



ekonomia

międzynarodowa

ZESZYT NR 1 (2010)

Studenckie Koło Naukowe



Ekonomia Międzynarodowa. Zeszyty naukowe SKN TIAL
Nr 1, 2010

Redaktor naczelny:
dr Jakub Kronenberg

Zespół redakcyjny:
Piotr Gabrielczak
Tomasz Serwach

Recenzenci:
dr Agnieszka Kłysik-Uryszek
dr Jakub Kronenberg
dr Rafał Matera

Projekt okładki:
Agata Wodzińska

Korekta:
Kinga Dudzik
Magdalena Torczyńska

Wydano przy współpracy z Katedrą Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
i Katedrą Wymiany Międzynarodowej Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego
Uniwersytetu Łódzkiego

Wydawca:
Studenckie Koło Naukowe TIAL
www.skntial.uni.lodz.pl

Wersja elektroniczna czasopisma jest wersją referencyjną
ISSN: 2082-4440

Spis treści

| | |
|--|-----------|
| Wielki Jedwabny Szlak jako prolog gospodarki światowej | 5 |
| Ewolucja Wielkiego Jedwabnego Szlaku | 6 |
| Rola Wielkiego Szlaku Jedwabnego w rozwoju instytucji gospodarki światowej | 13 |
| Rola Wielkiego Jedwabnego Szlaku w rozprzestrzenieniu innowacji pomiędzy cywilizacjami Eurazji..... | 19 |
| Bibliografia..... | 23 |
| Inkubatory przedsiębiorczości jako forma wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach | 26 |
| Etapy powstawania inkubatorów przedsiębiorczości na świecie | 28 |
| Inkubatory przedsiębiorczości jako ogólnoświatowa forma wspierania podmiotów gospodarczych należących do sektora MSP | 29 |
| Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Stanach Zjednoczonych | 30 |
| Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Unii Europejskiej | 31 |
| Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Chinach | 33 |
| Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Brazylii | 34 |
| Podsumowanie | 35 |
| Bibliografia..... | 36 |
| Wsparcie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw przez podmioty dyplomacji ekonomicznej i handlowej..... | 38 |
| Wstęp..... | 38 |
| Znaczenie współczesnej dyplomacji | 39 |
| Kształtowanie się i struktura organizacyjna dyplomacji ekonomicznej i handlowej w Polsce | 41 |

| | |
|---|-----------|
| Funkcjonowanie i zadania dyplomacji ekonomicznej i dyplomacji handlowej oraz działalność Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji..... | 43 |
| Konkluzje..... | 47 |
| Bibliografia..... | 48 |
| Załamanie światowych obrotów handlowych na przełomie 2008 i 2009 roku – przegląd potencjalnych przyczyn..... | 50 |
| Wstęp..... | 50 |
| Handel międzynarodowy w czasie kryzysu finansowego 2008–2009..... | 51 |
| Przyczyny załamania handlu..... | 52 |
| Integracja wertykalna..... | 53 |
| Struktura handlu międzynarodowego..... | 55 |
| Aspekt finansowy transakcji handlowych..... | 58 |
| Działania protekcyjnistyczne..... | 60 |
| Podsumowanie..... | 63 |
| Bibliografia..... | 64 |
| Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA) i jego postanowienia dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych..... | 67 |
| Porozumienie o Wolnym Handlu Kanada–USA (CUFTA)..... | 68 |
| Historia negocjacji w sprawie NAFTA..... | 70 |
| Regulacje NAFTA dotyczące przepływów BIZ..... | 73 |
| Refleksje końcowe..... | 82 |
| Bibliografia..... | 84 |

Wielki Jedwabny Szlak jako prolog gospodarki światowej

Latow Jurij*

Przełożyła Alina Dymel

Współczesna historia gospodarcza w wielu przypadkach pozostaje sumą historii gospodarczej poszczególnych krajów (USA, Rosji, Chin i innych) lub w najlepszym przypadku regionów (Europy Zachodniej, Ameryki Łacińskiej...). Ta sytuacja jest pozostałością epoki XVIII–XIX wieku, kiedy to rozwój wiedzy historycznej był pod wieloma względami sposobem aktywizacji narodowej samoświadomości (szczególnie w krajach Europy Wschodniej). We współczesnym świecie podkreślanie narodowej odrębności stopniowo ustępuje miejsca akcentowaniu jedności ludzkiej cywilizacji. Dlatego aktywnie rozwijają się nowe kierunki historii badające nie odrębne kraje czy regiony, ale system ich wzajemnych stosunków i wzajemnych wpływów (odnosi się to przede wszystkim do analizy systemu światowego, której podstawy dał I. Wallerstein). Jednak badanie globalnych społeczno-ekonomicznych wzajemnych związków najczęściej dokonuje się w oparciu o materiały z zakresu historii nowych i najnowszych czasów. Jeśli zaś chodzi o historię gospodarczą bardziej zamierzchłych epok – w dalszym ciągu pozostaje ona prerogatywą narodowo ukierunkowanych podejść. W efekcie wiele fenomenów wczesnej historii gospodarki światowej pozostaje bez wnikliwej analizy.

* Latow Jurij Waleriewicz – dr nauk społecznych i ekonomicznych, samodzielny pracownik naukowy Akademii Zarządzania MSW Rosji, docent Rosyjskiej Akademii Ekonomicznej im. G. W. Plechanowa.

Jednym z takich fenomenów jest Wielki Jedwabny Szlak – system karawanowych dróg handlowych, łączący w jedyny w swoim rodzaju system ekonomiczny kraje Eurazji (od Europy Zachodniej do Chin) począwszy od II w. p.n.e. do XV w. n.e. Był on najrozleglejszą (ponad 7 tys. km) i najbardziej „długowieczną” drogą handlową w przedindustrialnym społeczeństwie. Odgrywał rolę ogniwa łączącego kraje różnych cywilizacji, o odmiennych systemach społeczno-ekonomicznych, stając się swoistym wstępem do współczesnego systemu światowej gospodarki (Stawiskij 1990). Fenomen Wielkiego Jedwabnego Szlaku jest doskonale znany, ale słabo zbadany¹. Najczęściej jest on rozpatrywany z punktu widzenia historii handlu lub związków kulturowych. Autor proponuje spojrzeć na Wielki Jedwabny Szlak z punktu widzenia instytucjonalnej historii gospodarczej. Analiza „zasad gry”, według których funkcjonował, pozwala wysnuć ważne wnioski o prawidłowościach rozwoju światowych stosunków gospodarczych.

Ewolucja Wielkiego Jedwabnego Szlaku

Chociaż jednolity transeuroazjatycki system komunikacji karawan wykształcił się dopiero w końcu II w. p.n.e., jego pojedyncze segmenty powstały dużo wcześniej (por. Mamlewa 1999, Kuzmina 2010).

Zgodnie z danymi współczesnej archeologii, od III tysiąclecia p.n.e. do naszej ery istniał „szlak lazurytowy”, którym przewożono ten półszlachetny

¹ Rosyjskojęzyczna literatura o Wielkim Jedwabnym Szlaku w większości składa się z pozycji popularnonaukowych (por. Radkiewicz 1990, Achmietszyn 2002). Najbardziej dogłębna analiza tematu znajduje się w książce Rtweladze – *Wielki Jedwabny Szlak, Informator encyklopedyczny: Starożytność i wczesne średniowiecze* (1999), jednak, jak wynika z nazwy tej książki, nie obejmuje ona całej historii Wielkiego Jedwabnego Szlaku. Najlepszy przegląd historii szlaku, z punktu widzenia historii gospodarczej, jest zawarty w książkach Pietrowa (1995 i 1996). Z kolei ciekawym przykładem kliometrycznej analizy Jedwabnego Szlaku jest praca zespołu: Malkow, Malinieckij, Czernawskij (2007). Anglojęzyczna literatura o Jedwabnym Szlaku jest dużo obszerniejsza, ale w niej także dominuje analiza pojedynczych wątków. Wśród najważniejszych syntetycznych opracowań ostatnich czasów należy wymienić prace takich autorów jak Christian (2000) czy Boulnois (2005).

kamień z przedgórza Pamiru (z regionu Badaszchan na terytorium dzisiejszego Tadżykistanu) daleko na zachód i południe do krajów Bliskiej Mezopotamii (Ur, Lagasz) i Indii (Harapa, Mohendžo-Daro). Z końcem II tysiąclecia p.n.e. zaczął działać „szlak nefrytowy” – handel kamieniami szlachetnymi z Azji Centralnej (z regionu Kunlun na terytorium dzisiejszego chińskiego regionu Sinkiang-Ujgurskiego), które przewożono szlakiem wschodnim na wymianę za jedwab z Chin.

W połowie pierwszego tysiąclecia p.n.e. te dwa karawanowe szlaki zaczęły się łączyć: badaszchański lazuryt był dostarczany do Chin, a w Persji i Dolinie Indu rozpowszechniano odzież z jedwabiu chińskiego. Jednak handel ten odbywał się za pośrednictwem długiego łańcucha pośredników – tak, że ani Chińczycy, ani nacje Morza Śródziemnego nie miały pojęcia o wzajemnym istnieniu. W kształtowaniu Wielkiego Jedwabnego Szlaku jako magistrali przelotowej decydującą rolę odegrał starożytny urzędnik chiński Zhang Qian. W 138 roku p.n.e. został on wysłany z niebezpieczną misją dyplomatyczną do koczowników z plemienia Yuezhi, aby ich przekonać do sprzymierzenia się z chińskim imperium Han w walce z koczownikami Siunnu, napadającymi na imperium z północy. Zhang Qian został pierwszym Chińczykiem, który odwiedził Azję Środkową – Sogdijan i Baktrię (terytorium dzisiejszego Uzbekistanu, Tadżykistanu i Afganistanu). Tam odkrył, jak duże jest zapotrzebowanie na chińskie towary i zobaczył mnóstwo innych dóbr, o których Chińczycy nie mieli pojęcia. Powróciwszy do Chin w 126 roku p.n.e., złożył imperatorowi raport o korzyściach bezpośredniego handlu pomiędzy Chinami i państwami Azji Środkowej.

Chociaż Zhang Qian nie uzyskał od kontrolujących Baktrię plemion pomocy wojskowej w walce z Siunnu, to zebrane przez niego informacje uznane zostały za wyjątkowo ważne. W latach 123–119 p.n.e. wojska chińskie samodzielnie dokonały pogromu Siunnu, tworząc bezpieczny szlak z Chin na zachód. To właśnie od końca II w. p.n.e. można mówić o funkcjonowaniu Wielkiego

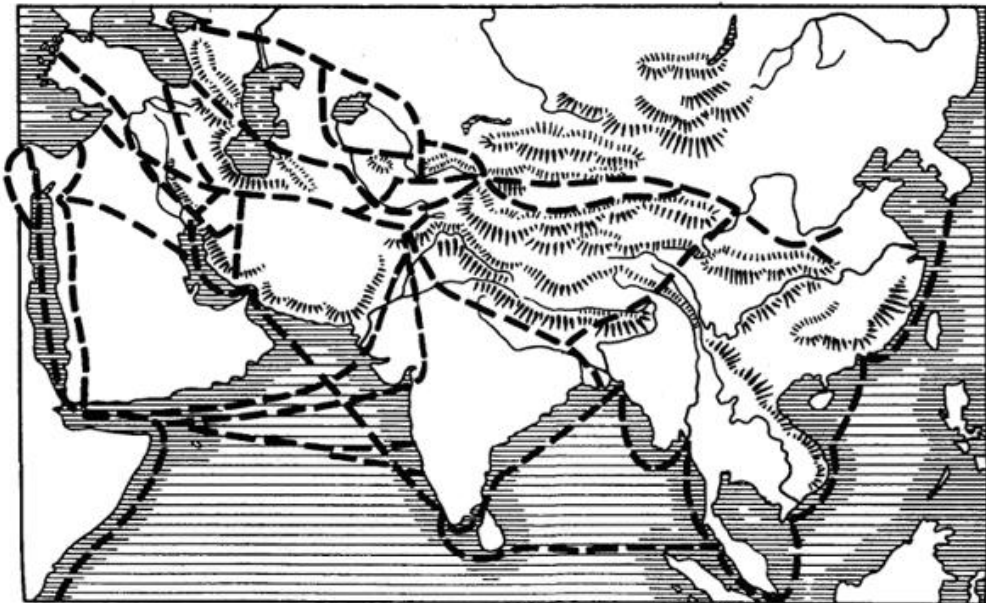
Jedwabnego Szlaku jako trasy przelotowej, łączącej wszystkie wielkie cywilizacje Starego Świata – Chiny, Indie, Bliski Wschód i Europę. Ten olbrzymi system szlaków karawanowych przetrwał ponad półtora tysiąca lat – o wiele dłużej niż inne dalekie szlaki lądowe (np. szlak „od Warezów do Greków”).

Chociaż trasy Szlaku Jedwabnego się zmieniały, można wydzielić dwie podstawowe drogi łączące Wschód i Zachód (Ijersalimskaja 1990):

- Szlak południowy – od północnych Chin poprzez Azję Środkową do Północnych Indii i na Bliski Wschód;
- Szlak północny – od północnych Chin poprzez Pamir i okolice Jeziora Aralskiego do Dolnej Wołgi i basenu Morza Czarnego.

Szlak południowy z północnym łączyło kilka tras. Z biegiem czasu sieć komunikacyjna stawała się coraz gęstsza – istniało bowiem coraz więcej odgałęzień (por. rysunek 1). Podstawowe szlaki przesunęły się naprzemiennie – to na południową, to na północną drogę.

Rysunek 1. Transeuroazjatyckie szlaki handlowe w starożytności i średniowieczu



Źródło: Pietrow A.M., *Wielki Jedwabny Szlak*, Moskwa 1995, s. 126.

W wymianie towarowej pomiędzy Wschodem i Zachodem towary płynęły głównie ze wschodu na zachód. Jednak zdolności nabywcze Europejczyków były mało stabilne. W Imperium Rzymskim, w okresie jego rozkwitu, tkaniny jedwabne i inne towary ze Wschodu cieszyły się ogromnym popytem. Upadek antycznego społeczeństwa i naturalizacja gospodarki krajów Europy Zachodniej doprowadziły do tego, że towary ze Wschodu zaczęły docierać tylko do Bizancjum. Jednak, ponieważ na Wielkim Jedwabnym Szlaku nabywcami towarów były również kraje Bliskiego Wschodu i Indii, szlak ten nie zamierał nawet w czasach średniowiecznych. Po podbojach arabskich towarów ze Wschodu zaczęto używać na całym południowym terytorium basenu Morza Śródziemnego aż po Hiszpanię. Dopiero w okresie w pełni wykształconego feudalizmu (od XI w.) w Europie Zachodniej zaczęto ponownie aktywnie kupować towary ze Wschodu.

Rozwój Wielkiego Jedwabnego Szlaku był silnie uzależniony od geopolitycznych zmagień różnych krajów o kontrolę nad szlakami karawanowymi.

Do jego pomyślnego funkcjonowania konieczna była polityczna stabilność na całym szlaku – od wschodniego terytorium basenu Morza Śródziemnomorskiego do Chin. Można było osiągnąć ją na dwa sposoby – poprzez stworzenie ogromnego imperium kontrolującego wszystkie najważniejsze euroazjatyckie szlaki karawanowe albo poprzez „podział świata” pomiędzy dużymi regionalnymi mocarstwami mogącymi zapewnić bezpieczeństwo handlu². Dlatego też etapy rozwoju szlaku określane są głównie na podstawie dat konfliktów mocarstw eurazjatyckich walczących o kontrolę nad nim (Niegmatow 1998).

W historii Wielkiego Szlaku Jedwabnego można odnotować trzy krótkotrwałe okresy, kiedy był on niemal w pełni kontrolowany przez jedno

² Badania kliometryczne dowodzą istnienia silnej dodatniej korelacji pomiędzy intensywnością obrotów handlowych w obrębie Wielkiego Szlaku Jedwabnego i poziomem stabilności politycznej wzdłuż jego trasy (Malkow, Malinieckij, Czernawskij 2007).

państwo: Turecki Chanat w ostatnim trzydziestoleciu VI w., imperium Czyn-gis Chana w drugim ćwierćwieczu XIII w. oraz imperium Timura (Tamerla-na) w ostatnim trzydziestoleciu XIV w. Jednak, z powodu ogromnej rozle-głości szlaku, niezwykle trudno było go zjednoczyć pod jedną kontrolą. Czę-ściej występował „podział świata” pomiędzy kilkoma dużymi państwami.

Do III w n.e. prawie cała Eurazja była kontrolowana przez cztery re-gionalne imperia – Rzymskie (terytorium Morza Śródziemnego), Partyjskie (Bliski Wschód), Kuszańskie (Indie, Afganistan, Azja Średnia) i Hańskie (Chiny). Chociaż trwała między nimi walka o kontrolę nad kluczowymi punktami szlaku handlowego (np. o Armenię pomiędzy Rzymianami i Par-tami), to jednak temu „kwartetowi imperiów” skutecznie udawało się zabez-pieczyc stabilność szlaków karawanowych (Stawiskij 1990, s. 19). Jednak system ten się upadł: z Imperium Rzymskiego pozostało tylko Bizancjum, Imperium Partyjskie zostało zastąpione państwem Sasanidów, a Imperium Kuszańskie i Hańskie rozpadły się na wiele wrogich sobie państweczek. Okres pogorszenia funkcjonowania Wielkiego Szlaku Jedwabnego przedłużył się do VI w., kiedy to w Eurazji znów zaczęły się formować wielkie regionalne mo-carstwa.

Wykorzystując czasowe osłabienie cywilizacji agrarnych, kontrolę nad niektórymi odcinkami Szlaku Jedwabnego przez okres kilku wieków spra-wowały plemiona koczownicze (Hunów, Awarów, Oguzów i innych). W drugiej połowie VI w. najsilniejsze z nich, plemię Turków, starało się opanować cały szlak. W latach 570–600 Chanat Turecki zjednoczył teryto-rium Azji Środkowej i wszystkich stepów euroazjatyckich od Morza Czarnego po Chiny. W rezultacie tureckiej ekspansji wiodącą rolę w handlu zaczęli odgrywać kupcy sogdyjscy (szerzej na ten temat: Mirbobojeva 2005). Jed-nakże ten okres centralizacji okazał się bardzo krótki. Na ruinach Chanatu Tureckiego powstało wiele państw koczowniczych (Chanat Chazarski, Cha-

nat Zachodnioturecki, Chanat Wschodnioturecki, Chanat Ujgurski i inne), kontrolujących jedynie lokalne fragmenty szlaku.

Na przestrzeni następnych mniej więcej 150 lat, pierwszoplanową rolę w kontroli nad centralnoazjatyckimi szlakami odegrało chińskie Imperium Tan. Prowadząc ze zmiennym szczęściem wojny z plemionami koczowniczymi, Chińczycy zdobyli kontrolę nad prawie całą Azją Środkową, po Samarkandę i Bucharę. Ten okres (od VII w. do pierwszej połowy VIII w.) wielu nazywa okresem największego rozkwitu transeuroazjatyckiego handlu (por. Lubo-Lesniczenko 1994).

W pierwszej połowie VIII w. wszystkie zachodnie trasy Wielkiego Szlaku Jedwabnego znalazły się pod kontrolą Arabskiego Kalifatu. Chińska próba zachowania kontroli na Azją Środkową po bitwie w 751 roku w miejscowości Talas, podczas której Arabowie rozgromili armię chińską, nie mogła się udać. Aż do końca funkcjonowania Szlaku Jedwabnego handel całkowicie zmonopolizowali kupcy muzułmańscy i żydowscy. Chiny nie mogły zachować kontroli nawet nad wschodnim odcinkiem szlaku, który najpierw znalazł się pod kontrolą Tybetańczyków (w końcu VIII w.), a następnie (w IX w.) – pod kontrolą koczowniczego ludu Kitanów. Rozdrobnienie kontroli i częste wojny doprowadziły do osłabienia szlaku handlowego.

