$ ). Wpływ tych czynników jest różny w zależności od tego, który z tych czynników jest źródłem zmiany nominalnej stopy procentowej. Załóżmy, że krajowa realna stopa procentowa wzrasta (przy danych oczekiwaniach), wówczas waluta krajowa ulega aprecjacji. Jeśli natomiast krajowa stopa procentowa wzrasta pod wpływem oczekiwanego wzrostu inflacji, waluta krajowa ulega deprecjacji.

Długookresowe zmiany kursów walut są zdeterminowane przez zmiany relatywnych poziomów cen. Zgodnie z prawem jednej ceny, jeśli dwa kraje wytwarzają identyczne dobra, cena tego dobra powinna być identyczna na całym świecie, niezależnie od kraju, który był jego producentem. Według parytetu siły na-

<sup>23</sup> Mishkin F.S., *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, PWN, Warszawa 2002, s. 225-239.

bywczej kurs walutowy pomiędzy dwiema walutami dostosowuje się tak, aby odzwierciedlać zmiany poziomów cen w obydwu krajach. Teoria parytetu siły nabywczej to prawo jednej ceny zastosowane zamiast do poszczególnych produktów, do krajowego poziomu cen.

Założmy, że amerykańska stal kosztuje 100 dolarów za tonę, zaś cena identycznej stali polskiej wynosi 400 złotych za tonę. Prawo jednej ceny mówi, że kurs walutowy złotego do dolara powinien wynosić 4 złote za dolara (0,25 dolara za jednego złotego), tak aby można było sprzedać w Polsce amerykańską stal po 400 złotych za tonę. Gdyby kurs walutowy wynosił 8 złotych za dolara, polską stal można byłoby sprzedać w Stanach Zjednoczonych po 50 dolarów za tonę, czyli za połowę ceny stali amerykańskiej, natomiast stal amerykańska kosztowałaby w Polsce 800 złotych, tj. dwa razy więcej niż polska. Ponieważ w obydwu krajach stal amerykańska, która jest identyczna jak stal polska, byłaby dwukrotnie droższa, popyt na stal amerykańską spadłby do zera. Powstała nadwyżkę podaży stali amerykańskiej udałoby się wyeliminować jedynie wówczas, gdyby przy ustalonej cenie w dolarach, kurs walutowy obniżył się do 4 złotych za jednego dolara, wyrównując ceny stali polskiej i amerykańskiej.

Założmy teraz, że wyrażona w złotych cena stali polskiej wzrasta w porównaniu z wyrażoną w dolarach ceną stali amerykańskiej o 10%, do 440 złotych za tonę. Aby zachować prawo jednej ceny, kurs walutowy powinien wzrosnąć do 4,4 złotych za dolara, co oznacza 10% aprecjację dolara. Stosując prawo jednej ceny do poziomu cen w obydwu państwach, otrzymamy teorię parytetu siły nabywczej, która mówi, że jeśli poziom cen w Polsce wzrośnie o 10% w porównaniu z poziomem cen w Stanach Zjednoczonych, to dolar ulegnie aprecjacji o 10%. Teoria parytetu siły nabywczej opiera się na założeniu, że wszystkie dobra w obydwu krajach są identyczne. Założenie jest uzasadnione w przypadku stali polskiej i amerykańskiej. Wątpliwości budzić może inny przykład. Czy Daewoo jest ekwiwalentem Chevroleta? Teoria ta nie uwzględnia również faktu, że wiele dóbr i usług nie podlega wymianie międzynarodowej, np. budowlę, ziemia, niektóre usługi. Nawet jeśli ceny ich wzrosną, czego skutkiem będzie podniesienie krajowego poziomu cen w stosunku do cen za granicą, bezpośredni tego skutek na kurs walutowy może być znikomy.

Na kurs walutowy w długim okresie wpływają ograniczenia wolnego handlu, np. cła, kontyngenty. Założmy, że Polska nakłada cła lub kontyngent na stal amerykańską; złoty będzie wówczas wykazywał tendencję do aprecjacji, ponieważ sprzedaż polskiej stali pozostanie na wysokim poziomie, nawet jeśli wartość złotego wzrośnie. W długim okresie cła i kontyngenty prowadzą do aprecjacji waluty krajowej.