Swój ostatni „wzlot” Wielki Jedwabny Szlak przeżył w XIII–XIV w. Mongołowie, podbiwszy w latach 1210–1250 kraje od Chin po Ruś i Iran, mogli przez półtora wieku zapewnić jednolity system kontroli praktycznie na całym szlaku. Choć po śmierci Czyngis Chana jego imperium szybko się rozpadło, państwa Czyngizydów stworzyły „kwartet imperiów”. Jedwabny Szlak znowu kontrolowały cztery imperia – imperium Juan w Chinach, Imperium Środkowoazjatyckie (Ułus Czagatajski), Irańskie Imperium Hulagidów i Złota Orda na wybrzeżu Morza Kaspijskiego i Czarnego. Państwa te walczyły między sobą o oddzielne kawałki szlaków handlowych (w ten sposób

Zakaukazie stało się areną stałej walki pomiędzy chanami Złotej Ordy i ilchanami Iranu). Ogólnie rzecz biorąc, władcy dążyli do zapewnienia kupcom bezpieczeństwa niezależnie od ich wiary i narodowości.

W drugiej połowie XIV w. Wielki Jedwabny Szlak znowu podupadł (Rossabi 1990). „Kwartet” imperiów mongolskich rozpadł się na wiele wrogich sobie państw. Próba Timura (Tamerlana) ponownego zjednoczenia głównych euroazjatyckich tras handlowych w ramach nowego imperium dała tylko krótkotrwały efekt. W stworzonym w latach 1370–1380 Imperium Timura kupcy, wędrujący po południowym szlaku, znowu mieli zapewnioną ochronę. Jednak w czasie wypraw przeciwko Złotej Ordzie w latach 1389–1395, Timur praktycznie zmiotł z powierzchni ziemi wszystkie miasta handlowe w regionie Morza Kaspijskiego i Czarnego, w wyniku czego szlak północny został porzucony. Potomkom Timura nie udało się w XV w. zachować scentralizowanego środkowoazjatyckiego państwa – szlak południowy prawie przestał funkcjonować.

Upadek Szlaku Jedwabnego wiąże się przede wszystkim z rozwojem morskiej floty handlowej (początkowo Arabów, a następnie Europejczyków) wzdłuż wybrzeży Bliskiego Wschodu, południowej i południowo-wschodniej Azji. Już w XIV–XV w. handel morski stał się bardziej atrakcyjny od niebezpiecznych szlaków karawanowych. Droga morską z Zatoki Perskiej do Chin trwała około 150 dni, a droga lądowa z Tany (dzisiejszy Azow) do Chanbałyk (dzisiejszy Pekin) – około 300 dni. Ponadto jeden statek przewoził tyle samo ładunku co wielka karawana z tysiącem jucznych zwierząt (Pietrow 1995, s. 113–114).

W rezultacie tych geopolitycznych i geoeconomicznych czynników w XVI w. Wielki Jedwabny Szlak przestał istnieć. Mimo to lokalne segmenty szlaku jeszcze długo kontynuowały swoje funkcjonowanie (np. karawanowy handel między Azją Środkową a Chinami zakończył się dopiero w XVIII w.).

Rola Wielkiego Szlaku Jedwabnego w rozwoju instytucji gospodarki światowej

Szlak Jedwabny sprzyjał rozwojowi nie tylko samego handlu, ale również wielu instytucji („zasady gry”) gospodarki rynkowej.

Międzynarodowy podział pracy. Funkcjonowanie Wielkiego Jedwabnego Szlaku wymagało stworzenia rozwiniętego systemu międzynarodowego podziału pracy w wytwarzaniu towarów na eksport i zabezpieczaniu infrastruktury komunikacji transportowej.

Podstawowym towarem na Wielkim Jedwabnym Szlaku były tkaniny jedwabne i surowy jedwab³. Towary te doskonale nadawały się do transportu na dalekie odległości, ponieważ jedwab był lekki i bardzo cenny – w Europie droższy od złota. Chiny, ojczyzna jedwabnictwa, utrzymywały monopol na wyroby z jedwabiu do około V–VI w., a i później pozostawały jednym z głównych ośrodków produkcji i eksportu jedwabiu obok Azji Środkowej. W średniowieczu Chiny eksportowały także porcelanę i herbatę. Kraje Bliskiego Wschodu i Azji Środkowej specjalizowały się w produkcji tkanin wełnianych i bawełnianych, które transportowano Szlakiem Jedwabnym na wschód – do Chin. Z krajów południowej i południowo-wschodniej Azji kupcy przewozili do Europy przyprawy (pieprz, gałkę muszkatołową, cynamon, goździki i inne), które Europejczycy wykorzystywali do konserwacji produktów i wyrobu leków.

Europa Zachodnia w handlu ze wschodem zawsze miała bilans ujemny: Europejczycy, kupując drogie towary ze Wschodu, nie byli w stanie zaproponować równowartościowego towaru na wymianę i byli zmuszeni płacić złotem lub srebrem. Od czasów antycznych do końca swojego funkcjonowania Wielki Jedwabny Szlak działał jako „kanał przerzutowy” drogocennych

³ Dlatego nazwa Wielki Jedwabny Szlak, którą zaproponował w 1877 roku niemiecki geograf Ferdynand von Rihthofen, szybko stała się ogólnie przyjętym terminem opisującym system eurazjatyckich szlaków karawanowych epoki przedindustrialnej (Waugh 2007).

metali z Europy na Wchód⁴. Ponieważ wyciek pełnowartościowego pieniądza pogarszał system monetarny, europejscy monarchowie starali się wprowadzić ograniczenia na konsumpcję towarów ze Wschodu oraz wywóz złota i srebra. Jednakże wszelkie środki administracyjne odnosiły mizerny skutek. Europie udało się osiągnąć konkurencyjność swoich towarów w porównaniu ze wschodnimi dopiero po rewolucji przemysłowej.

Organizacja handlu na dalekie odległości wymagała stworzenia dla karawan szczególnych warunków – punktów przeładunkowych, specjalistycznych bazarów, systemu stabilnych rozliczeń pieniężnych i ochrony praw własności cudzoziemskich kupców. Cała ta infrastruktura rynkowa była utrzymywana wzdłuż euroazjatyckich szlaków na przestrzeni półtora tysiąca lat.

Miasta handlowe. Wielki Jedwabniczy Szlak stymulował rozwój miast handlowych na średniowiecznym Wschodzie (por. Askarow i in. 1990).

O ile w Europie Zachodniej miasta obsługiwały głównie miejscowe bazyry, to w Azji – handel międzynarodowy, odgrywając rolę punktów tranzytowych na szlakach karawanowych. Miasta te (np. Tebriz, Buchara, Samarkanda, Chorezm, Otrar, Kaszgar, Turfan, Chotan, Dunhuang i inne) obowiązkowo posiadały zajazdy dla karawan (tzw. karawanseraje), spełniające funkcje hoteli i pomieszczeń magazynowych. Dla cudzoziemskich kupców organizowano specjalne bazyry z towarami cieszącymi się największym popytem. Przy obsłudze karawan handlowych pracowali przedstawiciele różnych zawodów – tłumacze, wymiennicze pieniędzy, prostytutki, poganiacze wielbłądów, ochroniarze karawan, inkasenci podatkowi itp.

Zależność miast handlowych kontynentalnej Azji od obsługi karawan doprowadziła do upadku tych miast wraz z upadkiem Szlaku Jedwabnego. Niektóre z nich zniknęły całkowicie.

⁴ Pietrow, aby podkreślić tę ważną charakterystykę funkcjonowania Wielkiego Jedwabnego Szlaku, nazwał jeden z rozdziałów swojej książki następująco: *Zachód – Wschód: Pieniądze – Towar* (Pietrow 1995, s. 60).

Szczególnym rodzajem miast handlowych były włoskie republiki kupieckie – Wenecja i Genua – które w XIII–XV w. niemal zmonopolizowały handel tranzytowy Europy z Azją. Z największym powodzeniem działali genueńczycy, którzy stworzyli mnóstwo kolonii i faktorii w docelowych punktach Szlaku Jedwabnego na wschodnim terytorium basenu Morza Śródziemnego (Kafa, Tana, Tebriz, Konstantynopol i inne). We włoskich miastach handlowych, po raz pierwszy w Europie Zachodniej, powstały takie instytucje rynkowe jak spółki handlowe w oparciu o udziały (pierwowzór dzisiejszych spółek akcyjnych) i banki, które udzielały pożyczek tym spółkom. Kiedy Wielki Jedwabny Szlak przestał działać, miasta handlowe Włoch także zmniejszyły swoją aktywność biznesową i zaczęły chylić się ku upadkowi (por. np. Norwicz 2010).

System rozliczeń pieniężnych. Regularne zawieranie dużych kontraktów handlowych pomiędzy kupcami różnych krajów wymagało zastosowania ogólnie przyjętego prawa finansowego. Nie każdy z krajów aktywnie uczestniczących w transeuroazjatyckim handlu mógł bić złote i srebrne monety, które były wówczas uznawane we wszystkich krajach Starego Świata. Dlatego kupcy na terenie całej Eurazji aktywnie używali pełnowartościowych pieniędzy kilku „silnych” państw. W związku z powyższym w czasach wczesnego średniowiecza na całym Wielkim Jedwabnym Szlaku, po Chiny włącznie, do rozliczeń używano złotych bizantyjskich oraz srebrnych sasanidzkich i arabskich monet.

Mimo to kupcom Wielkiego Jedwabnego Szlaku brakowało gotówki do rozliczeń. Dlatego też szeroko praktykowane były transakcje barterowe (toważ za toważ), pieniędzmi opłaćano tylko różnicę wartości partii toważu.

Ponieważ niebezpiecznie było przewozić na daleką odległość duże sumy pieniędzy, kupcy Szlaku Jedwabnego zaczęli używać czeków („czek” w tłumaczeniu z perskiego – „dokument, pokwitowanie”). Wyruszając na

Wschód, kupiec przekazywał swoje pieniądze któremuś z poważanych wymiennicy pieniędzy. Otrzymywał w zamian pokwitowanie, które okazywał w tych miastach Szlaku Jedwabnego, gdzie pracowali zaufani ludzie wymiennicy pieniędzy – bankiera i odbierał swoją gotówkę pomniejszoną o zapłatę za usługę. System czeków na okaziciela mógł działać tylko wówczas, gdy wymiennicy pieniędzy z oddalonych miast Szlaku, będąc członkami jednej społeczności religijnej, mieli do siebie zaufanie. Dlatego czeków zaczęto używać dopiero około X w., kiedy handel na całym Szlaku Jedwabnym zaczął być kontrolowany przez muzułmanów i żydów.

Ochrona praw własności kupców. Głównym warunkiem funkcjonowania Wielkiego Jedwabnego Szlaku była ochrona majątku i życia kupców.

Sami kupcy starali się minimalizować niebezpieczeństwo związane z handlem, dlatego nie działali w pojedynkę, lecz w grupach wyznaniowo-etnicznych. Aby ustrzec się przed rabusiami, kupcy wyruszali w daleką drogę od miasta do miasta wielkimi karawanami, składającymi się z setek lub tysięcy uzbrojonych ludzi. Wiadomo na przykład, że za czasów Timura, kiedy handel karawanowy chylił się już ku upadkowi, do Samarkandy raz w roku docierały karawany z Chin z 800 jucznymi zwierzętami (Pietrow 1995, s. 122).

Te środki bezpieczeństwa mogły ochronić kupców tylko przed drobnymi rabusiami, ale nie przed samowolą władców i napadami plemion koczowniczych. Jednak zarówno rządzący, jak i plemiona koczownicze byli zainteresowani bezpieczeństwem szlaków handlowych. Władcy ziemscy otrzymywali dochody z podatków celnych pobieranych w miastach leżących wzdłuż szlaków karawanowych. Aby nie stracić tych dochodów, władcy azjatyccy wprowadzali surowe prawa chroniące kupców. I tak na przykład w imperium Timura ta prowincja, na terytorium której ograbiono kupca, była zobowiązana zrekompensować mu stratę podwójnie, a ponadto zapłacić sa-

memu Timurowi karę w wysokości pięciokrotnej wartości strat poniesionych przez kupca.

Koczownicy stale potrzebowali różnych towarów, które posiadali osiadli rolnicy, ale nie byli w stanie zaoferować im w zamian towarów o tej samej wartości, dlatego byli zmuszeni zdobywać je siłą w niebezpiecznych łupieżczych wyprawach. Wielki Jedwabny Szlak dawał koczownikom możliwość znalezienia swojego miejsca w pokojowym podziale pracy. Występowali oni w roli przewodników i ochroniarzy karawan kupieckich podczas przepraw przez pustynie i stepy, pobierając opłatę za pomoc i gwarancję bezpieczeństwa. Szlak Jedwabny stał się zatem unikalnym przejawem długiej i wzajemnie korzystnej współpracy pomiędzy osiadłymi i koczującymi narodami.

Towarowo-rynkowe stosunki epoki Wielkiego Jedwabnego Szlaku a współczesny handel międzynarodowy. Epoka Wielkiego Jedwabnego Szlaku wytworzyła wiele instytucji o cechach podobnych do międzynarodowego handlu naszych czasów (np. międzynarodowy podział pracy, system czekowy, eksterytorialna ochrona praw własności). Jednak handel na Szlaku Jedwabnym miał też mnóstwo cech typowych dla przedindustrialnych społeczeństw, kiedy stosunki rynkowe pozostawały drugoplanowe w porównaniu z naturalno-gospodarczymi.

Europa Zachodnia dzięki Szlakowi Jedwabnemu otrzymywała przede wszystkim przedmioty luksusowe (tkaniny jedwabne, przyprawy, naczynia porcelanowe i inne), których używały tylko wyższe warstwy społeczne. Nabywanie tych towarów nie wpływało silnie na rozwój gospodarek państw Europy Zachodniej (z wyjątkiem specjalizujących się w handlu ze Wschodem kupieckich republik włoskich). Stymulowało to jednak stopniowe przechodzenie od naturalnej renty feudalnej (pańszczyzna i danina w naturze) do pieniężnej, ponieważ magnaci potrzebowali gotówki na zakup wschodnich towarów.

Jednak, niezależnie od wszystkich środków ochrony życia i majątku kupców, karawanowy handel trasami Szlaku Jedwabnego zawsze niósł ze sobą wysokie ryzyko. Droga od wschodniego wybrzeża Morza Śródziemnego do Chin i z powrotem zajmowała zazwyczaj kilka lat. Wielu kupców ginęło po drodze od chorób, zmiany klimatu, napadów rabusiów i samowoli władców. Karawana szła przez pustynie, mijając szkielety ludzi i wielbłądów leżące wzdłuż tras Szlaku Jedwabnego. Kiedy kupiec umierał w obcym kraju, jego majątek zwykle zagarniał miejscowy władca (jeśli rodzina lub współtowarzysze zmarłego nie zdążyli szybko zgłosić swoich praw do spadku)⁵.

Zapłatą dla śmiałków była bardzo wysoka zyskowność. Średniowieczne arabskie powiedzenie głosiło, że kupiec jedzie z Eurazji do Chin z tysiącem drachm, a wraca z tysiącem dinarów (dinar był równy około 20 drachmom) (Pietrow 1995, s. 72). Nie była to zwykła metafora. Jej dosłowność potwierdza np. historia opisana przez arabskiego podróżnika z X w. Ibn-Haukala. Przytoczył on opowieść o muzułmańskim kupcu Rameszcie, któremu wyprawa do Chin zajęła 20 lat. Po powrocie kupiec ów miał ponoć na własny koszt wymienić srebrną elewację basenu do ablucji w Świętej Mekce na złotą (Darkiewicz 2005). Bojąc się o swoje życie, kupcy rzadko jednak przebywali drogę Wielkiego Jedwabnego Szlaku od końca do końca (jak Marco Polo pod koniec XIII w.). Najczęściej wymieniali oni towar w którymś z miast po drodze.

Funkcjonowanie Wielkiego Jedwabnego Szlaku ukazuje typowy dla epoki przedkapitalistycznej obraz międzynarodowej działalności komercyj-

⁵ Włoch Pegolotti w swojej książce *Praktyka handlu* (ok. 1340 r.) tak opisuje system obrony praw własności na Szlaku Jedwabnym: „Droga z Tary do Chin, według słów kupców, którzy nią wędrowali, jest w zupełności bezpieczna i w dzień, i w nocy. Jeśli jednak kupiec umiera po drodze, wszystkie jego rzeczy przechodzą na rzecz władcy prowincji, w której zmarł... Ale jeśli jedzie on z bratem lub przyjacielem, lub też z bliskim współtowarzyszem, który nazwie się bratem, wojownicy władcy zwrócą majątek zmarłego, który się dotąd zachował” (Drège 2006, s. 136).

nej, związanej głównie z przedmiotami luksusu, niechronionej ubezpieczeniem i mocno zależnej od koniunktury politycznej.

Rola Wielkiego Jedwabnego Szlaku w rozprzestrzenieniu innowacji pomiędzy cywilizacjami Eurazji

Wielki Jedwabny Szlak został kanałem, dzięki któremu cywilizacje Eurazji mogły stale wymieniać się osiągnięciami kulturowymi – nowymi towarami, wiedzą i ideami.

Rozpowszechnianie towarów i technologii. Funkcjonowanie Wielkiego Jedwabnego Szlaku doprowadziło do zapoznania się różnych narodów z nowymi dobrami konsumpcyjnymi (por. Schafer 1981). Z rozpowszechniania nowych towarów jako formy kontaktów kulturowych w największym stopniu korzystała Europa Zachodnia. Tkaniny jedwabne zwiększały higienę osobistą Europejczyków, uwalniając ich od wszy. Przyprawy były szeroko stosowane do wyrobu leków i konserwacji produktów do dłuższego przechowywania. Papier, produkowany według receptur z Chin i Azji Środkowej, zaczął wypierać pergamin i papirus, obniżając cenę wydawania przepisanych ręcznie książek.

Szlakiem Jedwabnym dystrybuowane były nie tylko same towary, ale również informacje o ich istnieniu i powstawaniu. Na początku jedwab był wytwarzany tylko w Chinach, ale już w I–II w. jedwabnictwo przeniknęło do Turkmenistanu, a w V w. do Iranu. W VI w. imperatorowi Bizancjum udało się zorganizować produkcję jedwabiu w Grecji. Jeśli wierzyć legendzie, namówił wędrownych mnichów, by sekretnie przywieźli mu jaja jedwabnika. Podobnie rzecz się miała z papierem, który na początku Europejczycy nabywali od kupców ze Wschodu, a od XIII w. zaczęli już wytwarzać samodzielnie.

Niektóre nowe towary powstały w wyniku swoistej „kolektywnej pracy twórczej” różnych narodów Szlaku Jedwabnego. Przykładowo – proch wy-

myślili Chińczycy w IX w., ale przez długi czas wykorzystywali go tylko do prac wybuchowych i sporządzania pewnego rodzaju granatów. W XIV w. wynaleziono broń strzelającą za pomocą prochu – armatę. Miejsce i czas tego wynalazku nie są dokładnie znane – specjaliści wymieniają alternatywnie Chiny, kraje arabskie lub Europę zachodnią. Informacja o nowej broni szybko rozeszła się po Szlaku Jedwabnym i już w XV w. artylerię stosowano we wszystkich krajach Eurazji – od Europy po Chiny.

Także kraje Wschodu zaznały się z wieloma nowymi towarami w czasie funkcjonowania Wielkiego Jedwabnego Szlaku. Kiedy chiński podróżnik Zhang Qian wrócił z Azji Środkowej, przywiózł informację o fergańskich argamakach – nieznanym w Chinach wysokim i szybkim koniom. Ponadto w początkach rozwoju Szlaku Jedwabnego Chińczycy otrzymali z Azji Środkowej nasiona lucerny (zboże na paszę dla koni), a także rozsady winogron. Później dzięki handlowi karawanowemu Chińczycy przyswoili jeszcze kilka innych kultur rolniczych – fasolę, cebulę, ogórki, marchew i inne.

W ten oto sposób w czasie kontaktów kulturowych Zachód przyswoił głównie „nowości” przemysłowe, a Wschód – rolnicze. Dowodzi to istnienia technologicznej wyższości Wschodu nad Zachodem, utrzymującej się do XVIII–XIX w. Niektórych tajemnic wschodnich rzemieślników (np. broń bułatowa, naczynia porcelanowe) Europejczykom i tak nie udało się przejąć w epoce funkcjonowania Jedwabnego Szlaku.

Rozpowszechnianie wiedzy i myśli. Wielki Szlak Jedwabny odegrał olbrzymią rolę w rozwoju nauk geograficznych. Dopiero po powstaniu tej przelotowej trasy handlowej Europejczycy i Chińczycy po raz pierwszy dowiedzieli się o wzajemnym istnieniu i otrzymali choćby przybliżone wyobrażenie o innych cywilizacjach Eurazji.

Pod koniec III w p.n.e. grecki geograf Eratosfen za kraj najbardziej wysunięty na wschód uważał Indie, natomiast w II w n.e. Klaudiusz Ptolemeusz

we *Wstępie do geografii* opisał już drogę do Seriki (od rzymskiego *serica* – jedwab), jak nazywano wówczas Chiny. Stosunkowo dokładne dane o rozmiarach Eurazji i specyfice różnych krajów Azji Europa Zachodnia otrzymała dopiero w końcu XIII i początku XIV w. po tym, jak niektórzy kupcy europejscy i misjonarze (w tym znamienity Marco Polo) przebyli cały Szlak Jedwabny i opisać to w książkach, które cieszyły się w Europie ogromnym zainteresowaniem.

Wielki Jedwabny Szlak odegrał także wielką rolę w rozprzestrzenianiu się różnych religii (Masson 1990). Najbardziej udana była ekspansja buddyzmu na początku naszej ery. Buddyzm był państwową religią Imperium Kuszańskiego. Buddyjscy mnisi wędrowali razem z karawanami z Indii do Azji Środkowej i Chin, rozpowszechniając nową religię. W IV–VII w., kiedy buddyzm aktywnie rozpowszechniał się w Chinach, hinduscy misjonarze jeździli do Chin, a wielu chińskich mnichów odbywało Szlakiem Jedwabnym pielgrzymki do Indii. Regularne wędrowki buddystów z Indii do Chin i z powrotem trwały do pierwszej połowy XI w., w rezultacie w krajach Dalekiego Wschodu buddyzm znalazł drugą ojczyznę, stając się jednym z elementów religijnego synkretyzmu charakterystycznego dla krajów konfucjańskich.

Ogromny wpływ na cywilizację Azji Centralnej miał też islam, aktywnie rozprzestrzeniający się od VIII w. O ile początkowo był on narzucany przez armię Arabskiego Kalifatu siłą, o tyle Szlakiem Jedwabnym rozprzestrzeniał się drogą pokojową. W XIV w. islam dotarł do granic Chin, wypierając buddyzm ze Wschodniego Turkiestanu (obecny chiński region Sinkiang-Ujgurski). Mongolscy władcy na początku rozpatrywali uznanie islamu za jedno z równoprawnych wyznań, ale już w XIV w. prawie wszystkie państwa mongolskie przyjęły go jako religię państwową.

W najmniejszym stopniu na Wschód przeniknęło chrześcijaństwo. Pierwsza fala rozprzestrzeniania się chrześcijaństwa była związana z działalnością nestorian. Po uznaniu nestorianizmu za herezję na soborze efeskim w 431 roku jego wyznawcy zaczęli migrować na Wschód – do Iranu i Azji Centralnej. W 635 roku syryjski misjonarz-nestorianin Raban (Alopen) po audiencji u chińskiego imperatora uzyskał pozwolenie na to, żeby chrześcijaństwo było oficjalnie dopuszczone w Chinach. W XIII w. Szlakiem Jedwabnym przeszła nowa fala ekspansji chrześcijaństwa, związana z działalnością misji katolickich, które wykorzystywały dużą tolerancję władców mongolskich. Na polecenie papieża franciszkanin Giovanni Montecorvino założył w Chanbałyku (stolicy Chin za czasów mongolskich, dzisiejszym Pekinie) stałą misję, funkcjonującą kilkadziesiąt lat. Jednak upadek państw mongolskich doprowadził w połowie XIV w. do faktycznego zamknięcia Azji dla chrześcijan. Efekty szerzenia chrześcijaństwa na średniowiecznym Wschodzie okazały się w rezultacie bardzo skromne. Nieliczne nestoriańskie wspólnoty zachowały się tylko w krajach Bliskiego Wschodu.

Wielkim Jedwabnym Szlakiem rozprzestrzeniały się również inne religie – judaizm (przyjęty w VIII–X w. za religię państwową w Chazarii), manicheizm (uznany za religię państwową w Ujgurskim chanacie) czy też zoroastryzm. Żadnej z nich nie udało się jednak na długo zakorzenić wśród narodów azjatyckich.

W wyniku funkcjonowania Wielkiego Jedwabnego Szlaku po raz pierwszy w historii pojawiła się tendencja do zbliżenia kulturowego w procesie intensywnych i regularnych światowych stosunków gospodarczych. Wzdłuż całego Szlaku Jedwabnego dokonywała się stopniowa unifikacja komponentów kulturowych. Badacze zauważają, że w miastach handlowych Azji zostały wypracowane wspólne zarysy architektury chramów, mimo iż należały one do różnych wyznań (Rahambabajewa 1990).

Zbliżenie to pozostawało jednak wyłącznie tendencją. Zapożyczanie osiągnięć kulturowych było bardzo ograniczone. Europejczycy przejawiali o wiele większe zainteresowanie poznawaniem krajów Wschodu niż mieszkańcy Wschodu poznawaniem Europy. Upadek Wielkiego Jedwabnego Szlaku doprowadził praktycznie do likwidacji pokojowych kontaktów kulturowo-handlowych – zostały one zamienione na kolonialną agresję państw europejskich.

Historia Wielkiego Jedwabnego Szlaku demonstruje wiele tendencji, które zachowały się także we współczesnej gospodarce światowej:

1. Światowe stosunki gospodarcze, stymulując konkurencję między lokalnymi cywilizacjami, są silnym bodźcem rozwoju ekonomicznego cywilizacji ludzkiej;
2. Udział w handlu międzynarodowym przynosi korzyści (choć w różnym stopniu) wszystkim uczestnikom – państwom i narodom o najróżniejszych poziomach rozwoju;
3. Eksport i import towarów doprowadza do spontanicznego i zorganizowanego eksportu i importu rozwiązań instytucjonalnych;
4. Policentryczne systemy regulacji stosunków gospodarki światowej (z kilkoma „ośrodkami siły”) są stałe, zaś monopolizacja funkcji regulujących okazuje się krótkotrwała i niestabilna.

Bibliografia

Achmietszyn N. H., *Tajny Szelkowego puti*, Moskwa 2002.

Askarow A. A., Burjakow Ju. F., Guljajew W. I., Sajko E. W., *Gorod w strukturalnoy organizacii Szelkowego puti* [w:] UNESCO, *Formirowanie i razwitiye trass Wielikogo szelkowego puti w Centralnoj Azii w drewnosti i sredniewiekowje. Tiezisy dokladow Miezdunarodnogo seminara JuNJeSKO, Samarkand 1–6 oktjabrja 1990*, Taszkient 1990.

Boulnois L., *Silk Road: Monks, Warriors & Merchants*, Hong Kong 2005.

- Christian D., *Silk Roads or Steppe Roads? The Silk Roads in World History*, „Journal of World History”, nr 1 (vol. 11), 2000.
- Darkiewicz W. P., *Argonawty sriedniewiekowja*, Moskwa 2005.
- Drège J. P., *Marko Polo i Szelkowyj put'*, Moskwa 2006.
- Franck I. M., Brownstone D. M., *The Silk Road: A History*, Nowy Jork 1986.
- Ijerusalimskaja A. A., *K intierprietacii glawnyh trass Wielikogo szelkowego puti* [w:] UNESCO, *Formiowanie i razwitije trass Wielikogo szelkowego puti w Centralnoj Azii w drewnosti i sredniewiekowje. Tiezisy dokladow Mieždunarodnogo sieminara JuNJeSKO, Samarkand 1–6 oktjabrja 1990*, Taszkient 1990.
- Kuzmina Je. G., *Predystorija Wielikogo szelkowego puti. Dialog kultur Jewropa-Azija*, Moskwa 2010.
- Lubo-Lesniczenko Je. I., *Kitaj na Szelkowom puti: szelk i wniesznije swjazi drewniewo i ranniesriedniewiekowego Kitaja*, Moskwa 1994.
- Malkow A. S., Malinieckij G. G. Czernawskij D. S., *Sistiemia prostranstwiennyh dinamiczeskich modeliej agrarnyh obszczestw* [w:] Grinin L. Je., Korotajew A. W., Malkow S. Ju. (red.), *Istorija i matematika: Makroistoriczeskaja dinamika obszczestwa i gosudarstwa*, Moskwa 2007.
- Mamlewa L. A., *Stanowlienije Wielikogo szelkowego puti w sistiemie trans-ciwilizacionnogo wzaimodejstwija narodow Jewrazii*, „Vita Antiqua”, nr 2, 1999.
- Masson W. M., *Wielikij szelkowyj put' kak instrumient ekonomiczeskoj i intielliektualnoj intiegracii* [w:] UNESCO, *Formiowanie i razwitije trass Wielikogo szelkowego puti w Centralnoj Azii w drewnosti i sredniewiekowje. Tiezisy dokladow Mieždunarodnogo sieminara JuNJeSKO, Samarkand 1–6 oktjabrja 1990*, Taszkient 1990.
- Mirbobojew T. H., *Wklad Sogda i sogdijcew w Wielikom szelkowom puti*, Chudżand 2005.

- Niegmatow N. N., *Koncepcija istorii i realii „Wielikogo szelkowego puti”*, „Centralno-Aziatskie humanitarnyje issledowanija”, nr 2, 1998.
- Norwicz D., *Istorija Wienecianskoj riespubliki*, Moskwa 2010.
- Pietrow A. M., *Wielikij szelkowyj put’: O samom prostom, no malo izwiestnom*, Moskwa 1995.
- Pietrow A. M., *Zapad – Wostok. Iz istorii idej i wieszcziej*, Moskwa 1996.
- Radkiewicz W. A., *Wielikij szelkowyj put’*, Moskwa 1990.
- Rahambabajewa N. H., *Objomno-planirowoznaja kompozicija hramowych kompleksow na torgowych putjah* [w:] UNESCO, *Formirowanie i razwitiye trass Wielikogo szelkowego puti w Centralnoj Azii w drewnosti i sredniewiekowje. Tiezisy dokladow Miedzunarodnogo sieminara JuNJeSKO, Samarkand 1–6 oktjabrja 1990*, Taszkient 1990.
- Rossabi M., *The ‘Decline’ of the Central Asian Caravan Trade* [w:] Seaman G. (red.), *Ecology and Empire, Nomads in the Cultural Evolution of the Old World*, Los Angeles 1990.
- Rtweladze E., *Wielikij szelkowyj put’. Enciklopediczeskij spraw ocznik: Drewnost’ i rannee sriedniewiekowje*, Taszkient 1999.
- Schafer E. H., *Zolotyje piersiki Samarkanda*, Moskwa 1981.
- Stawiskij B. Ja., *Wielikij szelkowyj put’ – pierwaja w istorii czelowieczestwa transkontinentalnaja trassa obmena towarami i kulturnymi dostizhenijami* [w:] UNESCO, *Formirowanie i razwitiye trass Wielikogo szelkowego puti w Centralnoj Azii w drewnosti i sredniewiekowje. Tiezisy dokladow Miedzunarodnogo sieminara JuNJeSKO, Samarkand 1–6 oktjabrja 1990*, Taszkient 1990.
- Waugh D., *Richthofen „Silk Roads”’: Toward the Archeology of a Concept*, „The Silk Road”, nr1, 2007.
- Zardarjan M. O., *Wielikij szelkowyj put’: istorija, konjunktura, pierspiektiwy*, „Centralnaja Azija i Kawkaz”, nr 4, 1999.

Inkubatory przedsiębiorczości jako forma wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach

Krzysztof Świeszczak*

W obecnych czasach trudno wyobrazić sobie, aby kraje, których gospodarka należy do gospodarek wolnorynkowych, nie posiadały żadnych narzędzi wspomagania przedsiębiorczości. Do najczęściej występujących form wspierania sektora MSP należą m.in.:

- ośrodki szkoleniowo-doradcze,
- centra transferu technologii,
- fundusze pożyczkowe,
- fundusze poręczeniowe,
- parki przemysłowo-technologiczne,
- agencje rozwoju regionalnego,
- izby gospodarcze.

Jednym z takich mechanizmów są również inkubatory przedsiębiorczości, oferujące m.in.: powierzchnię biurową udostępnianą podmiotom gospodarczym należącym do sektora MSP na preferencyjnych warunkach, doradztwo z zakresu ekonomii, prawa czy technologii, a także pomoc w pozyskiwaniu środków finansowych (Matusiak 2007). Instytucje te są postrzegane przez wiele państw jako dynamiczny instrument, który z jednej strony wpływa na

* *Krzysztof Świeszczak* – magister Zakładu Finansów i Rachunkowości Banków, Uniwersytet Łódzki.

ich rozwój gospodarczy, a z drugiej na tworzenie nowych miejsc pracy (Chandra).

Adegbite (2001) stwierdza, że wcześniej wspomnianą formę wsparcia sektora MSP można zaobserwować na wszystkich kontynentach, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się. Inkubatory przedsiębiorczości, których początek datowany jest na 1959 rok (Aerts, Matthyssens oraz Vandembemt 2007), stały się efektywnym instrumentem wspierającym zwłaszcza podmioty gospodarcze należące do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Wśród ekonomistów znaleźć można przekonanie, że wymienione powyżej organizacje redukują do minimum (poniżej 10%) odsetek upadłości wśród wszystkich podmiotów gospodarczych objętych inkubacją w okresie trzech pierwszych lat od momentu rozpoczęcia działalności gospodarczej (Adegbite 2001). Tymczasem taki odsetek dla całego sektora MSP wynosi od 60% do 80%.

Działalność wspomnianych instytucji stała się drogowskazem dla potencjalnych naśladowców, wyznaczając tym samym kierunek, w którym wspieranie przedsiębiorczości powinno podążać. Jednakże należy pamiętać o tym, że choć inkubatory są popularną formą wspomagania podmiotów należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw na całym świecie, to niemal każda instytucja wyróżnia się charakterystycznymi tylko dla siebie wybranymi cechami. Fakt ten determinuje wymianę informacji i doświadczeń między tymi organizacjami, czego konsekwencją są próby adaptacji gotowych rozwiązań, które zostały wdrożone w innych państwach czy regionach.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie rozwoju koncepcji inkubacji na całym świecie oraz zaprezentowanie inkubatorów przedsię-

biorczości jako globalnego narzędzia wspierającego podmioty gospodarcze.

Etapy powstawania inkubatorów przedsiębiorczości na świecie

Rozwój inkubatorów przedsiębiorczości jako koncepcji wsparcia określonych postaw w społeczeństwie jest podzielony na kilka etapów. Pierwszy rozpoczął się w momencie powołania do życia Batavia Industrial Center w Nowym Jorku w 1959 roku (Hackett oraz Dilts 2004), czyli wdrożenia pionierskiego pomysłu utworzenia instytucji wspierającej nowo powstałe podmioty gospodarcze, i trwał do 1984 roku. W tych latach zanotowano bardzo powolne rozprzestrzenianie się wcześniej wspomnianej koncepcji.

Kolejny etap trwał do 1990 roku, a średnioroczne tempo wzrostu liczby inkubatorów na świecie było na poziomie 10%. Co istotne, generacja powyższych instytucji powstałych w latach 1959–1990 koncentrowała się na tworzeniu nowych przedsiębiorstw, a co za tym idzie – na kreowaniu dodatkowych miejsc pracy. Drugi etap rozwoju inkubacji okazał się swoistym antidotum dla koniunktury pogarszającej się w tym okresie w Stanach Zjednoczonych (Aernoudt 2004).

Następny etap trwa od 1990 roku do dnia dzisiejszego i zbiega się z dynamicznym wzrostem liczby tego typu ośrodków na całym świecie. Jest to konsekwencja powstawania akademickich inkubatorów przedsiębiorczości, specjalizujących się w transferze wiedzy z uniwersytetów do biznesu, a także popularyzacji wcześniej wspomnianej organizacji jako efektywnej formy wspierania podmiotów gospodarczych należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Inkubatory przedsiębiorczości jako ogólnoświatowa forma wspierania podmiotów gospodarczych należących do sektora MSP

Akcomak (2009) szacuje, że obecnie na świecie funkcjonuje około 3500 inkubatorów przedsiębiorczości. Najwięcej tego rodzaju instytucji zlokalizowanych jest w Stanach Zjednoczonych, co wydaje się dość oczywiste, gdy weźmie się pod uwagę fakt, że to właśnie w tym państwie rozpoczęła się ich historia.

Można pokusić się o stwierdzenie, że obserwując inkubację przedsiębiorczości w wielu krajach, zauważyć można ich wyraźny podział na te inkubatory, w których wspieranie sektora małych i średnich przedsiębiorstw ma długą historię i jest oparte na wielu programach, czasami o szerokim zasięgu terytorialnym, oraz na takie, w których pomoc dla tego typu podmiotów gospodarczych jest na etapie wdrażania, a często nawet planowania.

Powyższy podział ma swoje odzwierciedlenie w ocenie rozwoju gospodarczego poszczególnych państw. W krajach wysoko rozwiniętych funkcjonuje najwięcej form wspierania przedsiębiorczości i, co ważne, występują one zarówno w ujęciu ogólnokrajowym, jak i regionalnym, co sprawia, że są lepiej dopasowane do potrzeb zgłaszanych przez podmioty gospodarcze. Gospodarki rozwijające się korzystają z dorobku opisanych państw, czego efektem jest nauka na błędach innych.

W dalszej części pracy omówione zostanie funkcjonowanie inkubatorów zlokalizowanych w Stanach Zjednoczonych, Unii Europejskiej, Chinach oraz Brazylii. Kraje te stanowią przykłady państw, które z jednej strony mają bogate doświadczenia w tym zakresie, jednakże charakteryzują się niższą dynamiką wzrostu gospodarczego (USA, wybrane państwa UE), z drugiej zaś obejmują gospodarki, które w najbliższych latach mają stać się światowymi liderami, aczkolwiek ta forma wspierania przedsiębiorczości nie ma w nich

tak długiej historii. Innym czynnikiem determinującym taki wybór był fakt, że Stany Zjednoczone, Chiny, Brazylia oraz Niemcy (reprezentant UE) mają największą liczbę powyższych organizacji na świecie.

Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Stanach Zjednoczonych

Inkubacja jako proces w Stanach Zjednoczonych przybiera najczęściej formę lokalnych inicjatyw, kreowanych przez agencje rozwoju gospodarczego. Aby zobrazować znaczenie inkubatorów przedsiębiorczości dla gospodarki w USA, wystarczy zaprezentować rozwój tej formy wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw. Otóż jeszcze w 1980 roku na terenie Stanów Zjednoczonych było ich niecałe 100, natomiast w 2000 roku liczba ta oscylowała na granicy 1000 (Lalkaka 2001).

Wyżej przywołany autor ponadto stwierdza, że 87% podmiotów gospodarczych w USA, które opuściły inkubator, wciąż prowadzi działalność. Jest to znakomity wynik, tym bardziej jeśli weźmie się pod uwagę fakt, że „żywołność” większości przedsiębiorstw nie przekracza 3 lat.