Preferencje względem dóbr krajowych i zagranicznych to inny czynnik oddziałujący na kurs walutowy. Gdyby popyt w Polsce na dobra amerykańskie wzrosł, wówczas doprowadziłoby to do aprecjacji dolara. Dzieje się tak, ponieważ nawet przy wyższej wartości dolara udałoby się utrzymać sprzedaż amerykańskich

produktów. Podobnie byłoby w sytuacji, gdyby Amerykanie zwiększyli popyt na importowane z Polski towary, wówczas spowodowałoby to deprecjację dolara. W długim okresie wzrost popytu na krajowe dobra eksportowe prowadzi do aprecjacji waluty krajowej; wzrost popytu na dobra importowane wywołuje deprecjację waluty krajowej.

Innym czynnikiem wpływającym na kurs walutowy są zmiany produktywności. Jeżeli w jednym kraju rośnie produktywność czynników wytwórczych w stosunku do innych państw, to działające na jego terytorium przedsiębiorstwa mogą obniżyć ceny dóbr krajowych w porównaniu z cenami dóbr zagranicznych. W rezultacie, popyt na dobra krajowe wzrasta, a waluta krajowa ulega aprecjacji. Jeśli natomiast produktywność w kraju pozostaje w tyle za innymi krajami, wytwarzane w nim dobra stają się relatywnie droższe, a waluta ulega deprecjacji. W długim okresie bowiem, wraz ze wzrostem produktywności w kraju w porównaniu z zagranicą, waluta krajowa ulega aprecjacji.

Kurs walutowy zmienia się także pod wpływem zmiany podaży pieniądza, np. jeżeli NBP decyduje się zwiększyć poziom podaży pieniądza. Wyższa podaż pieniądza w długim okresie prowadzi do podniesienia przeciętnego poziomu cen w gospodarce, a przez to obniżenia oczekiwanego kursu walutowego. Tak więc wyższa krajowa podaż pieniądza prowadzi do deprecjacji waluty krajowej.

Na poziom kursu walutowego wpływają również czynniki polityczne (stabilność polityczna, wystąpienia liderów politycznych) oraz czynniki psychologiczne (spekulacja, pesymistyczne lub optymistyczne przewidywania rozwoju koniunktury).

Klasyfikacja kursu walutowego<sup>24</sup>:

Podział kursów ze względu na płynność:

- kursy (systemy) płynne;
- kursy (systemy) pośrednie;
- kursy (systemy) sztywne.

Kursy (systemy) płynne:

- kurs płynny (*independent floating*) kształtowany przez mechanizm rynkowy – jego poziom uzależniony jest od podaży i popytu na waluty obce na danym rynku,
- kurs płynny kierowany (*managed float*) występuje, gdy poziom kursu poddany jedynie siłom rynkowym od czasu do czasu modyfikowany jest przez interwencje władz monetarnych na rynku walutowym, bez wcześniejszego zobowiązania się lub określenia ścieżki dla kursu czy też parytetu.

Kursy (systemy) pośrednie:

- pełzające pasmo (*crawling band*) oznacza utrzymanie kursu walutowego wewnątrz określonego pasma. Środek pasma jest kursem sztywnym względem jednej waluty lub koszyka walut. Szerokość pasma może być różna, ale

<sup>24</sup> Przybylska-Kapuścińska W. (red.), *Polityka pieniężna. Cele, strategie i instrumenty*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2002, s. 128-131.

nie węższa niż +/-1% wokół centralnego parytetu. Kurs centralny jest dostosowywany okresowo wg sztywno określonego tempa (np. 1% miesięcznie) lub w odpowiedzi na zmiany wybranych wskaźników ilościowych,

- kurs płynny wewnątrz pasma (*floating within a band*) może się swobodnie zmieniać w pewnym określonym przedziale wokół kursu oficjalnego. W szczególnych przypadkach zmieniony bywa również poziom kursu oficjalnego. Środek pasma jest kursem sztywnym względem jednej waluty lub koszyka walut. Szerokość pasma nie może być węższa niż +/-1% wokół kursu centralnego,
- pełzająca dewaluacja (*crawling peg*) polega na stopniowej i systematycznej zmianie kursu sztywnego, np. 1% co miesiąc czy 5% kwartalnie – względem jednej waluty lub koszyka walut,
- kurs nieregularnie dostosowywany, sztywny (*fixed-but-adjustable*) kurs walutowy sztywny, ale bank centralny nie jest zobligowany do ciągłego utrzymania parytetu.

Kursy (systemy) sztywne:

- kurs sztywny (*fixed peg*) występuje wówczas, gdy władze monetarne ustalają relację wymienną swojej waluty do głównej waluty lub koszyka walut, składającego się z walut głównych partnerów handlowych lub finansowych, wagi walut z koszyka odzwierciedlają geograficzne rozmieszczenie handlu, usług lub przepływów kapitałowych,
- zarząd walutą (*currency board*). Na system ten składają się cztery podstawowe elementy:
  1. sztywny kurs krajowej waluty względem waluty zagranicznej (pełniącej funkcję tzw. zaczepu, kotwicy), bez możliwości zmiany parytetu;
  2. prawo i pełna swoboda wymiany krajowej waluty na walutę zagraniczną po ustalonym kursie;
  3. zakaz kreacji pieniądza przez bank centralny danego kraju – wielkość emisji pieniądza krajowego przez władze monetarne może tylko w pełni odpowiadać wielkości napływu walut zagranicznych (rezerwom walutowym banku centralnego);
  4. długoterminowe zobowiązanie do utrzymywania tego systemu zapisane bezpośrednio w ustawie o banku centralnym (a nawet w konstytucji);
- dolaryzacja (*full dolarization*) to system, w którym waluta innego kraju, np. dolar, euro, zostaje przyjęta i znajduje się w obiegu monetarnym jako jedyny środek płatniczy,
- unia walutowa (*currency union*) występuje, gdy waluty krajów – członków unii – zostają zastąpione przez jedną wspólną walutę.

Podział kursów walutowych ze względu na kryterium płynności jest istotny dla prowadzenia polityki kursowej, ponieważ rodzaj wprowadzonego systemu kursowego wpływa na zakres interwencji banku centralnego na rynku walutowym i na

rozwój tego rynku, a także decyzje podmiotów ekonomicznych dotyczące wymiany międzynarodowej.

Według kryterium stosunku do kursu równowagi (w systemie kursu stałego) wyróżnia się:

- kurs podwartościowy powstaje wówczas, gdy zwiększony popyt netto na rynku walutowym spowoduje wzrost rynkowej ceny waluty krajowej. W sytuacji kursu podwartościowego występuje nadwyżka w bilansie płatniczym i zwiększenie rezerw dewizowych oraz możliwe zwiększenie podaży pieniądza na rynku towarowo-pieniężnym;
- kurs nadwartościowy: występuje deficyt w bilansie płatniczym i zmniejszenie rezerw dewizowych oraz możliwe zmniejszenie podaży pieniądza na rynku towarowo-pieniężnym. Aby zapobiec utracie rezerw dewizowych niezbędna jest dewaluacja waluty krajowej.

## 5.2. Polityka kursowa i jej instrumenty

Polityka kursowa stanowi element polityki pieniężnej, a także polityki gospodarczej i może w związku z tym skutecznie przyczynić się do realizacji jej celów. Może służyć stabilizacji gospodarczej, jak w Europejskim Systemie Walutowym; przyczyniać się do rozwoju gospodarczego, jak to się stało w Niemczech Zachodnich po II wojnie światowej; wspomagać rozwój przemysłu i finansów, czego dowodzi przykład Japonii. W Polsce polityka kursowa przyczyniła się do realizacji celów polityki gospodarczej, służąc jako tzw. kotwica antyinflacyjna w latach 1990-1991<sup>25</sup>.

Celem polityki kursowej jest wspieranie stabilizacji gospodarczej i realizacji celów polityki gospodarczej. Niezależnie od celu polityki gospodarczej polityka kursowa powinna reagować na następujące zjawiska w gospodarce:

- wzrost deficytu bilansu płatniczego;
- nadmierną aprecjację lub deprecjację waluty krajowej.

Do instrumentów polityki kursowej zalicza się:

- ograniczenia walutowe;
- modyfikacje parytetu;
- interwencje banku centralnego na rynku walutowym.

Władze monetarne mogą stosować szereg ograniczeń walutowych, wpływających na stan popytu i podaży na rynku walutowym. Stanowią one instrument regulujący w sposób administracyjny poziom kursu walutowego. Przykłady najczęściej stosowanych ograniczeń walutowych przedstawiono w tabeli 6.