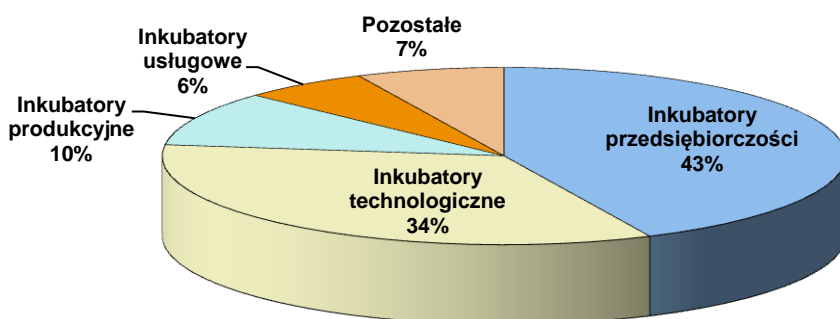
Lalkaka zwraca również uwagę na zatrudnienie w inkubowanych przedsiębiorstwach. Otóż wg badań, na każde 50 stanowisk pracy stworzonych przez podmioty gospodarcze pozostające pod opieką inkubatora przypada 25 etatów stworzonych dla społeczności zatrudnianej w pozostałych organizacjach. Dane te obrazują sposób, w jaki kreowanie nowych miejsc pracy w inkubowanych podmiotach przekłada się na zatrudnienie w innych instytucjach, co jest bardzo istotne dla oceny efektywności działania tego instrumentu wspierania przedsiębiorczości.

Charakteryzując wymienione instytucje zlokalizowane w Stanach Zjednoczonych, warto podkreślić ich istotny związek z uczelniami wyższymi. W żadnym innym państwie transfer technologii z uniwersytetów do inku-

batorów przedsiębiorczości nie występuje na taką skalę jak w USA. To zdecydowanie wyróżnia Stany Zjednoczone, pozycjonując je na czele państw, które komercjalizują wiedzę akademicką i dzięki temu dynamicznie rozwijają współpracę ośrodków naukowo-badawczych z organizacjami wspierającymi przedsiębiorczość.

Spośród wszystkich inkubatorów w Stanach Zjednoczonych największy udział mają instytucje zajmujące się szeroko rozumianą inkubacją, nieograniczającą się do określonych branż czy też rodzajów działalności, co przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Struktura inkubatorów przedsiębiorczości w Stanach Zjednoczonych ze względu na profil działalności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie R. Lalkaka, *'Best Practices' in Business Incubation: Lessons (yet to be) Learned*, Business & Technology Development Strategies LLC, New York 2001, s. 13.

Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Unii Europejskiej

W 2001 roku odnotowano istnienie ponad 900 inkubatorów w Unii Europejskiej. Pamiętać należy jednak, że ówczesna UE składała się z 15 krajów członkowskich.

W ramach powyższej struktury można dostrzec duże zróżnicowanie, obrazowane ilością podmiotów gospodarczych przypadających na jedną tego typu organizację. W raporcie przedstawionym przez Komisję Europejską (Centre for Strategy and Evaluation Services 2002, s. 13) najlepszym wskaźnikiem może się pochwalić Austria, gdzie na jeden inkubator przypada 3000 przedsiębiorstw. Na końcu tego rankingu plasuje się Grecja, gdzie proporcje wynoszą 1:106 000 podmiotów gospodarczych.

Powyższe dane obrazują swoisty dysonans między poszczególnymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej w zakresie wspierania sektora MSP poprzez mechanizm inkubacji przedsiębiorczości.

Najwięcej inkubatorów w UE znajduje się na terenie Niemiec, które są pod tym względem w ścisłej czołówce na świecie. Rozwój tych instytucji w Niemczech skorelowany był z sytuacją polityczną w kraju. Zachodnie landy rozwijały koncepcję inkubacji w sposób bardziej dynamiczny, natomiast wschodnia część kraju miała wyraźne opóźnienie w jej realizacji. Po upadku muru berlińskiego dysproporcje zaczęły stopniowo zanikać.

Cechą charakterystyczną niemieckich inkubatorów przedsiębiorczości jest ich ścisła współpraca z uniwersytetami oraz instytutami badawczo-rozwojowymi (Centre for Strategy and Evaluation Services 2002). Warto wspomnieć, że pierwsza tego typu instytucja powstała w Niemczech w 1983 roku przy Uniwersytecie w Berlinie.

Inkubatory przedsiębiorczości zlokalizowane na terenie Niemiec są najczęściej skoncentrowane na nowych technologiach. Do 1996 roku ponad 5000 podmiotów *high-tech* funkcjonowało w tych organizacjach, zatrudniając około 40 000 pracowników. Średni inkubator wspierał 26 podmiotów gospodarczych, w których zatrudnienie znalazło średnio 210 osób (KTU 2001).

Wyżej wymieniona publikacja wskazuje, że do najbardziej liczących się instytucji wspierających przedsiębiorczość w Niemczech należą m.in. ośrodki w Aachen, Berlinie, Karlsruhe, Dortmundzie oraz Bochum.

Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Chinach

Początki inkubacji przedsiębiorczości zaobserwowano w Chinach pod koniec lat 80. XX wieku. Od tego momentu zanotowano dynamiczny rozwój tej formy wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w owym kraju. Kluczową rolę odegrał tu rząd, tworząc programy wspierania podmiotów gospodarczych należących do sektora MSP na szczeblu ogólnokrajowym. Powołanie do życia inkubatorów przedsiębiorczości wymagało nakładów finansowych w wysokości 1,6 mld USD. Obecnie w Chinach znajduje się około 500 tych organizacji, w których zatrudnienie znajduje ponad 600 000 pracowników (Akcomak 2009).

Cechą charakterystyczną chińskich inkubatorów przedsiębiorczości jest to, że należą do największych na świecie (Scaramuzzi 2002). Przeciętnie w takiej organizacji znajduje się 60–70 podmiotów gospodarczych, jednakże, co warto podkreślić, pod ich opieką nierzadko znajduje się nawet ponad 150 przedsiębiorstw. Harwit (2002) wskazuje na to, że zbyt duża liczba inkubowanych podmiotów gospodarczych może powodować problemy. Zauważa, że bardzo trudno jest zapewnić te same bądź nawet porównywalne warunki wszystkim przedsiębiorstwom, co może rodzić pewne konflikty i źle wpływać na relacje pomiędzy podmiotami.

Problemy mogą również rodzić wątpliwe umiejętności menedżerskie zarządzających niektórymi tego typu instytucjami. Akcomak (2002) wskazuje na fakt, że część kierowników różnych szczebli w tych organizacjach to urzędnicy

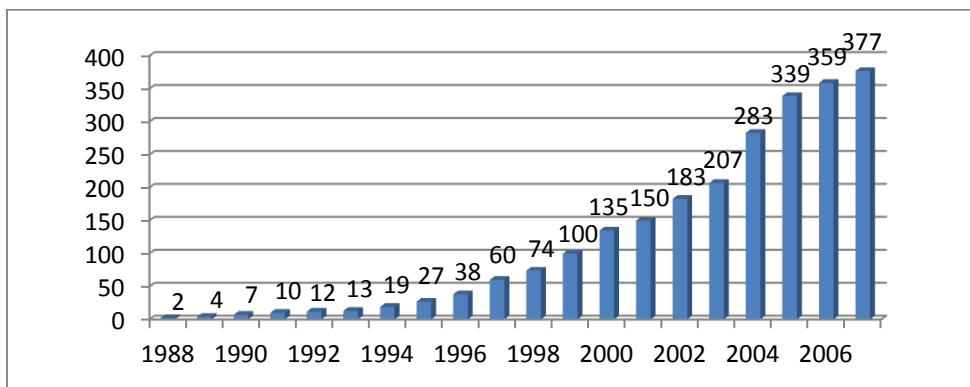
państwowi bez doświadczenia rynkowego, co w przypadku wybranych inkubatorów przedsiębiorczości może znacznie spowalniać ich rozwój.

Pomimo trudności, jakie można napotkać, Rong (2009) stwierdza, że chińskie inkubatory przedsiębiorczości w sposób istotny wpłynęły na rozwój tamtejszej gospodarki. Dzięki powstawaniu nowoczesnych centrów innowacji finansowanych ze środków publicznych transfer technologii oraz ścisła kooperacja między podmiotami gospodarczymi objętymi inkubacją zaowocowały zmianą wizerunku tego kraju wśród inwestorów, nadając mu miano lidera branży technologicznej. Można pokusić się o stwierdzenie, że po 20 latach rozwoju chińskie inkubatory przedsiębiorczości wyznaczyły kierunek, w którym mogą podążać inne kraje.

Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Brazylii

Pierwszy inkubator przedsiębiorczości w Brazylii rozpoczął swoją działalność w 1986 roku. Ze względu na stosunkowo napiętą sytuację polityczną w kraju pierwsze 10 lat od jego pojawienia się nie przyniosło dynamicznego rozwoju tej formy wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw, co potwierdza rysunek 2.

Rysunek 2. Rozwój brazylijskich inkubatorów przedsiębiorczości



Źródło: A. Chandra, *Business Incubation in Brazil: Creating an Environment for Entrepreneurship*, School of Business, Indiana State University 2007, s. 3.

Początki inkubatorów przedsiębiorczości w Brazylii nie należały do łatwych. Problemy z infrastrukturą, brak merytorycznego wsparcia dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność oraz znaczne opóźnienie w przygotowywaniu centralnego programu przewidującego określone formy wsparcia dla sektora MSP to tylko niektóre z przyczyn, które uniemożliwiały rozwój tych organizacji.

Powołanie do życia powyższych instytucji było zdeterminowane nie tylko wspieraniem przedsiębiorczości, potrzebą transferu technologii czy tworzenia nowych miejsc pracy – tak jak w przypadku innych państw – ale również koniecznością podjęcia próby wyrównywania rozwoju poszczególnych regionów, co w przypadku Brazylii wydaje się uzasadnione.

Almeida (2005) stwierdza, że w 2003 roku w brazylijskich inkubatorach przedsiębiorczości zlokalizowanych było około 1000 podmiotów gospodarczych, które zatrudniały ponad 15 000 pracowników.

Obecnie w Brazylii funkcjonuje około 400 wyżej opisanych instytucji, z czego ponad połowa ma profil technologiczny. Szacuje się, że około 70% inkubatorów przedsiębiorczości jest powiązanych z uniwersytetami i w większości są one zlokalizowane w uprzemysłowionych regionach południowej i południowo-wschodniej części kraju (Lalkaka 2001).

Kluczową rolę we wzroście znaczenia opisanego instrumentu odegrało środowisko uniwersyteckie. Co istotne, brazylijskie uczelnie wyższe zaczęły promować inkubację jeszcze przed powszechnym zaakceptowaniem jej jako narzędzia wspierania sektora MSP.

Podsumowanie

Inkubatory przedsiębiorczości są jednym z najważniejszych instrumentów wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw na całym świecie. Świadczy o tym zarówno liczba inkubowanych podmiotów gospodarczych

w różnych krajach i liczba pracowników w nich zatrudnionych, jak i ocena ich działalności dokonywana przez władze i przedsiębiorców. Co istotne, w ostatnich latach instytucje te dynamicznie się rozwijają właściwie na wszystkich kontynentach, co pozwala twierdzić, że będą w dalszym ciągu ewoluowały.

Rozwój inkubatorów przedsiębiorczości na przestrzeni kilkudziesięciu lat pozwala przypuszczać, że na bazie już wypracowanych mechanizmów mogą powstać zupełnie nowe, skuteczniejsze rozwiązania, dzięki którym żywotność przedsiębiorstw będzie zdecydowanie dłuższa, a tworzone przez nie stanowiska pracy trwalsze.

Jednakże należy pamiętać o tym, że nie zawsze da się skopiować gotowe instrumenty wspierające małe i średnie podmioty gospodarcze. Właściwie każdy inkubator ma swoją specyfikę, co oznacza, że obserwowane wzorce niekoniecznie będą poprawnie funkcjonować w innym państwie czy regionie. Sukces inkubatora przedsiębiorczości zdeterminowany jest przez wiele czynników, aczkolwiek kluczem do jego odniesienia może być znajomość otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego instytucji oraz jej zdolność do dopasowania się do lokalnej specyfiki.

Bibliografia

- Adegbite O., *Business Incubators and Small Enterprise Development: The Nigerian Experience*, Small Business Economics vol. 17(3), 2001.
- Aernoudt, R., *Incubators: Tool for Entrepreneurship?*, Small Business Economics vol. 23 (2), 2004.
- Aerts K., Matthyssens P., and Vandenbempt K., *Critical Role and Screening Practices of European Business Incubators*, Technovation vol. 27 (5), 2007.
- Akcomak S., *Incubators as Tools for Entrepreneurship Promotion in Developing Countries*, United Nations University, Maastricht Economic and

- social Research and training centre on Innovation and Technology, UNU-MERIT Working Paper Series 054, 2009.
- Almeida, M., *The Evolution of the Incubator Movement in Brazil*, International Journal of Technology and Globalization, vol. 1 (2), 2005, s. 258–277.
- Centre for Strategy and Evaluation Services, *Benchmarking of Business Incubators*, Brussels: European Commission Enterprise Directorate General, 2002.
- Chandra A., *Approaches to Business Incubation: A Comparative Study of the United States, China and Brazil*, School of Business, Indiana State University 2007.
- Chandra A., *Business Incubation in Brazil: Creating an Environment for Entrepreneurship*, School of Business, Indiana State University 2007.
- Hackett S. M., Dilts D. M., *A Systematic Review of Business Incubation Research*, The Journal of Technology Transfer vol. 29 (1), 2004.
- Harwit, E., *High-Technology Incubators: Fuel for China's New Entrepreneurship?*, The China Business Review, 29 (4), 2002.
- KTU, *Management of business incubators*, Kaunas University of Technology Innovation Centre, 2001.
- Lalkaka R., *'Best Practices' in Business Incubation: Lessons (yet to be) Learned*, Business & Technology Development Strategies LLC, New York 2001.
- Matusiak K. B., *Ośrodki Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce*, SOOIPP-Raport 2007, Łódź/ Kielce/ Poznań 2007.
- Rong W., *Business Incubators in China*, Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship vol. 3 (3), 2009.
- Scaramuzzi, E., *Incubators in Developing Countries*, InfoDev Program, Washington DC, World Bank 2002.

Wsparcie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw przez podmioty dyplomacji ekonomicznej i handlowej

Magdalena Sobczak*

Wstęp

U progu XXI w. trudno znaleźć państwo, które nie byłoby świadome wagi gospodarki w budowaniu swojej pozycji na scenie światowej. Siła i prestiż państwa w znacznej mierze zależą od jego sytuacji i autorytetu ekonomicznego. Ponadto, ogarniająca coraz więcej aspektów życia, globalizacja nie pozostawia żadnych złudzeń co do tego, że gospodarka danego kraju będzie silniej związana z gospodarkami innych państw. Mając świadomość ogromnej rangi, jaką przypisuje się gospodarce, władze państw formułują swoją politykę tak, by umożliwiać i wspomagać rozwój tej płaszczyzny. Wiedząc, że rodzime przedsiębiorstwa stają przed koniecznością konkurencyjności na międzynarodowym rynku, podejmują szereg działań mających na celu zwiększenie ich zdolności konkurencyjnych i niejednokrotnie otwierają przed nimi nowe drogi rozwoju.

Głównym problemem, któremu poświęcono niniejszy artykuł, jest określenie, jak podmioty reprezentujące państwo polskie za granicą przyczyniają się do umocnienia gospodarki poprzez wsparcie przedsiębiorców umię-

* Magdalena Sobczak – studentka kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze na Wydziale Gospodarki Międzynarodowej Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Studenckie Koło Naukowe Biznesu Międzynarodowego – Synergy Group.

dzynarodawiających działalność. Podjęto próbę zdiagnozowania, czy działania tych podmiotów są adekwatne do potrzeb i oczekiwań polskiego przedsiębiorcy. Opracowanie składa się z trzech głównych punktów. Pierwszy z nich ukazuje znaczenie dyplomacji we współczesnej gospodarce i postrzeganie jej roli przez osoby kierujące państwem. Kolejna część opisuje sposób kształtowania się dyplomacji ekonomicznej i handlowej w Polsce oraz zasady ich funkcjonowania. Na koniec przedstawiono zadania stawiane przed poszczególnymi rodzajami dyplomacji oraz zaprezentowano działania podejmowane przez podmioty realizujące dyplomację handlową, a mianowicie przez jednostki polskich misji dyplomatycznych – Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji.

Znaczenie współczesnej dyplomacji⁶

Żyjąc w dobie rozwiniętej komunikacji (telefonów, faksów i Internetu), można zadać sobie pytanie, czy potrzebna jest jeszcze tradycyjna dyplomacja. Skoro wszelkie informacje można czerpać z wielu różnorodnych źródeł, a kontakty z osobami i instytucjami spoza naszego kraju utrzymywać za pomocą nowoczesnych środków komunikacji, czy nadal konieczne jest funkcjonowanie całego pionu dyplomatycznego? Według Włodzimierza Cimoszewicza, byłego Ministra Spraw Zagranicznych, odpowiedź zależy od tego, co rozumie się przez pojęcie „dyplomacja”. Jeżeli kryje się pod nim dyplomacja salonów i protokołu, to rzeczywiście ma ona coraz mniejsze znaczenie w biznesie. Niemniej jednak we współczesnym świecie oprócz nowych technik podróżowania czy komunikowania, zauważamy coraz więcej współzależności i współpracy między krajami. Uczestniczenie w tym wszystkim

⁶ Praca ogranicza się do przedstawienia dyplomacji jako domeny organów rządzących i administracji państwowej. Współcześnie coraz częściej pod hasłem „dyplomacja” kryje się wszelka aktywność różnorodnych instytucji, podmiotów, agencji itp. (Barston 2006).

wymaga pewnego instrumentarium reprezentującego interesy państw (Cimoszewicz 2003). Tę opinię podziela Rafał Wiśniewski, były wiceminister Spraw Zagranicznych. Idzie on jeszcze o krok dalej i kładzie zdecydowany nacisk na ekonomiczną perspektywę dyplomacji. W swoim przemówieniu zatytułowanym *Rola i zaangażowanie instytucji publicznych w promocję gospodarczą Polski i regionów* stwierdza, że dla współczesnej dyplomacji zapewnienie elementarnego bezpieczeństwa naszego kraju jest coraz częściej utożsamiane z aspektem gospodarczym. Co za tym idzie – obok stałych obowiązków dyplomacji, związanych z szeroko pojętą sferą bezpieczeństwa politycznego i militarnego kraju, rośnie znaczenie międzynarodowej promocji Polski i jej interesów, przede wszystkim gospodarczych (Wiśniewski 2006).

Rozwój międzynarodowej wymiany handlowej jest istotnym elementem światowego systemu bezpieczeństwa, a także wzmocnia i stabilizuje relacje między rządami. Stosunki polityczne charakteryzują się częstymi zmianami, natomiast współpraca biznesowa jest o wiele bardziej stabilna. Za sztandarowy przykład ukazujący, jak ważne są relacje ekonomiczne dla rozwoju i bezpieczeństwa państwa, możemy uznać Stany Zjednoczone. Jest to największy eksporter i importer na świecie oraz najatrakcyjniejsze miejsce dla lokalizacji inwestycji zagranicznych. Jak twierdzą Molendowski i Polan (2007), jednym z kluczowych instrumentów wykorzystywanym przez USA do budowy pozycji światowego mocarstwa jest dyplomacja gospodarcza, łącząca w działaniu służby zagraniczne administracji państwowej oraz środowisko biznesu. Najnowszym europejskim przykładem potwierdzającym tezę, że państwo coraz bardziej troszczy się o przedsiębiorców chcących działać na obcych rynkach jest Portugalia. Zgodnie z informacjami Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji w Lizbonie (2010) w czerwcu 2010 roku utworzono w tym państwie Fundusz Wsparcia Internacjonalizacji i Eksportu (FA-IE), który w swych zamierzeniach miał poprawić warunki i udoskonalić in-

strumenty finansowania działań promujących oraz wzmocnić rozwój działalności gospodarczej skoncentrowanej na internacjonalizacji i zwiększyć zdolności eksportowe portugalskich przedsiębiorstw.