Modyfikacje parytetu są szeroko wykorzystywanym instrumentem do oddziaływania na bilans płatniczy w systemie kursów stałych. Należy odróżnić dewaluacje i rewaluacje stosowane w systemie kursów stałych od aprecjacji i deprecjacji waluty wynikającej z sił rynkowych działających w systemie kursów płynnych.

<sup>25</sup> Chrabonszczewska E., Kalicki K., *Teoria i polityka kursu walutowego*, op.cit., s. 109.

Tab. 6. Ograniczenia walutowe

Rodzaj ograniczenia walutowego	Przykłady
Wpływy z eksportu	zobowiązanie eksporterów do przekazywania należności za eksport do banku krajowego lub nałożenie na eksporterów obowiązku odsprzedaży uzysku walutowego po oficjalnym kursie
Wydatki na import	limitowanie zakupu dewiz na import, zabronienie zakupu za granicą na kredyt, konieczność korzystania z pośrednika oficjalnego przy operacji przekraczających określony limit
Inwestycje zagraniczne w kraju	restrykcje dotyczące wysokości zainwestowanego kapitału, procedury transferu zysków czy wycofywania kapitału
Inwestycje krajowe za granicą	restrykcje dotyczące określonych krajów, udzielanych gwarancji, wysokości inwestowanego kapitału
Nabywanie zagranicznych papierów wartościowych przez krajowców	ograniczenia stosowane w celu ochrony krajowego rynku kapitałowego, kontrola przez ministra finansów zagranicznych emisji papierów wartościowych
Limitowanie wydatków turystycznych za granicą	określenie ilości walut, jakie można wywieźć lub nabyć po oficjalnym kursie przy wyjazdach zagranicznych
Unikanie aprecjacji waluty krajowej	w odniesieniu do napływającego kapitału może to być np. zakaz oprocentowania depozytów zagranicznych w bankach krajowych, stosowanie negatywnej stopy procentowej
Oddziaływanie na wzrost wartości waluty krajowej	środki faworyzujące przyływ kapitału zagranicznego, zniesienie zakazu lub pułapu oprocentowania depozytów zagranicznych, wzrost stopy procentowej
Operacje dokonywane przez nierezydentów	limitowanie zakresu operacji spekulacyjnych, np. zakaz udzielania nierezydentom kredytów w walucie narodowej czy sprzedaży papierów wartościowych denominowanych w obcych walutach, zakaz lub ograniczenie pożyczek rezydentów dla nierezydentów

Źródło: Chrabonszczewska E., Kalicki K., *Teoria i polityka kursu walutowego*, Wyd. SGH, Warszawa 1996, s. 112-113; Przybylska-Kapuścińska W. (red.), *Polityka pieniężna. Cele, strategie i instrumenty*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2002, s. 141

W systemie kursu płynnego, jak już wspomniano, mamy do czynienia z dwoma rodzajami zmian kursu: aprecjacją i deprecjacją. Aprecjacja waluty krajowej oznacza zwiększenie jej międzynarodowej wartości (siły nabywczej) w stosunku do innej waluty (walut). Deprecjacja to zmniejszenie międzynarodowej wartości waluty krajowej, mierzonej jej relacją wymienną do innych walut.

Zmiany poziomu kursu walutowego w systemie kursu stałego polegają na dewaluacji lub rewaluacji. Dewaluacja oznacza dokonane przez państwo – w trybie administracyjnym – jednorazowe, często znaczne, zmniejszenie międzynarodowej

wartości waluty krajowej. Rewaluacja to dokonane przez państwo jednorazowe zwiększenie międzynarodowej wartości waluty krajowej.

Aprecjację i deprecjację – z jednej strony – oraz rewaluację i dewaluację – z drugiej – różni sposób, w jaki dochodzi do zmiany kursu walutowego. Pierwsza para pojęć jest związana z systemem kursu płynnego, druga kojarzy się z systemem kursu stałego. Jeżeli jednak za kryterium podziału przyjąć ekonomiczny sens i skutki zmian kursu, to do jednej kategorii należałoby zaliczyć aprecjację i rewaluację (oznaczają one zwiększenie międzynarodowej wartości waluty krajowej), do drugiej zaś – deprecjację i dewaluację (zmniejszenie międzynarodowej siły nabywczej waluty krajowej). Wpływ zmian kursu walutowego na handel zagraniczny i gospodarkę krajową przedstawiono w tabeli 7.

**Tab. 7.** Zmiany kursu walutowego a rozwój handlu zagranicznego i gospodarki wewnętrznej

Wyszczególnienie	Dewaluacja waluty krajowej (deprecjacja)	Rewaluacja waluty krajowej (aprecjacja)
Ceny wewnętrzne dóbr importowanych	wzrost	spadek
Ceny zewnętrzne dóbr eksportowanych	spadek	wzrost
Eksport (wolumen)	wzrost	spadek
Import (wolumen)	spadek	wzrost
<i>Terms of trade*</i>	pogorszenie	polepszenie
Wpływ na ceny wewnętrzne	inflacyjny	deflacyjny
Zyski przedsiębiorstw	wzrost	spadek
Saldo bilansu płatniczego	poprawa	pogorszenie
Stan zadłużenia zagranicznego	wzrost	spadek

\* *Terms of trade* to relacja cen eksportowych do cen w imporcie.

Źródło: Opracowanie własne

Interwencje banku centralnego na rynku walutowym polegają na oficjalnych zakupach lub sprzedaży aktywów zagranicznych za walutę krajową na rynku walutowym. Głównym motywem skłaniającym bank centralny do interwencji na rynku walutowym jest niekorzystny poziom kursu walutowego w świetle przyjętej i realizowanej polityki gospodarczej lub przyjętych zobowiązań międzynarodowych. Doraźnym bodźcem skłaniającym bank centralny do takich działań jest nieoczekiwana skala i częstotliwość wahań kursów na skutek spekulacji. Sekwencję zdarzeń ekonomicznych towarzyszącą działaniu powyższego instrumentu przedstawiono na rys. 4.

Interwencje na rynku walutowym nie pozostają bez wpływu na rynek pieniężny, płynność gospodarki, stopę procentową itp. W celu eliminacji tego wpływu banki centralne dokonywać mogą interwencji jednocześnie na rynku walutowym i pieniężnym.