Kształtowanie się i struktura organizacyjna dyplomacji ekonomicznej i handlowej w Polsce

Obecny sposób funkcjonowania instytucji będących trzonem polskiej dyplomacji ekonomicznej i handlowej budzi wiele zastrzeżeń i spotyka się z permanentną krytyką. Zagadnienia z nim związane są szeroko dyskutowane nie tylko wśród parlamentarzystów, ale także w środowiskach biznesowych. Choć podczas sejmowych obrad wielokrotnie zgłaszano liczne projekty ustaw, nadal nie wypracowano porozumienia, które stałoby się fundamentem działań usprawniających funkcjonowanie przedstawicielstw.

W okresie powojennym dyplomacja gospodarcza leżała w gestii Biur Radców Handlowych, będących częścią ambasad i podległych Ministerstwu Handlu Zagranicznego. Po zmianach ustrojowych i zerwaniu z państwowym monopolem na handel z zagranicą instytucja ta nie miała już racji bytu. W 1999 roku przeorganizowano Biura Radców Handlowych, a rolę przedstawicielstwa ekonomicznego zaczęły pełnić Wydziały Ekonomiczno-Handlowe (WEH) przy przedstawicielstwach dyplomatycznych (Gawin 2008). Powołanie Wydziałów Ekonomiczno-Handlowych było wynikiem kompromisu między resortem spraw zagranicznych a resortem gospodarki, lecz w gruncie rzeczy żadna ze stron nie była w pełni usatysfakcjonowana. Nie wskazano, który z resortów ma być wyłącznym dysponentem środków finansowych przeznaczonych na promocję gospodarczą, co skutkowało napięciami i chaosem. W takiej sytuacji racjonalizacja kosztów działania WEH oraz efektywna realizacja powierzonych im zadań w zakre-

się promowania polskich interesów handlowo-ekonomicznych były celami praktycznie niemożliwymi do osiągnięcia.

Niestety, odmienne stanowiska i opinie pośród rządzących uniemożliwiały przez długi czas wprowadzenie zmian ulepszających funkcjonowanie przedstawicielstw gospodarczych. Kolejne zmiany, będące próbą usprawnienia jednostek reprezentujących ekonomiczne interesy Polski zostały podjęte po siedmiu latach. 7 lutego 2006 roku zawarto porozumienie pomiędzy ówczesnym Ministrem Gospodarki – Piotrem Woźniakiem, a Ministrem Spraw Zagranicznych – Stefanem Mellerem, na mocy którego ustanowiono dyplomację ekonomiczną. Od tego momentu zaczęto, na wzór państw Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych, rozróżniać dwa rodzaje dyplomacji gospodarczej i wyodrębniono sfery dyplomacji handlowej (*commercial diplomacy*) oraz dyplomacji ekonomicznej (*economic diplomacy*).

W miejsce funkcjonujących od 1999 roku Wydziałów Ekonomiczno-Handlowych powstały Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji (WPHiI) – podmioty odpowiedzialne za dyplomację handlową oraz Wydziały Ekonomiczne – zajmujące się dyplomacją ekonomiczną, podlegające Ministerstwu Spraw Zagranicznych. Wypracowany stan nie był celem ostatecznym i zakładano, że po powstaniu rządowej Agencji Promocji Gospodarczej, wydziały te zostaną przekształcone w zagraniczne oddziały Agencji. Do tej pory jednak nie udało się zlikwidować panującego rozproszenia promocji i skoordynować działań. Paweł Wojciechowski, wiceminister spraw zagranicznych, twierdzi, że od czasu objęcia przez niego urzędu (marzec 2009 roku) zabiega o skonsolidowanie działań promocyjnych, najlepiej w jednej agencji rządowej, ale to leży w gestii Ministerstwa Gospodarki. Z kolei wiceminister tego resortu Rafał Baniak nie widzi potrzeby dokonywania zmian w systemie promocji gospodarczej za granicą, a jedynie postuluje, by lepiej spożytkować istniejące siły i środki (Stefaniak 2010). Występujące wśród polityków wi-

doczne rozbieżności nie wróżą rychłych zmian ani szybkiego wypracowania spójnej strategii.

Funkcjonowanie i zadania dyplomacji ekonomicznej i dyplomacji handlowej oraz działalność Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji

Zadania, jakie powierzone zostały podmiotom dyplomacji ekonomicznej, czyli Wydziałom Ekonomicznym, to przede wszystkim analizowanie polityki gospodarczej rządu z uwzględnieniem programów polityki przemysłowej i regionalnej, zbieranie informacji na temat rozwiązań stosowanych w polityce gospodarczej kraju goszczącego – przydatnych polskiej administracji oraz przekazywanie wiedzy na temat warunków działania i potencjalnych możliwości rozwijania współpracy gospodarczej Polski z danym krajem. Jak podaje Ambasada RP w Budapeszcie (2009), placówki dodatkowo zajmują się zbieraniem danych na temat interpretacji zapisów w unijnym prawodawstwie, opracowywaniem informacji makroekonomicznych dotyczących sytuacji gospodarczej w państwie pobytu oraz organizowaniem wizyt przedstawicieli polskiego rządu, administracji, parlamentu (o ile tematyka wizyty dotyczy zagadnień ekonomicznych).

Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji są instytucjami mającymi promować gospodarczo Polskę i to w ich gestii leży kooperacja z polskimi przedsiębiorcami. Wykonując dyplomację handlową, w dominującej części zajmują się reprezentowaniem interesów polskich kół gospodarczych, w szczególności małych i średnich firm. W szerszym wymiarze WPHiI promują wymianę handlową między krajami, zwłaszcza polski eksport, a także inwestycje bilateralne, z naciskiem na inwestycje w sektorze nowoczesnych technologii. Ponadto jednostki te informują zainteresowane podmioty o warunkach wymiany handlowej, współpracy gospodarczej, lokowaniu inwestycji

cji oraz o zasadach prowadzenia działalności gospodarczej i świadczenia usług w danym kraju. Pomagają także w nawiązaniu współpracy między instytucjami samorządu gospodarczego i w kojarzeniu partnerów handlowych obu krajów. Wymienione zadania są uwzględnione w dokumentach określających misję Wydziałów (np. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji 2010). Poza tymi instytucjami polski przedsiębiorca chcący poszerzyć działalność na rynki zagraniczne może szukać pomocy m.in. w organizacjach samorządu gospodarczego (izby gospodarcze), przedstawicielstwach poszczególnych województw Polski za granicą czy też firmach doradczo-konsultingowych (informuje o tym m.in. Bałon 2002).

Aktywność WPHiI może być podzielona na trzy rodzaje działań, a mianowicie: działania o charakterze informacyjno-analitycznym, działania promocyjne oraz współpracę Wydziałów z polskimi instytucjami.

Zakwalifikowane do pierwszej grupy działania są realizowane m.in. poprzez uczestnictwo w imprezach promocyjnych, udzielanie odpowiedzi na pytania kierowane do WPHiI, odbywanie spotkań oraz rozmów z polskimi i zagranicznymi przedsiębiorcami. Dla przykładu – Wydział w Brukseli przeprowadził w 2008 roku akcję informacyjno-promocyjną w belgijskich środowiskach biznesu, w ramach której rozesłano do ok. 800 organizacji i podmiotów gospodarczych informacje o polskiej przedsiębiorczości, przeprowadzono spotkanie z dziennikarzami mediów gospodarczych oraz seminarium prywatyzacyjne na brukselskiej giełdzie EURONEXT (Wydział Promocji Handlu i Inwestycji w Brukseli 2008).

Wydziały zajmują się zbieraniem i udzielaniem ogólnych informacji na temat państwa, w którym funkcjonują, przedstawiają zatem dane dotyczące ustroju, podziału administracyjnego, systemu sądowego czy też członkostwa w ważnych ugrupowaniach i organizacjach międzynarodowych. Informują również o relacjach gospodarczych z Polską, a dokładniej

– o ramach prawno-traktatowych tych relacji, wymianie handlowej, współpracy inwestycyjnej, barierach w dostępie do rynku itp. Dodatkowo całe spektrum danych szczególnie przydatnych przedsiębiorcy wybierającemu określony kraj na rynek docelowy internacjonalizacji swej działalności zawarte jest w *Przewodniku po rynku* publikowanym na stronach internetowych WPHiI. Ujęte są w nim m.in. wiadomości o możliwości prowadzenia działalności gospodarczej przez podmioty zagraniczne, podstawowe przepisy prawne dotyczące tej działalności, procedury rejestracyjne, ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej, a także kwestie pomocy publicznej dla inwestorów zagranicznych, ochrony prawa własności, praw celnych, podatków, prawa walutowego czy też kwestie techniczne i wymagania jakościowe dotyczące wprowadzanej na dany rynek produkcji. Wiele Wydziałów przygotowuje cyklicznie biuletyny informacyjne, zamieszczając w nich wyczerpujące informacje o bieżących wydarzeniach ważnych z punktu widzenia przedsiębiorcy. Ponadto niektóre jednostki we współpracy z Państwową Agencją Monitoringu Rynków Towarowych przygotowują analizy wybranych branż gospodarki, znajdujących się w obszarze zainteresowań polskich eksporterów (Wydział Promocji Handlu i Inwestycji w Kijowie 2008, s. 8). Polscy przedsiębiorcy podczas procesu internacjonalizacji mogą korzystać z instrumentów wsparcia eksportu oferowanych przez rząd, a informacje o nich także znajdują w Wydziałach Promocji Handlu i Inwestycji.

Działalność promocyjna sprowadza się przede wszystkim do organizacji i uczestnictwa w targach, seminariach, konferencjach i wystawach, podczas których rozpowszechniane są materiały informacyjne. Kijowski Wydział w 2008 roku promował wymianę handlową m.in. poprzez zorganizowanie stoisk na jedenastu imprezach wystawienniczych, organizację dwóch konferencji tematycznych prezentujących polską ofertę towarów i usług podczas wystaw oraz poprzez obecność swoich przedstawicieli na

osiemnastu imprezach targowych i wystawach. Zaaranżował wiele spotkań polskich przedsiębiorców z administracją i jednostkami samorządu gospodarczego funkcjonującymi na Ukrainie oraz uczestniczył w Międzynarodowym Sympozjum Krajowej Unii Producentów Soków. W ramach przedsięwzięć rekomendujących inwestycje Wydział zorganizował seminarium na temat wspierania inwestycji zagranicznych w Polsce, a także debatę zatytułowaną: *Klimat inwestycyjny na Ukrainie. Perspektywy dla polskich przedsiębiorców*. Przedstawiciele Wydziału uczestniczyli w 2008 roku w dziewięciu forach inwestycyjnych na Ukrainie i pięciokrotnie brali udział w sesjach wyjazdowych Międzynarodowego Trade Club'u na Ukrainie, zrzeszającego przedstawicielstwa handlowe lub handlowo-ekonomiczne z 68 placówek krajów akredytowanych na Ukrainie. Wydział prowadził również indywidualne spotkania z przedsiębiorcami i misjami gospodarczymi (Wydział Promocji Handlu i Inwestycji w Kijowie 2008). Promując gospodarkę Polski, Wydziały często uczestniczą w konferencjach prasowych i utrzymują stałe kontakty z dziennikarzami gospodarczymi.

Ostatnia wymieniona grupa zadań podejmowanych, by wspomagać polską przedsiębiorczość za granicą, to współpraca Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji z instytucjami i organizacjami polskimi zajmującymi się tematyką gospodarczą. Charakteryzuje się ona znacznymi dysproporcjami i zróżnicowaniem. W niektórych Wydziałach kooperacja jest regularna i intensywna, a w niektórych jedynie sporadyczna i okazjonalna. Wydziały najczęściej współdziałają z Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych. Dla przykładu – można zwrócić uwagę na współpracę brukselskiego WPHiI z Departamentem Inwestycji Zagranicznych przy obsłudze przedsiębiorców belgijskich zainteresowanych inwestycjami w Polsce (Wydział Promocji Handlu i Inwestycji w Brukseli 2008).

Kolejnymi instytucjami, z którymi podejmowane są wspólne działania, są: Krajowa Izba Gospodarcza, przedstawicielstwa samorządów lokalnych za granicą, Polska Organizacja Turystyczna oraz izby gospodarcze.

Konkluzje

Działalność Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji, odpowiedzialnych za pomoc przedsiębiorstwom w wymiarze międzynarodowym, charakteryzuje się dużą dysproporcją w zależności od państwa, w jakim funkcjonuje dany Wydział. Aby móc wysunąć jednoznaczną opinię na ten temat, konieczna jest dokładniejsza analiza obejmująca większą liczbę placówek. Trzeba jednak nadmienić, że różnice w stopniu aktywności poszczególnych Wydziałów są ściśle związane z charakterem rynku państwa goszczącego. Jeśli jest on postrzegany przez polskich przedsiębiorców jako atrakcyjny i przyjazny rynek docelowy internacjonalizacji, wówczas funkcjonowanie WPHiI jest o wiele bardziej dynamiczne i prężne. Z całą pewnością wiele Wydziałów wzorowo spełnia swoją misję. Skrupulatnie zbierają one wszystkie informacje ważne z punktu widzenia przedsiębiorcy i przekazują je zainteresowanym stronom. Czynnie uczestniczą w spotkaniach promujących polskie przedsiębiorstwa i same takowe organizują.

Można zatem stwierdzić, że przedsięwzięcia podmiotów dyplomacji handlowej odpowiadają wymaganiom polskiego przedsiębiorcy i rzeczywiście wspierają jego działalność. Wyznaczając cele do realizacji, Wydziały często kierują się sugestiami firm i na ich podstawie formułują działania. Starają się, by wszelkie ich czynności uwzględniały potencjał poszczególnych branż, sektorów i podmiotów gospodarczych oraz były adekwatne do zgłaszanych przez przedsiębiorców potrzeb. Zdając sobie sprawę z tego, jak ważny jest sprawny przepływ informacji, podmioty dyplomacji handlowej bezustannie śledzą zmiany zachodzące na zagra-

nicznych rynkach i bezzwłocznie informują o nich przedsiębiorców. Najważniejszą konkluzją jest stwierdzenie, że wszelkie poczynania podmiotów powołanych, by wspomagać przedsiębiorstwa na zagranicznych rynkach, będą dynamiczne i przydatne tylko wtedy, gdy przedsiębiorstwa podejmą się aktywności gospodarczej poza granicami kraju. Warto więc zastanowić się, co uczynić, aby polski przedsiębiorca nie bał się działalności na obcych rynkach i jaką rolę w tym przedsięwzięciu powinna pełnić polska dyplomacja handlowa.

Bibliografia

- Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Budapeszcie (2009), *Kompetencje Wydziału*, <http://www.bruksela.polemb.net/>, [data dostępu: 15 lipca 2009].
- Barston R.P., (2006), *Modern diplomacy*, Longman, London.
- Bałon K., (2002), *Głos w dyskusji o instytucjach promocji gospodarczej w Polsce*, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, seria Z, nr 53.
- Cimoszewicz W., (2003), *Dyplomacja w sprawie gospodarki – wywiad dla Gazety Business Center Club*, <http://www.msz.gov.pl>, [stan na dzień: 27 lipca 2010].
- Gawin G., (2008), *Kształtowanie się rola dyplomacji ekonomicznej w Polsce*, Polski Przegląd Dyplomatyczny, nr 3 (43).
- Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/>, [data dostępu: 27 lipca 2010].
- Molendowski E., Polan W. (2007), *Dyplomacja gospodarcza. Rola i znaczenie w polityce zagranicznej państwa*, Wolters Kluwer Polska, Kraków.
- Stefaniak P., (2010), *Orla cień, czyli o promocji polskiej gospodarki za granicą*, <http://www.wnp.pl/>, [data dostępu: 27 lipca 2010].

- Wiśniewski R (2006), *Rola i zaangażowanie instytucji publicznych w promocję gospodarczą Polski i regionów*, <http://www.paiz.gov.pl>, [data dostępu: 15 lipca 2009].
- Wydział Promocji Handlu i Inwestycji (2010), *Nasza misja*, <http://www.brussels.trade.gov.pl/pl/>, [data dostępu: 27 lipca 2010].
- Wydział Promocji Handlu i Inwestycji w Brukseli (2008), *Sprawozdanie Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Brukseli za rok 2008*, Bruksela.
- Wydział Promocji Handlu i Inwestycji w Kijowie (2008), *Sprawozdanie Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Kijowie za rok 2008*, Kijów.
- Wydział Promocji Handlu i Inwestycji w Lizbonie (2010), *Fundusz Wsparcia Internacjonalizacji i Eksportu*, <http://lisbon.trade.gov.pl/pl/>, [data dostępu: 27 lipca 2010].

Załamanie światowych obrotów handlowych na przełomie 2008 i 2009 roku – przegląd potencjalnych przyczyn

Piotr Gabrielczak*
Tomasz Serwach**

Wstęp

Światowe obroty handlowe zmniejszyły się drastycznie na przełomie 2008 i 2009 roku, co zostało określone w literaturze ekonomicznej jako wielkie załamanie handlu (ang. *Great Trade Collapse*). Jakkolwiek, zważywszy na okoliczności (globalny kryzys finansowy), samo zmniejszenie się międzynarodowych obrotów towarowych było dla większości ekonomistów czymś oczywistym, to skala tego zjawiska zaskoczyła obserwatorów. W rezultacie sformułowano wiele potencjalnych odpowiedzi na pytanie o przyczyny nadmiernego – w stosunku do zmiany światowej produkcji – spadku wolumenu handlu międzynarodowego. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie tych propozycji oraz wskazanie, które z nich najlepiej wyjaśniają załamanie handlu.

W pierwszej części artykułu zaprezentowano zmiany zachodzące w obszarze wymiany międzynarodowej pod koniec 2008 i na początku 2009 roku. W kolejnej części przedstawiono najczęściej wymieniane przyczyny załamania handlu w omawianym okresie.

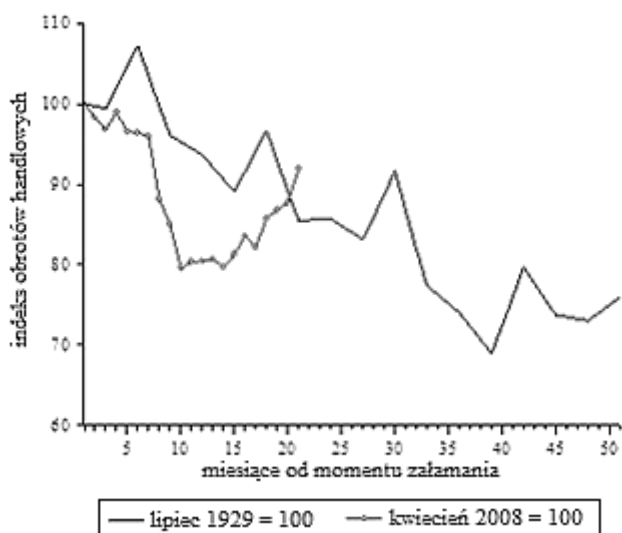
* Piotr Gabrielczak – doktorant w Katedrze Historii Myśli Ekonomicznej i Historii Gospodarczej, absolwent kierunku Stosunki Międzynarodowe na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym UŁ.

** Tomasz Serwach – doktorant w Katedrze Wymiany Międzynarodowej, absolwent kierunku Stosunki Międzynarodowe na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym UŁ.

Handel międzynarodowy w czasie kryzysu finansowego 2008–2009

Kryzys finansowy w USA w dość krótkim czasie przekształcił się w kryzys realnej sfery gospodarki i rozprzestrzenił się w skali globalnej, a jedną z jego cech charakterystycznych było gwałtowne załamanie światowych obrotów handlowych. O ile realny PKB całego świata spadł w 2009 o 2,2% r/r, o tyle wolumen światowych obrotów handlowych skurczył się aż o 12,2% (WTO 2010). Warto odnotować, że to załamanie handlu było bardziej gwałtowne niż w trakcie Wielkiego Kryzysu w latach 1929–1933. Spadek wolumenu obrotów handlowych odnotowany w trakcie 9 miesięcy, począwszy od listopada 2008 roku, był tak duży, że może być porównany jedynie z załamaniem, które w przypadku Wielkiego Kryzysu zajęło 24 miesiące (Baldwin 2009). Zmiany obrotów handlowych w czasie kryzysu z lat 2008–2009 i Wielkiego Kryzysu zostały zaprezentowane na wykresie 1.

Wykres 1. Wolumen światowego handlu



Źródło: Eichengreen, O'Rourke (2009), *A Tale of Two Depressions*, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3421>, cytowane za: O'Rourke (2009), s. 32.

Z powyższych rozważań wynika, że reakcja handlu międzynarodowego była nadmierna w stosunku do zmiany produkcji oraz okazała się bardziej gwałtowna (w krótkim okresie) niż w trakcie Wielkiego Kryzysu. Interesujące wydaje się określenie przyczyn takiej nadwrażliwości obrotów handlowych w stosunku do zmian PKB na przełomie 2008 i 2009 roku/ Wcześniej należy jednak wskazać różnice między zmniejszającym się handlem artykułami nieprzetworzonymi i przetworzonymi. W przypadku tych pierwszych spadek obrotów wynikał przede wszystkim z obniżających się cen⁷. W rezultacie eksport krajów o monokulturze surowcowej spadł drastycznie – przykładowo – eksport Angoli zmniejszył się w pierwszym kwartale 2009 roku o 51,4% w ujęciu r/r, a w drugim kwartale 2009 roku – o 59,4% r/r, a w przypadku Sierra Leone było to odpowiednio 26,8% i 17,6% (Kandiero, Ndikunama 2009, s. 191). Z kolei skurczenie się handlu dobrami przetworzonymi było rezultatem głównie zmiany wolumenu. Uważa się, że dostosowania wolumenu spowodowały gwałtowny spadek eksportu przede wszystkim krajów azjatyckich – np. w lutym 2009 roku Japonia odnotowała 50% (w ujęciu r/r) spadek eksportu (Tanaka 2009, s. 200).

Przyczyny załamania handlu

Zmniejszenie się wolumenu obrotów towarowych było spowodowane wieloma czynnikami, przy czym najczęściej odpowiedzialność za drastyczne załamanie handlu przypisuje się odmiennym strukturom wymiany międzynarodowej i światowej produkcji. Wskazuje się także, że znaczenie czynnika

⁷ Odnotować trzeba, że spadek cen surowców, zwłaszcza mineralnych, miał miejsce od połowy 2008 r., tj. poprzedził załamanie na rynkach finansowych spowodowane upadkiem banku inwestycyjnego Lehman Brothers (Baldwin 2009, s. 4–5). Świadczyć to może o pęknięciu bańki nie tylko na rynku nieruchomości, ale także na rynku surowcowym. O występowaniu takiej bańki może świadczyć chociażby gwałtowny wzrost cen surowców mineralnych (zwłaszcza ropy naftowej) oraz surowców (artykułów) rolnych (czego skutkiem był tzw. kryzys żywnościowy) w latach poprzedzających kryzys finansowy 2008–2009.

strukturalnego było intensyfikowane przez zachodzące w obrębie międzynarodowych łańcuchów dostaw dostosowania do kurczącego się popytu. Mniejsze znaczenie przypisuje się innym czynnikom, choć część ekonomistów zaznacza, że wzrost kosztów związanych z organizacją transakcji handlowych mógł negatywnie wpłynąć na wolumen światowej wymiany.

Integracja wertykalna

Próbując określić przyczyny załamania obrotów handlowych pod koniec 2008 roku, eksperci z dziedziny handlu zagranicznego często wskazują na istotną rolę integracji wertykalnej⁸. Na początku XXI wieku charakterystyczne było bowiem wielokrotne przekraczanie granic państwowych przez komponenty, zanim dobro finalne zostało wyprodukowane. Spadek popytu na dobro finalne wywołuje dostosowania w obrębie całego łańcucha dostaw. Baldwin i Evenett (2009) podają przykład laptopów produkowanych w Chinach i eksportowanych przez nie głównie do Stanów Zjednoczonych. Spadek amerykańskiego popytu na laptopy pociąga za sobą nie tylko zmniejszenie handlu tymi dobrami, ale także spadek handlu komponentami niezbędnymi do produkcji laptopów. Należy zauważyć, że część tych komponentów pochodzi ze Stanów Zjednoczonych. Oznacza to, że międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji powoduje, iż eksport i import danego kraju zmieniają się w tym samym kierunku w reakcji na szok popytowy⁹. Bems, Johnson i Yi

⁸ Integracja wertykalna w skali międzynarodowej zwana jest także międzynarodową fragmentaryzacją produkcji, ponieważ oznacza ona podział procesu produkcyjnego na określone etapy odbywające się w co najmniej dwóch krajach.

⁹ Z drugiej strony dany kraj może jedynie importować dobro wytwarzane przez powiązane wertykalnie podmioty z innego kraju. Niemniej jednak, zwłaszcza w przypadku dóbr zaawansowanych technologicznie, integracja wertykalna skutkuje zarówno importem dobra finalnego, jak i eksportem komponentów. Komponenty o wysokiej technologii wytwarzane są w kraju rozwiniętym, a następnie eksportowane do kraju o niskich kosztach pracy, gdzie następuje montaż. Kolejnym etapem jest import dobra finalnego dokonywany przez kraj

(2009) przytaczają podobny przykład dotyczący handlu samochodami i częściami samochodowymi pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Kanadą.

Dostosowania odbywające się w ramach międzynarodowego łańcucha dostaw mają często na celu ograniczenie zapasów¹⁰. W rezultacie światowe obroty handlowe zmniejszają się, gdyż maleje handel dobrami służącymi nie tylko do natychmiastowej sprzedaży, ale również do zasilenia zapasów. Nowoczesne techniki zarządzania zapasami typu *just-in-time* intensyfikują zatem reakcję światowego handlu na zmiany globalnej aktywności gospodarczej (Henn, McDonald 2009, s. 21). Przykładowo – pomiędzy sierpniem 2008 roku a sierpniem 2009 roku zapasy przedsiębiorstw zmniejszyły się w Stanach Zjednoczonych o ok. 100 miliardów USD – częściowo za ten stan rzeczy odpowiada spadek importu komponentów (Alessandria, Kaboski, Midrigan 2010, s. 10).

Istnieją głosy wskazujące, że w czasie kryzysu często dochodzi do renacjonalizacji łańcucha dostaw¹¹ (Bems, Johnson, Yi 2009, s. 80). Zatem w czasie załamania gospodarczego producenci dóbr finalnych w mniejszym stopniu korzystają z zagranicznych półproduktów, co ujemnie wpływa na obroty handlowe. Altomonte i Ottaviano (2009) wskazują jednak, że, chociażby z uwagi na zobowiązania kontraktowe, trudno jest w krótkim okresie zrezygnować ze współpracy z dotychczasowymi dostawcami. W tym ujęciu dostosowania zachodzące w ramach łańcucha dostaw nie polegają na roze-

rozwinęty, gdyż to głównie kraje zaawansowane gospodarczo kreują popyt na produkty charakteryzujące się wysoką technologią.

¹⁰ Pod pojęciem zapasów rozumie się nie tylko zmagazynowane produkty finalne na sprzedaż, ale również materiały promocyjne, opakowania oraz półfabrykaty i części zamienne (np. związane z eksploatacją i serwisem gwarancyjnym dobra finalnego), które stają się przedmiotami równoległej wymiany między eksporterami i importerami.

¹¹ Renacjonalizacja łańcucha dostaw polega na wykorzystywaniu w większym stopniu krajowych komponentów. Taka sytuacja może wynikać m.in. ze wzrostu ryzyka (łatwiej jest zagwarantować terminowość dostaw i odpowiednią jakość produkcji, gdy proces wytwórczy odbywa się w mniejszej liczbie krajów) oraz presji politycznej (w szczególności programy typu „made in USA” wspierające nabywanie krajowych produktów mogą zmniejszać atrakcyjność zaopatrywania się w półprodukty w innych państwach).

rwaniu tego łańcucha i zaprzestaniu zaopatrywania się w komponenty zagraniczne. Dochodzi natomiast do zmiany wolumenu obrotów pomiędzy dotychczasowymi uczestnikami procesu produkcji dobra finalnego.

Trzeba dodać, że owym dostosowaniom realnym towarzyszą dostosowania nominalne. W szczególności należy zwrócić uwagę na odmienny sposób obliczania PKB i wartości obrotów handlowych – PKB liczone jest w oparciu o wartość dodaną, podczas gdy statystyki handlowe oparte są głównie o nominalną wartość dóbr handlowych. Załamanie obrotów handlowych jest zatem po części fenomenem statystycznym – wartość obrotów handlowych zmniejsza się o wartość dodaną kreowaną na ostatnim etapie produkcji, ale także o wielokrotnie liczoną wartość dodaną generowaną na wcześniejszych etapach (Freund 2009, s. 62).

Struktura handlu międzynarodowego

Strukturalne przyczyny załamania handlu międzynarodowego mogą przyjmować dwojaki charakter. Po pierwsze należy odwołać się do koncepcji związanej z poziomem zapasów utrzymywanych w handlu międzynarodowym, jednak w tym przypadku trzeba podkreślić inny aspekt tego zagadnienia. Importerzy, z uwagi na wynikającą z dystansu i barier administracyjnych mniejszą elastyczność łańcucha dystrybucji, zmuszeni są do gromadzenia znacznie większych zapasów towarów, materiałów lub półproduktów niż producenci czy dystrybutorzy dóbr produkowanych w kraju. Dane z rynku amerykańskiego pokazują, że firmy dystrybucyjne utrzymują czterokrotnie większe zapasy niż firmy produkcyjne (Alessandria, Kaboski, Midrigan 2010, s. 5). Oznacza to, iż handel zapasami stanowi istotny element wymiany międzynarodowej, przy czym spadek popytu na dobro finalne zawsze pociąga za sobą także spadek obrotu zapasami. Co więcej, spadek popytu na dobro finalne skłania dystrybutorów do pozbywania się nadwyżek magazynowych.

Zatem przepływy zapasów reagują na kryzys jeszcze elastyczniej niż sprzedaż samego dobra finalnego.

Zjawisko, które w literaturze nazywa się efektem strukturalnym (*compositional effect*), dotyczy głównie handlu dobrami finalnymi. Podkreśla się przy tym, że faktycznie handel międzynarodowy najpoważniej ucierpiał w tych sektorach, w których również produkcja spadła najsilniej (Levchenko, Lewis, Tesar 2010, s. 20). Jednak takie rozumienie nie wyjaśnia nieproporcjonalnie dużego i wyjątkowo szybkiego spadku wartości handlu. Często podkreśla się (np. Baldwin i Taglioni 2009, Levchenko, Lewis, Tesar 2010), iż sedno problemu tkwi w strukturze handlu. Zdecydowaną większość wymiany międzynarodowej stanowią trwałe dobra konsumpcyjne takie jak samochody, ubrania czy sprzęt RTV i AGD. Nie są to zatem ani dobra niezbędne do realizacji podstawowych potrzeb ludzkich (być może z wyjątkiem odzieży), ani dobra wymagające regularnego i częstego odtwarzania w celu utrzymania przydatności do użycia. Dlatego też często bywają one określane dobrami „odkładalnymi” (*postponeable goods*), ponieważ ich nabywcy są w stanie odłożyć zakup.

Jeden z proponowanych mechanizmów działania efektu strukturalnego (Baldwin, Taglioni 2009, s. 47–48) wygląda następująco: kryzys stał się czynnikiem destabilizującym rynek, co wywołało panikę nie tylko wśród inwestorów, ale również wśród prywatnych konsumentów, którzy stracili orientację i nie potrafili przewidzieć rozwoju wypadków. Wywołało to strach, związany np. z możliwością utraty pracy, czego wynikiem było zawieszenie wszelkich wydatków, które można było odłożyć w czasie. Jak było można przewidzieć, w największym stopniu szok popytowy dotknął właśnie dóbr „odkładalnych”, a ich udział w wymianie międzynarodowej był znacznie większy niż w produkcji ogółem, co przyczyniło się do załamania się handlu światowego.

Inne proponowane wyjaśnienie związane jest z zależnością między spadkiem procentowym i nominalnym. Zakłada się, że procentowy spadek wartości sprzedaży ogółem może być równy dla wszystkich dóbr, ale największa różnica wartości wyrażonej w pieniądzu wystąpi w przypadku dóbr drogich, zwykle wysokiej jakości (Berthou, Emlinger 2010, s. 21). Ponieważ zaś charakterystyce tej odpowiadają trwałe dobra konsumpcyjne, stanowiące większość struktury handlu międzynarodowego, to właśnie handel międzynarodowy jest szczególnie podatny na szoki związane z dekonjunkcją¹². Potwierdzeniem tej hipotezy może być fakt, że spadek wolumenu handlu międzynarodowego wynika przede wszystkim ze zmian na intensywnym krańcu handlu międzynarodowego, nie zaś z dostosowań na krańcu ekstensywnym¹³. Oznacza to, iż spadek wartości jest głównie generowany przez zmniejszenie obrotów i spadek cen, a nie przez zmiany strukturalne takie jak podwyższony poziom ogłaszanych upadłości firm w określonych sektorach czy zmianę asortymentu handlowego (Behrens, Corcos, Mion 2010). Gdyby sektory o znacznym udziale handlu międzynarodowego ucierpiały silniej niż inne, można by spodziewać się np. ucieczki kapitału z tych gałęzi gospodarki, co

¹² Powyższe wyjaśnienie jest w istocie inaczej sformułowanym opisem zjawiska efektu strukturalnego. Można zauważyć, że w rzeczywistości warunkiem dla wystąpienia dysproporcji między spadkiem handlu międzynarodowego i np. PKB również w tym przypadku jest większa procentowa zmiana wartości sprzedaży dóbr drogich, choć w myśl poglądów Antoine'a Berthou i Charlotte Emlinger – różnica tych zmian nie musi być duża. Co ważne, takie ujęcie podkreśla fakt, iż tzw. wielkie załamanie się handlu jest w dużym stopniu kwestią raczej jego percepcji niż faktycznej asymetrii oddziaływania bodźców kryzysowych na handel międzynarodowy i inne agregaty makroekonomiczne.

¹³ Tzw. zmiany na krańcu intensywnym handlu międzynarodowego (*intensive margin*) oznaczają zmiany jego wartości wynikające wyłącznie z fluktuacji cen i ilości sprzedawanych towarów. Zakłada się jednak, że dochodzi do wymiany między niezmiennym zestawem partnerów handlowych przy stałym asortymencie produktów przeznaczonych na eksport czy import. Pozostałe dostosowania rynkowe, ingerujące w strukturę strumieni handlowych, określa się zmianami na krańcu ekstensywnym (*extensive margin*). W szczególności obejmują one zmiany w obrębie liczby partnerów handlowych (tzw. liczby kontraktów) oraz w zakresie liczby wariantów dóbr eksportowo-importowych. Oba pojęcia, czyli zmiany na krańcu intensywnym i zmiany na krańcu ekstensywnym, są szeroko stosowane w literaturze anglosaskiej. Określenia te jednak znacznie rzadziej można spotkać w polskich opracowaniach ekonomicznych.

wiązałyby się z kolei z wyższą liczbą upadłości firm w sektorach czy spadkiem liczby produktów wytwarzanych na eksport.

Aspekt finansowy transakcji handlowych

Za jedno z możliwych źródeł załamania handlu w wyniku kryzysu 2008 roku uznaje się również wzrost problemów związanych z finansowaniem wymiany handlowej. Zauważa się zwłaszcza, że poziom handlu międzynarodowego spadł najsilniej w tych branżach, które są najbardziej zależne od finansowania zewnętrznego poprzez kredyt (Bricongne i inni 2010, s. 9–10). O ile dostęp do zewnętrznego finansowania jest atutem firm w okresie prosperity, o tyle w czasie kryzysu bazowanie na kredycie może stanowić istotny problem dla firm stających w obliczu utrudnionego pozyskiwania środków. Jest to niekorzystne zwłaszcza dla tych przedsiębiorstw, które muszą spłacać pożyczki z okresu poprzedzającego kryzys, nie mając możliwości rolowania¹⁴.

Firmy te zmuszone są zatem do podniesienia cen w celu utrzymania płynności i operatywności. Nie zawsze jest to jednak możliwe, szczególnie w przypadku firm produkujących dobra standardowe – ze względu na zbyt dużą utratę konkurencyjności w wyniku drastycznego podniesienia cen. Tak nakreślona sytuacja może zatem rozwinąć się w dwóch kierunkach. W sektorach, w których niemożliwe jest podniesienie cen, rośnie liczba wycofujących się z rynku międzynarodowego firm bazujących na zewnętrznym finansowaniu. Z kolei w sektorach wytwarzających zindywidualizowane dobra, gdzie podwyżki są możliwe, dochodzi do wzrostu cen producentów, co stanowi szok podażowy dla firm handlowych (Haddad, Harrison, Hausman 2010, s. 5). Jednocześnie konsumenci, będący odbiorcami bezpośrednimi tychże

¹⁴ Rolowanie kredytu polega na zaciągnięciu zobowiązania o późniejszym terminie zapadalności w celu spłaty pierwotnego kredytu. Ideą tego postępowania jest odroczenie momentu ostatecznej spłaty zobowiązania.

firm, naciskają na obniżki cen poprzez ograniczanie własnej konsumpcji (szok popytowy). Oznacza to, że firmy handlowe muszą absorbować silniejsze wstrząsy niż firmy produkcyjne lub konsumenci, co także może przekładać się na spadek ich zysków, a zatem i rentowności działalności handlowej. Nie mogą jednak wspierać się kredytem, ponieważ jego dostępność jest również dla nich ograniczona.

Należy także zwrócić uwagę na fakt, że czynniki finansowe są szczególnie ważne w krajach wysoko rozwiniętych. Zwykle funkcjonuje tam rozbudowany system bankowy, a banki ściśle współpracują z przedsiębiorstwami. Załamanie systemu bankowego przenosi się zatem na powiązane firmy, które np. tracą środki ulokowane w bankach albo wiarygodność płatniczą z powodu kłopotów instytucji finansowych obsługujących ich rachunki (por. Iacovone, Zavacka 2009). W krajach rozwiniętych powszechną praktyką jest również korzystanie z zaawansowanych instrumentów finansowych – z natury najbardziej wrażliwych na rozprzestrzeniające się w gospodarce impulsy kryzysu finansowego. Ponieważ zaś handel międzynarodowy, w przeciwieństwie do procesu produkcyjnego, realizowany jest głównie przez kraje rozwinięte, jego podatność na perturbacje finansowo-kredytowe jest większa niż w przypadku produkcji czy PKB (Haddad, Harrison, Hausman 2010, s. 15–16).

Wiąże się z tym jeszcze inny aspekt wpływu kryzysu finansowego na spadek światowych obrotów handlowych – dostępność konkretnych instrumentów kredytowania i zabezpieczania transakcji. Banki redukujące poziom ryzyka w trudnym okresie ograniczają usługi gwarancyjne, w tym także gwarancje płatności. Takie instrumenty płatnicze jak akredytywy czy inkasa nadal stosowane są w handlu międzynarodowym, zwłaszcza między partnerami z rozwiniętego i rozwijającego się kraju (Berthou, Emlinger 2010, s. 8). Brak dostępu do instrumentów przenoszących część ryzyka na bank pomniejsza możliwości podejmowania przez eksporterów i importerów bardziej nie-

pewnych transakcji. Tymczasem w obliczu kryzysu rośnie liczba transakcji, które zarówno partnerzy handlowi, jak i banki byłiby skłonni uznać za ryzykowne. Tym samym efekt się nasila.