### 5.3. Ryzyko kursowe

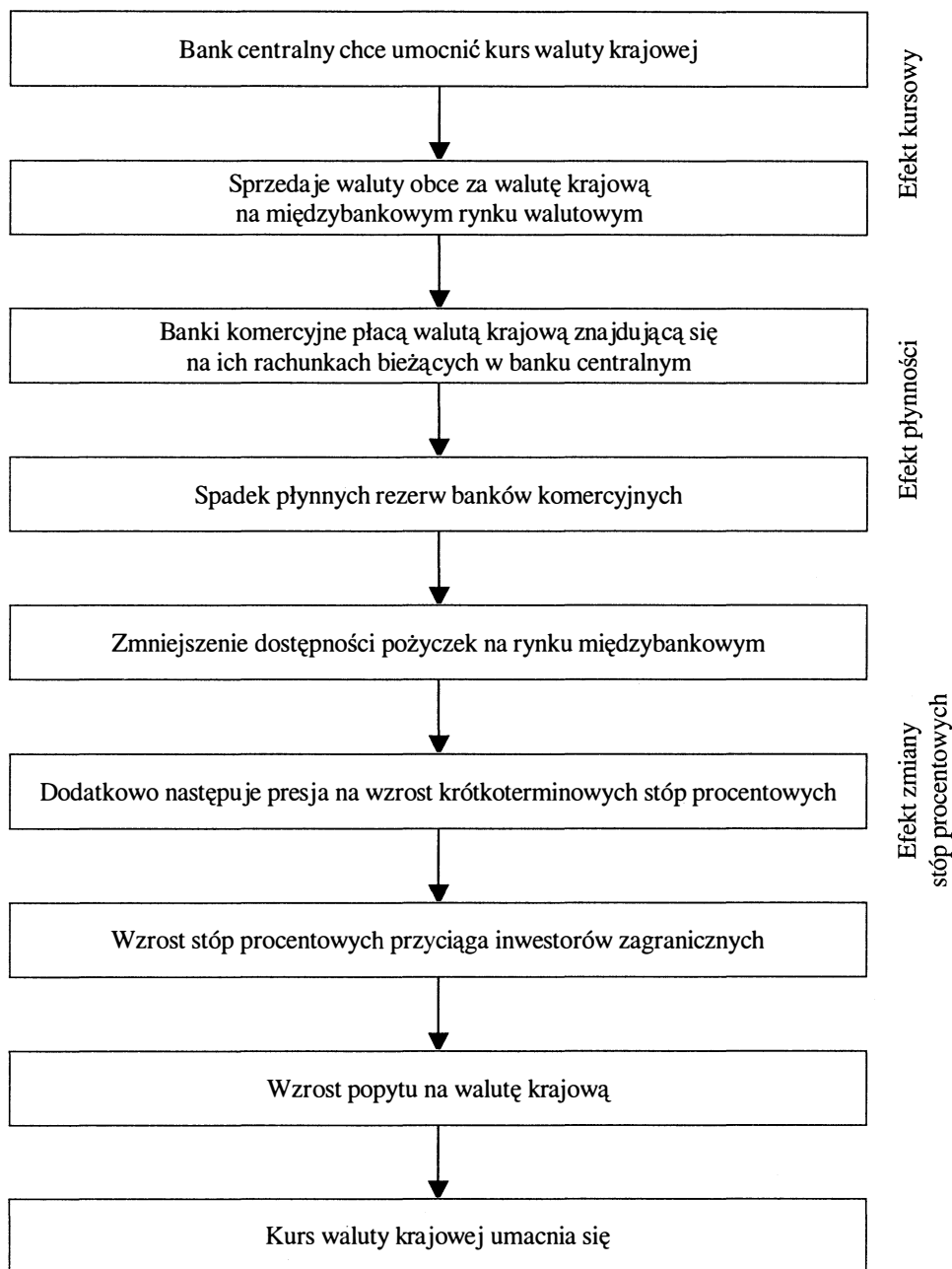
Zmiany kursu walutowego oznaczają zmianę dotychczasowych warunków działalności dla podmiotów ekonomicznych, które bezpośrednio i pośrednio prowadzą wymianę towarów i usług, uczestniczą w operacjach pożyczkowych i kapitałowych na rynku międzynarodowym. Podmioty te narażone są na ryzyko kursowe, ponieważ wartość dostaw, otrzymanych lub udzielanych pożyczek czy operacji kapitałowych, w przeliczeniu na walutę krajową, podlegają zmianie w zależności od zmiany kursu waluty zagranicznej. Ryzyko kursowe, przejawiające się w postaci nie przewidywanej zmiany kursu walut zagranicznych, będzie wpływać zarówno na zaksięgowane pozycje walutowych należności oraz zobowiązań, a także na bieżące rozrachunki gospodarcze, wynikające z przyjętych do realizacji kontraktów podmiotów z zagranicą, lecz jeszcze nie rozliczonych lub przeznaczonych do rozliczenia w okresach następnych.

**Tab. 8.** Techniki osłonowe bilansu i rachunku wyników przedsiębiorstwa

Dewaluacja waluty krajowej (deprecjacja)	Rewaluacja waluty krajowej (aprecjacja)
Zaciągaj pożyczkę na rynku krajowym	Splacaj pożyczkę na rynku krajowym
Sprzedaj walutę krajową w kontraktach terminowych	Kupuj walutę krajową w kontraktach terminowych
Zmniejszaj poziom gotówki i krótkoterminowych papierów wartościowych w walucie krajowej	Zwiększaj poziom gotówki i krótkoterminowych papierów wartościowych w walucie krajowej
Zwiększaj poziom należności w walucie zagranicznej	Zmniejszaj poziom należności w walucie zagranicznej
Opóźniaj spłatę należności w walutach zagranicznych	Przyspieszaj spłatę należności w walutach zagranicznych
Opóźniaj spłatę zobowiązań w walucie krajowej	Przyspieszaj spłatę zobowiązań bieżących w walucie krajowej
Przyspieszaj wypłatę dywidend i należnych opłat licencyjnych w walutach zagranicznych	Opóźniaj wypłatę dywidend i należnych opłat licencyjnych w walutach zagranicznych
Przyspieszaj spłatę zobowiązań bieżących w walucie zagranicznej	Opóźniaj spłatę zobowiązań bieżących w walucie zagranicznej
Fakturuj sprzedaż towarów eksportowych w walucie zagranicznej, a zakup towarów importowanych w walucie krajowej	Fakturuj sprzedaż towarów eksportowych w walucie krajowej, a zakup towarów importowanych w walucie zagranicznej

Źródło: Najlepszy E., *Zarządzanie finansami międzynarodowymi*, PTE, Warszawa 2001, s. 176



**Rys. 4.** Interwencje banku centralnego na rynku walutowym

Źródło: Przybylska-Kapuścińska W. (red.), *Polityka pieniężna. Cele, strategie i instrumenty*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2002, s. 137.