Trzeba jednak zaznaczyć, że czynnik finansowy budzi wiele kontrowersji. Z uwagi na fakt, że najwyższe spadki obrotów dotknęły sektory, w których powszechnie zewnętrznje finansuje się inwestycje potrzebne do rozwoju produkcji eksportowej (Bricongne i in. 2010, s. 33), właściwszym jest uznanie wpływu czynnika finansowego za jedną z odmian efektu strukturalnego, wiążącą się z wykorzystaniem konkretnych technologii (Freund 2009, s. 64). Inni badacze (np. Levchenko, Lewis, Tesar 2010) są zdania, że w ogóle nie można w ten sposób tłumaczyć nieproporcjonalnego załamania się handlu, ponieważ dostępność kredytu spadła w równym stopniu dla wszystkich podmiotów rynkowych, nie tylko tych eksportujących i importujących.

Działania protekcyjnistyczne

Niemal zawsze podczas trudności gospodarczych pojawia się skłonność do stymulowania gospodarki poprzez środki hamujące import i/ lub wspierające eksport. Z tego powodu jedną z naturalnych odpowiedzi na pytanie o przyczynę gwałtownego spadku światowych obrotów handlowych na przełomie 2008 i 2009 roku jest nasilenie się protekcyjnizmu. Niemniej jednak wydaje się, że taka odpowiedź byłaby nieuprawniona. Panuje raczej pogląd, że w czasie przedstawianego załamania obrotów handlowych protekcyjnizm odegrał niewielką rolę (Gamberoni, Newfarmer 2009, s. 49). Istnieje kilka powodów, dla których poszczególne władze opierały się tendencjom protekcyjnistycznym. Henn i McDonald (2010) wymieniają:

- Stosunkowo wczesne uznanie przez decydentów, że protekcyjnizm może przyczynić się do przedłużenia kryzysu. Przykładowo – już podczas szczytu G-20 w listopadzie 2008 roku władze najbardziej rozwiniętych

gospodarek świata uzgodniły powstrzymanie się od protekcjonizmu. Choć deklaracje polityczne nie zawsze mają odzwierciedlenie w praktyce, uzgodnienia G-20 stanowiły podstawę wywierania presji antyprotekcjonistycznej;

- Wywierana przez międzynarodowe organizacje rządowe (zwłaszcza MFN i WTO) na poszczególne kraje presja antyprotekcjonistyczna;
- Szybkie zastosowanie ekspansywnej polityki fiskalnej i monetarnej przez państwa dotknięte kryzysem – tego rodzaju reakcja władz zmniejszyła trudności gospodarcze i jednocześnie osłabiła popyt na środki protekcjonistyczne;
- Powszechność cel *ad valorem*, a nie specyficznych – przy spadających cenach importowanych dóbr cła specyficzne mogłyby skutkować wzrostem płatności celnych w stosunku do wartości dobra (cła *ad valorem* nie wywołują takiego efektu);
- Znaczenie globalnych sieci dostaw – produkcja dóbr finalnych w coraz większym stopniu wymaga importowanych półproduktów, a zatem producenci tychże dóbr finalnych stanowili przeciwwagę dla podmiotów domagających się zastosowania środków protekcjonistycznych¹⁵.

Jakkolwiek teza o istotnym wpływie protekcjonizmu na załamanie handlu po upadku Lehman Brothers¹⁶ nie wydaje się prawdziwa, analiza wzorców protekcji pozwala na sformułowanie kilku istotnych wniosków. Po pierwsze okazuje się, że między listopadem 2008 roku a październikiem 2009 roku mnogość środków o charakterze protekcjonistycznym dotyczyła

¹⁵ Jakkolwiek w czasie kryzysu pojawiała się skłonność do intensywniejszego wykorzystywania krajowych komponentów (renacjonalizacja łańcucha dostaw), z uwagi na bieżące zobowiązania kontraktowe firmy w dalszym ciągu były zmuszone do współpracy z partnerami zagranicznymi. W takiej sytuacji wszelkie działania protekcjonistyczne wpływały na mniejszą zyskowność przedsięwzięć, w których uczestniczyły jednocześnie firmy krajowe i podmioty zagraniczne.

¹⁶ Lehman Brothers to amerykański bank inwestycyjny. Jego upadłość we wrześniu 2008 roku rozpoczęła załamanie na światowych rynkach finansowych.

niewielkiej liczby sektorów gospodarki. Z danych Global Trade Alert wynika, iż w tym czasie 60% środków protekcyjnych było skoncentrowanych w obrębie zaledwie 20 sektorów gospodarki¹⁷ (Aggarwal, Evenett 2009, s. 2). Po drugie, mimo częstych zapewnień o wspieraniu za pomocą różnych środków polityki gospodarczej sektorów nowoczesnych, stymulujących wzrost lub przyjaznych środowisku przyrodniczemu, władze poszczególnych krajów prowadziły defensywną politykę handlową. Ściślej rzecz ujmując, wspierano sektory już przed kryzysem korzystające z protekcji. Wśród sektorów, w których wprowadzano w krajach rozwiniętych nowe środki protekcjonistyczne, znalazły się m.in. różne branże związane z rolnictwem, sektor tekstylny-odzieżowy oraz sektor metalowy. Tymczasem uważa się, że we wszystkich tych sektorach przewagę komparatywną posiadają kraje słabiej rozwinięte (Aggarwal, Evenett 2009, s. 11). Po trzecie kraje wprowadzające restrykcje handlowe często uciekały się do środków pozataryfowych. Przykładowo – UE wprowadziła nowe subsydia eksportowe dla masła, sera i mleka w proszku, a Indonezja zezwoliła na handel kilkoma grupami produktów (np. zabawkami, elektroniką użytkową) jedynie za pośrednictwem pięciu portów i lotnisk (Gamberoni, Newfarmer 2009, s. 50). Szczególnie często wykorzystywane były instrumenty antydumpingowe. W 2008 roku liczba postępowań antydumpingowych w porównaniu z rokiem poprzednim wzrosła o 31%, a liczba zastosowanych środków antydumpingowych – o 19% (Bown 2009, s. 55).

¹⁷ Global Trade Alert wyodrębnia środki, które nie zmieniają lub poprawiają sytuację zagranicznych podmiotów, środki mogące niekorzystnie wpływać na położenie zagranicznych podmiotów, jak również środki, które dyskryminują zagraniczne podmioty. Teza o koncentracji protekcjonizmu w obrębie niewielkiej liczby sektorów jest prawdziwa bez względu na to, czy analizuje się jedynie środki dyskryminujące firmy zagraniczne, czy też wszystkie zastosowane środki.

Podsumowanie

Intensywność reakcji światowych obrotów handlowych na osłabienie aktywności gospodarczej na przełomie 2008 i 2009 roku skłoniła wielu badaczy do refleksji na temat przyczyn zaistniałej sytuacji. W rezultacie przeprowadzono wieloaspektową analizę ukierunkowaną na wskazanie powodów załamania handlu. Najważniejszą rolę odegrały czynniki strukturalne intensyfikowane przez międzynarodową fragmentaryzację produkcji. Wzrost trudności związanych z finansowaniem transakcji międzynarodowych jest natomiast wyjaśnieniem, które empirycznie nie zostało ostatecznie potwierdzone. Z kolei brak istotnego nasilenia się działań protekcyjnych wyklucza upatrywanie w protekcyjnym czynnikiem sprawczym zmniejszenia się wolumenu obrotów towarowych.

Większość badaczy jest jednak zgodna co do natury fenomenu obserwowanego od 2008 roku, podkreślając, że znaczny spadek wartości i wolumenu handlu w wyniku kryzysu nie wynika z powstania nowego mechanizmu gospodarczego, ale raczej z rozmiaru szoku, jakim stał się dla gospodarki światowej tzw. kryzys hipoteczny (Alessandria, Kaboski, Midri-gan 2010, s. 2). Oznacza to, że po ustaniu szoku handel powinien równie szybko odbudować swoją wartość. Zatem wielkie załamanie handlu (*Great Trade Collapse*) powinno się przekształcić w wielkie ożywienie handlu (*Great Trade Revival*) (Baldwin, Taglioni 2009, s. 53). Efekt ten znajduje odzwierciedlenie w statystykach handlowych. Pomiedzy majem a listopadem 2009 roku wolumen światowego eksportu zwiększył się o 10% (Henn, McDonald 2010, s. 21). Szacuje się, że w 2010 roku wolumen światowego handlu zwiększy się o 13,5% r/r (WTO 2010).

Bibliografia

- Aggarwal V., Evenett S. (2009), *Protectionism in the 2008–2009 Financial Crisis*, “BASC News”, Vol. 12 (Fall 2009), The Berkeley APEC Study Center.
- Alessandria G., Kaboski J., Midrigan V. (2010), *The Great Trade Collapse of 2008–09: An Inventory Adjustment?*, NBER Working Paper Nr 16059, Cambridge.
- Altomonte C., Ottaviano G. (2009), *Resilient to the crisis? Global supply chains and trade flows* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Baldwin R. (2009), *The great trade collapse: What caused it and what does it mean?* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Baldwin R., Evenett S. (2009), *Introduction and recommendations for the G20* [w:] Baldwin R., Evenett S. (red.), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Baldwin R., Taglioni D. (2009), *The great trade collapse and trade imbalances* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Behrens K., Corcos G., Mion G. (2010), *Trade collapse or trade crisis?*, Vox Weekly Digest, 21 marca 2010 r.,
<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4781> [data dostępu: 10.10.2010].
- Bems R., Johnson R.C., Yi K.M. (2009), *The collapse of global trade: update on the role of vertical linkages* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade*

Collapse: Causes, Consequences, and Prospects, A VoxEU.org Publication, 2009.

Berthou A., Emlinger C. (2010), *Crises and the Collapse of World Trade: the Shift to Lower Quality*, CEPII Working Paper Nr 2010-07, Paryż.

Bown C. (2009), *Protectionism is on the rise: antidumping investigations* [w:] Baldwin R., Evenett S. (red.), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, A VoxEU.org Publication, 2009.

Bricongne J-C., Fontagné L., Gaulier G., Taglioni D., Vicard V. (2010), *Firms and the global crisis: French exports in the turmoil*, European Central Bank Working Paper Nr 1245, Frankfurt nad Menem.

Burstein A., Kurz C.J., Tesar L. (2008), *Trade, Production Sharing and the International Transmission of Business Cycles*, NBER Working Paper Nr 13731, Cambridge.

Freund C. (2009), *The trade response to global downturns* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.

Gamberoni E., Newfarmer R. (2009), *Trade protection: incipient but worrisome trends* [w:] Baldwin R., Evenett S. (red.), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, A VoxEU.org Publication, 2009.

Haddad M., Harrison A., Hausman C. (2010), *Decomposing the Great Trade Collapse: Products, Prices, and Quantities in the 2008–2009 Crisis*, NBER Working Paper Nr 16253, Cambridge.

Henn C., McDonald B. (2010), *Avoiding Protectionism*, „Finance and Development”, marzec 2010.

- Iacovone L., Zavacka V. (2009), *Banking crises and exports: Lessons from the past*, World Bank Policy Research Working Paper Nr 5016, Waszyngton.
- Kandiero T., Ndikumana L. (2009), *Africa, the trade crisis and WTO negotiations* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Levchenko A., Lewis L., Tesar L. (2010), *The Collapse of International Trade during the 2008–2009 Crisis: In Search of the Smoking Gun*, NBER Working Paper Nr 16006, Cambridge.
- O'Rourke K. (2009), *Government policies and the collapse in trade during the Great Depression* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Tanaka K. (2009), *Trade collapse and international supply chains: Japanese evidence* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- WTO (2010), *Trade likely to grow by 13.5% in 2010, WTO says*, http://www.wto.org/english/news_e/pres10_e/pr616_e.htm [data dostępu: 21.09.2010].

Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA) i jego postanowienia dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Adam Marszk*

Kwestia przepływów kapitałowych jest jednym z najistotniejszych elementów współczesnych porozumień gospodarczych, a bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) dokonywane w ramach krajów członkowskich lub poza ich obszarem są uważane za szczególnie ważne, gdyż mają duży wpływ na sytuację gospodarczą zaangażowanych krajów. W Polsce dość znane są regulacje dotyczące BIZ obowiązujące w Unii Europejskiej oraz proponowane przez organizacje takie jak np. OECD. Mniej uwagi poświęca się jednak rozwiązaniom wprowadzonym w innych ugrupowaniach integracyjnych, np. w NAFTA. Jest to błąd, gdyż charakteryzują się one innym podejściem do kwestii BIZ niż to znane z traktatów unijnych. Dzięki temu stwarzają możliwość porównania z prawem unijnym i snucia refleksji nad kierunkiem ewentualnych zmian.

W pierwszej części artykułu zostanie przedstawiona geneza i działalność Porozumienia o Wolnym Handlu Kanada–USA. Następnie, w części drugiej zostanie omówiona historia negocjacji, które doprowadziły do powstania NAFTA (w części drugiej). Z punktu widzenia tematu niniejszego

* Adam Marszk – student kierunku Finanse i Rachunkowość (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie).

artykułu najbardziej istotne są elementy Porozumienia, które dotyczą BIZ, bo warunkują one w znacznym stopniu wielkość i kierunek tych szczególnych przepływów kapitałowych. Temu ostatniemu zagadnieniu poświęcona jest kolejna część artykułu.

Porozumienie o Wolnym Handlu Kanada–USA (CUFTA)

Powstanie Kanadyjsko-Amerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (*Canada-US Free Trade Agreement* – CUFTA) było wynikiem bardzo rozwiniętej już od XIX w. współpracy gospodarczej między dwoma największymi gospodarkami kontynentu północnoamerykańskiego. Jeszcze przed zawarciem tego porozumienia około trzy czwarte wymiany handlowej pomiędzy wspomnianymi krajami było zwolnione z opłat celnych (Chrzanowski 2005). Negocjacje w sprawie CUFTA rozpoczęto w 1985 roku. Porozumienie zostało podpisane w październiku 1987 r., a zaczęło obowiązywać od stycznia 1989 roku (po tym, jak zostało ratyfikowane przez parlament Kanady i Kongres Stanów Zjednoczonych). Głównym celem CUFTA było doprowadzenie w perspektywie 10 lat do całkowitej liberalizacji przepływu dóbr materialnych i usług pomiędzy Kanadą a USA.

Najważniejszym dokumentem regulującym funkcjonowanie CUFTA był tekst Porozumienia o Wolnym Handlu Kanada–USA, składający się z preambuły i ośmiu części, w ramach których wyróżniono 21 rozdziałów, szczegółowo regulujących główne elementy Porozumienia. Z punktu widzenia problematyki BIZ do najważniejszych postanowień CUFTA należy zaliczyć art. 102 mówiący, że *celem Porozumienia jest: (...) znacząca liberalizacja warunków inwestycji wewnątrz strefy wolnego handlu, (...) utworzenie podstawy dla dalszej dwustronnej i wielostronnej współpracy w celu rozsze-*

*rzenia i zwiększenia korzyści z Porozumienia*¹⁸. Wyraźnie zaznaczono, że ułatwienie przepływu inwestycji zagranicznych pomiędzy Kanadą i USA jest jednym z podstawowych celów CUFTA. Ważne było również to, że przewidywano już wówczas możliwość dalszego rozszerzenia nowo utworzonej strefy wolnego handlu poprzez włączenie do niej w przyszłości Meksyku.

Jedną z podstawowych części Porozumienia Kanada–USA poświęcono wyłącznie problematyce współpracy w zakresie przepływów usług i inwestycji zagranicznych. Rozdział XVI Porozumienia zatytułowany „Inwestycje” (wraz z dołączonym do niego aneksem) szczegółowo regulował sprawę inwestycji dokonywanych przez przedsiębiorstwa amerykańskie w Kanadzie i działalność inwestorów kanadyjskich w Stanach Zjednoczonych. Zgodnie z zapisem art. 1603, żadna ze stron Porozumienia nie mogła traktować inwestorów zagranicznych z kraju partnerskiego w sposób gorszy niż inwestorów krajowych. Porozumienie wprowadziło więc zasadę traktowania narodowego obcych inwestorów. Uregulowało także m.in. zasady repatriacji zysków, kontroli inwestycji ze strony władz państwowych, możliwości nacjonalizacji obcej własności oraz sposoby rozstrzygania sporów między inwestorami a państwami goszczącymi.

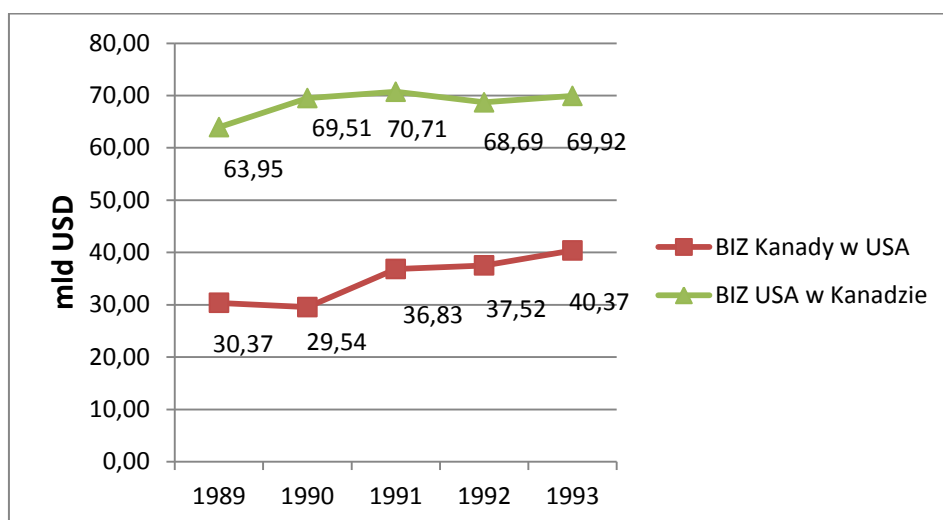
Należy jednak podkreślić, że CUFTA nie wprowadziło całkowitej liberalizacji przepływów BIZ, gdyż w art. 1601 stwierdzono, że treść Porozumienia nie obejmuje trzech sfer działalności: sektora publicznego, świadczenia usług transportowych oraz usług finansowych (z wyjątkiem ubezpieczeń). Ograniczenia były więc dość znaczące – dotyczyły dziedzin gospodarki ważnych z punktu widzenia rozwoju gospodarczego.

Analizując oddziaływanie CUFTA na wartość przepływów wzajemnych BIZ między USA i Kanadą (zob. rys. 1), należy stwierdzić, że przyczyniło się ono w większym stopniu do zwiększenia napływu kanadyjskich BIZ

¹⁸ Tekst traktatu dostępny jest np. na www.nafta-sec-alena.org.

do USA (wzrost z 30,37 mld USD w 1989 r. do 40,37 mld USD w 1993 r.) niż w kierunku przeciwnym (wzrost amerykańskich BIZ w Kanadzie o ok. 6 mld USD w analizowanym okresie). Wartość zasobu BIZ kanadyjskich niemal w całym tym okresie rosła (z wyjątkiem minimalnego spadku w roku 1990), podczas gdy zasób amerykańskich BIZ osiągnął maksymalną wysokość w roku 1991, ale zanotował spadek w kolejnym roku o niemal 2 mld USD, a w 1993 r. wzrósł o ponad 1,2 mld USD. Można zatem stwierdzić, że korzyści w sferze liberalizacji przepływów inwestycji zagranicznych wynikające z CUFTA były relatywnie większe dla inwestorów kanadyjskich niż amerykańskich.

Rysunek 1. Wzajemne przepływy zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych między Kanadą i USA w latach 1989–1993



Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.bea.gov.