W celu zabezpieczenia się przed ryzykiem kursowym, przedsiębiorstwo zagrożone dewaluacją waluty krajowej powinno przede wszystkim doprowadzić do obniżenia wartości aktywów pieniężnych wyrażonych w walucie krajowej oraz podwyższenia wartości zobowiązań bieżących w walucie krajowej. Wyeliminowanie ryzyka kursowego w odniesieniu do walut zagrożonych dewaluacją aktywów pieniężnych wymaga zatem ich zamiany na aktywa w walutach podlegających raczej aprecjacji. W przypadku walutowych zobowiązań bieżących ich osłona polega na zaciągnięciu zobowiązań krótko- i średnioterminowych denominowanych w walutach tracących na wartości. Zestaw możliwości i technik osłonowych bilansu i rachunku wyników przedsiębiorstwa przedstawiono w tabeli 8.

Realizacja przedstawionych technik osłonowych może zmniejszać ryzyko kursowe, jednak nie zawsze jest w stanie je wyeliminować. Jeśli np. podmioty narażone na ryzyko kursowe uznają, że prawdopodobieństwo dewaluacji (reawaluacji) jest wysokie, to ich oczekiwania mogą być natychmiast odzwierciedlone w cenach rynkowych aktywów finansowych. W tych warunkach wzrosną koszty realizacji transakcji osłonowych, a użyteczność wielu technik może okazać się mało efektywna, a nawet problematyczna.

## Literatura

„The Economist” z 20 lutego 1999.

Bieńkowski W., *Polityka ekonomiczna i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki we współczesnym świecie. Wnioski dla Polski*, [w:] Bossak J., Bieńkowski W. (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, SGH, Warszawa 2001.

Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1998.

Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 1997.

Chrabonszczewska E., Kalicki K., *Teoria i polityka kursu walutowego*, Wyd. SGH, Warszawa 1996.

Ciborowski R.W., Grabowiecki J., *Konkurencyjność technologiczna krajów Europy Środkowoschodniej*, [w:] Podedworny H., Grabowiecki J., Wnorowski H. (red.), *Współpraca gospodarcza Polska-Wschód. Uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, Wydawnictwo UwB, Białystok 2001.

Guzek M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i polityki handlowej*, Wydawnictwo WSB, Poznań 2000.

Haliżak E., Kuźniar R. (red.), *Stosunki międzynarodowe. Geneza, struktura, dynamika*, Wydawnictwo UW, Warszawa 2000.

Kamiński A.Z., *Nowy ład światowy*, „Rzeczpospolita” z 23-24 marca 2002.

Kisiel-Łowczyc A.B. (red.), *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2000.

Liberska B. (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002.

- Ładyka S., *Z teorii integracji gospodarczej*, SGH, Warszawa 2001.
- Misala J., *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990.
- Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001.
- Mishkin F.S., *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, PWN, Warszawa 2002.
- Najlepszy E., *Zarządzanie finansami międzynarodowymi*, PTE, Warszawa 2001.
- Pluciński E.M., *Makroekonomia gospodarki otwartej. Wybrane zagadnienia teoretyczno-empiryczne z perspektywy integracji polskiej gospodarki z rynkiem Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2001.
- Procesy integracyjne i stowarzyszeniowe w Europie Zachodniej i Środkowoschodniej*, GSzH, Katowice 1996.
- Przybylska-Kapuścińska W. (red.), *Polityka pieniężna. Cele, strategie i instrumenty*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2002.
- Solarz J.K., *Międzynarodowy system finansowy. Analiza instytucjonalno-porównawcza*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001.
- World Investment Report 2001*, UNCTAD, New York 2001.
- Zielińska-Głębocka A., *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wyd. UG, Gdańsk 1997.
- Zorska A., *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998.