Historia negocjacji w sprawie NAFTA

O ile powstanie CUFTA było naturalnym krokiem w kierunku dalszej, bardziej rozwiniętej współpracy między dwoma krajami o zbliżonym poziomie rozwoju, o tyle historia utworzenia ugrupowania integracyjnego będącego głównym

przedmiotem tego artykułu jest bardziej skomplikowana. NAFTA nie powstała po prostu jako rozszerzenie integracji w ramach CUFTA na trzeci kraj północnoamerykański (tj. Meksyk), lecz była wynikiem zarówno wcześniejszych umów, jak i żmudnych negocjacji w tej sprawie. Współpraca w dziedzinie handlu międzynarodowego między Kanadą i USA, która, jak wspomniano, umożliwiła zawarcie porozumienia CUFTA, przybrała najbardziej zaawansowaną formę na kontynencie północnoamerykańskim, jednak nie był to jej jedyny przejaw.

W latach 80. XX wieku stopniowo rozwijały się powiązania handlowe między Meksykiem i USA. Te dwa kraje zawarły kilka umów mających doprowadzić do liberalizacji wzajemnego handlu i innych dziedzin kontaktów ekonomicznych. Najważniejszymi z nich były: dwustronne porozumienie z 1987 r. na temat handlu i inwestycji zagranicznych oraz umowa z 1989 r. dotycząca zadłużenia zagranicznego, handlu i wzajemnych inwestycji (Latoszek 2001).

Proces integracji gospodarczej między Stanami Zjednoczonymi i ich północnoamerykańskimi sąsiadami nabrał tempa w latach 90. XX wieku, kiedy w polityce gospodarczej USA zaczęło przeważać stanowisko zwolenników zawierania wielostronnych regionalnych porozumień handlowych (zamiast umów dwustronnych). Z kolei w Meksyku wzrosło zainteresowanie kwestiami uregulowania międzynarodowych przepływów siły roboczej oraz BIZ, w czym upatrywano szansy na umocnienie efektów reform neoliberalnych przeprowadzanych przez meksykańskie władze. Wprawdzie toczyły się w tym czasie wielostronne pertraktacje handlowe w ramach Rundy Urugwajskiej GATT, ale ani zakres liberalizacji, ani tempo negocjacji nie były takie, jak spodziewały się oba kraje. Ponadto Stany Zjednoczone upatrywały w większej integracji regionalnej z Meksykiem szansy na wywarcie presji na

inne kraje w celu zapewnienia większej wielostronnej liberalizacji handlu międzynarodowego (Gawrycki 2007).

W powyższych okolicznościach władze państwowe USA i Meksyku w czerwcu 1990 r. rozpoczęły robocze rozmowy w sprawie zawarcia porozumienia, które miało pozwolić na rozszerzenie i zacieśnienie wzajemnej współpracy gospodarczej (Piklikiewicz 2003). Wkrótce – mimo pewnych wahań spowodowanych brakiem szerzej rozwiniętych stosunków handlowych z Meksykiem – do meksykańsko-amerykańskich pertraktacji przyłączyła się również Kanada.

Rozmowy od początku budziły znaczne kontrowersje w każdym z trzech krajów, które w nich uczestniczyły. Brak było zgodności przede wszystkim jeżeli chodzi o stanowisko w sprawie proponowanych regulacji dotyczących stosunków z Meksykiem. Nie należy się temu dziwić o tyle, że był to (i nadal jest) kraj o znacznie niższym poziomie rozwoju gospodarczego niż dwaj pozostali partnerzy.

Negocjacje oficjalnie rozpoczęto w lutym 1991 r., a po ponad roku, tzn. w kwietniu 1992 r., opublikowano pierwszą wersję Porozumienia. Według Kukułki (2001), najdłuższe i najostrzejsze spory wywołały następujące sprawy: liberalizacja handlu w branżach samochodowej i rolno-spożywczej, swoboda napływu inwestycji korporacji amerykańskich i kanadyjskich do meksykańskiego sektora naftowego i bankowości oraz współpraca w zakresie ochrony środowiska naturalnego. Negocjacje utrudniały również wydarzenia polityczne, a zwłaszcza wybory prezydenckie w USA, które wygrał Bill Clinton. Przed objęciem urzędu był on uważany za przeciwnika NAFTA, lecz po wyborach zaangażował się bardzo aktywnie na rzecz zawarcia porozumienia.

Mimo sprzeciwu pewnych amerykańskich grup społecznych,¹⁹ Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu podpisano ostatecznie 17 grudnia 1992 r., jednocześnie we wszystkich trzech krajach. Po jego ratyfikacji przez parlamenty narodowe – kolejno w Kanadzie, USA i w Meksyku – NAFTA zaczęła w praktyce funkcjonować 1 stycznia 1994 r. i stała się pierwszą na świecie tak zaawansowaną formą integracji między dwoma krajami rozwiniętymi i jednym krajem słabo rozwiniętym. Ponadto NAFTA była pierwszym tak znaczącym ugrupowaniem integracyjnym na całej półkuli zachodniej.

Regulacje NAFTA dotyczące przepływów BIZ

Najważniejszym dokumentem regulującym przepływy BIZ między krajami członkowskimi omawianego ugrupowania jest traktat, który je powołał do życia. Nosi on taką samą nazwę jak samo to ugrupowanie. Dlatego też skrót NAFTA (*North American Free Trade Agreement*) będzie w dalszej części artykułu używany zarówno do określenia umowy międzynarodowej w sprawie NAFTA, jak i samego tego ugrupowania.

Porozumienie²⁰ ustanowiło między trzema zawierającymi je krajami strefę wolnego handlu i wprowadziło regulacje dotyczące współpracy w innych dziedzinach. Cały dokument jest bardzo obszerny, bo liczy kilkaset stron, ale przedmiotem dalszej, bardziej szczegółowej analizy będą głównie postanowienia dotyczące inwestycji zagranicznych. Tekst Porozumienia składa się z Preambuły, ośmiu części zasadniczych (każda podzielona na 22 rozdziały) oraz siedmiu aneksów. Choć NAFTA oficjalnie została nazwa-

¹⁹ W obliczu nacisków ze strony amerykańskich związków zawodowych i organizacji ekologicznych prezydent Clinton został zmuszony do zawarcia dodatkowych umów między USA i Meksykiem dotyczących ochrony interesów pracowników amerykańskich i ochrony środowiska (Chrzanowski 2005).

²⁰ W dalszej części rozważań, odwołując się do tekstu NAFTA, będę zamiennie używał wyrażenia: Porozumienie, Traktat lub Układ.

na porozumieniem handlowym, to w znacznym stopniu jest poświęcona też sprawom inwestycji zagranicznych. Gwarantuje prawo do przejmowania i posiadania zagranicznych aktywów oraz kierowania szeroko pojętymi projektami inwestycyjnymi przez inwestorów pochodzących z krajów członkowskich, ograniczając też możliwości stosowania restrykcji państwowych wobec takich inwestorów. Już w trakcie samych negocjacji (Pollan 2006) w sprawie zawarcia NAFTA wiele czasu przeznaczono na rozmowy o regulacjach dotyczących BIZ, uważając, że odniesienie sukcesu, ze względu na współzależność między handlem zagranicznym a inwestycjami, wymaga równoległego zniesienia barier w obu tych sferach.

Preambuła zawiera ogólne deklaracje i wzajemne zobowiązania krajów – stron Porozumienia, wśród których znajduje się m.in.: *zapewnienie przewidywalnego klimatu biznesowego dla planowania działalności ekonomicznej i inwestycji*. Umieszczenie kwestii inwestycji zagranicznych już na samym początku tekstu Porozumienia wskazuje na to, że jest ona ważną częścią całej NAFTA, co znajduje potwierdzenie w dalszych, szczegółowych regulacjach. Kolejną częścią Traktatu są jego cele podstawowe. W tym kontekście na uwagę zasługuje kilka bardzo istotnych elementów. Po pierwsze, uznając za najważniejszy cel utworzenie strefy wolnego handlu, w odróżnieniu od CUFTA nie wymienia się krajów członkowskich, co (według Chrzanowskiego 2005, s. 44) świadczy o tym, że Porozumienie jest otwarte dla nowych krajów. Po drugie, jednym z celów NAFTA jest (według art. 1102, punkt c) *znaczące zwiększenie możliwości inwestycyjnych na obszarze stron*. Umieszczenie zapisu dotyczącego pobudzenia przepływów BIZ wśród głównych celów Układu jest tym bardziej istotne, że nie stanowi wcale reguły w przypadku większości innych ugrupowań integracyjnych będących strefami wolnego handlu.

W przeciwieństwie do CUFTA, Traktat ustanawiający NAFTA bardziej szczegółowo reguluje kwestie przepływów zagranicznych. Poświęcony jest temu rozdział 11., który znajduje się w części piątej tekstu. Uważa się go za jedną z najbardziej kontrowersyjnych części Porozumienia. Dlatego też były amerykański sędzia federalny Abner Mikva zauważył (wypowiedź umieszczona w artykule Liptaka 2004): *Gdyby Kongres wiedział, że w NAFTA znajdzie się coś takiego jak rozdział 11, zagłosowałby przeciw.* Postanowienia zawarte w tym rozdziale mają pozwolić na liberalizację północnoamerykańskich przepływów inwestycyjnych i stworzyć bezpieczne otoczenie biznesowe dla obcych inwestorów. W art. 1101 Porozumienia NAFTA zdefiniowano środki, które każde z państw członkowskich może zastosować na swoim obszarze wobec inwestorów z pozostałych krajów Układu i ich inwestycji dokonanych przed oraz po wejściu w życie tego Układu, a także wszystkich innych inwestycji (z wyjątkami określonymi w art. 1106).

W tekście NAFTA określono również, czym są inwestycje zagraniczne w rozumieniu Traktatu. Są to mianowicie: aktywa przedsiębiorstw, papiery wartościowe o charakterze udziałowym lub dłużnym (z wyłączeniem skarbowych), pożyczki dla przedsiębiorstw (o okresie zapadalności wynoszącym co najmniej 3 lata) lub udzielone podmiotom zależnym, udziały w przedsiębiorstwie, które uprawniają do części zysków lub przychodów, jak też nieruchomości wykorzystywane w celu prowadzenia działalności gospodarczej. Traktat przyjmuje więc dość szeroką definicję inwestycji w oparciu o kryterium aktywów, która obejmuje nie tylko BIZ, ale także inwestycje portfelowe oraz różne składniki majątku (trwałe i obrotowe).

Wśród postanowień NAFTA dotyczących inwestycji zagranicznych znajdują się znaczne ograniczenia dotyczące pewnych rodzajów inwestycji. Kraje – strony Porozumienia określiły dziedziny gospodarki, w których ich

władze zachowują prawo do ograniczania działalności inwestorów zagranicznych poprzez zakazy ustawowe. Restrykcje te zostały podane w aneksie 3, stanowiącym integralną część Porozumienia. Wybór sektorów gospodarki objętych takimi ograniczeniami został dokonany w celu ochrony partykularnych interesów państw członkowskich omawianego ugrupowania. Przykładowo Meksyk wprowadził bariery dla inwestorów zagranicznych m.in. w sektorze petrochemicznym, energetycznym i pocztowym, USA – w transporcie, telekomunikacji, lotnictwie i energetyce atomowej, zaś Kanada – w wydobyciu uranu, sektorze petrochemicznym i gazowym, rybołówstwie, lotnictwie i przemyśle samochodowym.

Art. 1101 głosi przy tym, że żaden z zapisów rozdziału 11. nie może ograniczać wykonywania przez władze krajów NAFTA swoich zadań w takich dziedzinach jak: system sprawiedliwości, ubezpieczenia społeczne, edukacja publiczna lub opieka zdrowotna.

Podstawowymi środkami służącymi w praktyce realizacji postanowień rozdziału 11. jest wprowadzenie klauzuli traktowania narodowego inwestorów i klauzuli największego uprzywilejowania (KNU) dla obcych inwestycji we wszystkich fazach procesu inwestycyjnego. Zgodnie z art. 1104, w każdym przypadku powinna zostać zastosowana korzystniejsza z tych 2 klauzul.

Klauzula traktowania narodowego, przewidziana w Układzie, oznacza, że żadne z państw NAFTA nie może traktować inwestorów z pozostałych krajów członkowskich w sposób gorszy niż inwestorów krajowych w zbliżonych sytuacjach. Wprowadza również jeszcze bardziej liberalne postanowienia, służące zapobieganiu jakimkolwiek ograniczeniom przepływu inwestycji zagranicznych. W szczególności klauzula ta zakazuje zmuszania korporacji dokonujących BIZ do zapewniania pewnej części udziałów podmiotom krajowym lub do sprzedaży całego przedsiębiorstwa ze względu na

narodowość właściciela. Dzięki takim regulacjom zwiększono bezpieczeństwo BIZ i możliwości długoterminowego ich planowania.

W przypadku klauzuli największego uprzywilejowania celem jest zobowiązanie rządów krajów NAFTA do zapewnienia zagranicznym inwestorom z pozostałych krajów członkowskich warunków co najmniej tak dobrych jak warunki gwarantowane inwestorom z innych krajów (z NAFTA lub spoza tego ugrupowania), nawet jeśli są one lepsze niż stosowane wobec inwestorów krajowych. Innymi słowy oznacza to, że jeśli – przykładowo – Kanada podpisze z jakimkolwiek krajem traktat dotyczący BIZ z zapisami korzystniejszymi niż gwarantowane dla inwestorów amerykańskich lub meksykańskich, to musi je zapewnić też inwestorom ze wszystkich krajów, w stosunku do których obowiązuje ją KNU.

Obie powyższe klauzule zapewniają w praktyce inwestorom dokonującym inwestycji w krajach członkowskich NAFTA traktowanie na takich samych warunkach, na jakie mogą liczyć inwestorzy miejscowi, zwiększając w ten sposób skłonność do dokonywania tego typu transferów kapitału (Moran 2003). Od każdej z klauzul wprowadzono jednakże wyjątki (w aneksie 3), które dotyczą już wcześniej wspomnianych dziedzin. To, jakie gałęzie umieszczono na tej liście, spowodowane było głównie naciskami ze strony różnych grup interesu w omawianych krajach. W USA opozycja wobec NAFTA była szczególnie silna wśród związków zawodowych, których członkowie obawiali się utraty miejsc pracy na rzecz tańszych pracowników meksykańskich. Źródłem niechęci były obawy, że amerykańscy pracodawcy mogą wykorzystać zliberalizowane przepisy, aby przenieść część zakładów pracy na teren kraju południowego sąsiada.

Art. 1106 Porozumienia jest bardzo istotny dla liberalizacji polityki wobec zagranicznych inwestycji, gdyż mówi, jakich wymogów w szczególności nie można nakładać na obcych inwestorów. Zakazuje się

określania wymagań dotyczących wydajności (*performance requirements*), obowiązku wykorzystywania przy produkcji dóbr określonych półproduktów krajowych, zatrudniania narzuconego przez władzę odsetka obywateli danego kraju, konieczności eksportu wyznaczonego odsetka całej produkcji albo ponoszenia wydatków na lokalną infrastrukturę. Wyjątkiem są obostrzenia związane z pomocą udzieloną przez państwo inwestorom np. w formie subsydiów²¹.

Oprócz rezygnacji z powyższych wymagań kraje członkowskie NAFTA zobowiązały się nie wprowadzać wobec zagranicznych inwestorów ograniczeń o charakterze personalnym, a więc nie wpływać na obsadę najważniejszych stanowisk w przedsiębiorstwach (takich jak członkowie zarządu lub innych organów kierowniczych – art. 1107). Inwestorzy mają więc prawo wybrać personel kierowniczy według własnego uznania, przestrzegając przy tym obowiązującego w danym kraju prawa imigracyjnego. Jednakże władze krajów NAFTA mogą nałożyć na obcych inwestorów wymóg obsadzenia większości składu powyższych organów osobami z miejscowym obywatelstwem lub takimi, które są stałymi rezydentami. Nie powinny jednak w ten sposób ograniczać możliwości sprawowania przez inwestora faktycznej kontroli nad przedsiębiorstwem.

We wspomnianym już wcześniej art. 1108 tekstu NAFTA wymienia się sfery, w przypadku których zakazane jest stosowanie klauzul traktowania narodowego i KNU oraz wymagań wydajnościowych i personalnych. Dotyczą one: zapewniania subwencji i grantów państwowych przez kraj, w którym dokonywana jest inwestycja, działalności sektora publicznego, spraw mniejszości narodowych, opieki zdrowotnej i ubezpieczeń społecznych²².

²¹ Co więcej, zapisów art. 1106 nie stosuje się w wyjątkach określonych w art. 1108.

²² Jest to w zasadzie powtórzenie zapisów znajdujących się w art. 1101.

Liberalizacja przepływu inwestycji zagranicznych byłaby niemożliwa bez wprowadzenia liberalizacji transferów finansowo-pieniężnych. Zgodnie z art. 1109, każde z państw NAFTA jest zobowiązane zezwolić na wszystkie transfery i płatności międzynarodowe dokonywane przez przedsiębiorstwa będące filiami korporacji transnarodowych (KTN) z pozostałych krajów Układu. Transfery te mogą być dokonywane w dowolny sposób i bez opóźnień.

W Porozumieniu NAFTA definiuje się, czym są powyższe transfery. Po pierwsze, zawierają one zyski, dywidendy, odsetki, zyski kapitałowe, tantiemy i inne dochody związane z działalnością zagranicznego inwestora. Po drugie, są to wpływy pochodzące ze sprzedaży całości lub części inwestycji lub z jej likwidacji. Po trzecie, obejmują one płatności związane z realizacją określonych umów zawartych przez inwestora lub jego przedsiębiorstwo (np. takich jak spłata kredytów i pożyczek). Kolejne dwa rodzaje płatności to transfery z tytułu rekompensaty za wywłaszczenie oraz transfery dokonywane w wyniku rozstrzygnięcia sporów pomiędzy inwestorem a krajem, w którym dokonano inwestycji.

Żadna ze stron NAFTA nie może wymuszać repatriacji kapitału, czyli wymagać od inwestorów albo sądownie ich karać za niedokonanie transferu zysków lub przychodów pochodzących z inwestycji zlokalizowanych na terytorium innego z państw Układu. Dopuszczono jednak stosowanie pewnych ograniczeń transferów poprzez aplikację przepisów prawa krajowego, gdy dotyczy to bankructwa, niewypłacalności lub ochrony praw wierzycieli, emisji oraz handlu papierami wartościowymi, wykroczeń albo przestępstw, transferów walutowych lub wykorzystania innych instrumentów pieniężnych, a także zapewniania egzekucji wyroków sądowych.

Kolejną ogromnie ważną częścią regulacji NAFTA dotyczących BIZ jest art. 1110, który wprowadza zasady dotyczące wywłaszczeń (bezpośrednich, pośrednich i działań równorzędnych wywłaszczeniu) oraz rekompensat z tego

tytułu. Stanowi on, że żadne państwo członkowskie nie może w sposób pośredni lub bezpośredni znacjonalizować lub wywłaszczyć przedsiębiorstwa należącego do inwestora z innego kraju Porozumienia, z wyjątkiem działań służących ochronie interesu publicznego, gdy są one dokonywane w sposób niedyskryminujący i zgodne ze zwykłym zastosowaniem przepisów, zaś inwestor otrzyma należyte odszkodowanie. Wysokość wypłacanego odszkodowania musi odpowiadać rynkowej wartości wywłaszczanej obcej inwestycji w czasie poprzedzającym bezpośrednio akt wywłaszczenia. Kryteria wyceny obejmują m.in. wartość aktywów trwałych, wartość funkcjonującego przedsiębiorstwa i zadeklarowaną wartość podatkową aktywów obrotowych.

W trakcie funkcjonowania NAFTA doszło do wielu sporów między inwestorami a władzami krajów – stron Porozumienia na tle wywłaszczeń lub nacjonalizacji aktywów zagranicznych dokonywanych przez te ostatnie. Rozstrzygnięciem takich sporów (i innych kwestii spornych dotyczących BIZ) zajmuje się specjalny trybunał arbitrażowy powoływany na podstawie postanowień art. 1115–1138 oraz ogólnych zapisów rozdziału XX omawianego Traktatu. Art. 1119–1138 regulują formalną stronę procesu arbitrażowego, czyli sposób powiadamiania stron sporu inwestycyjnego, wyrażania zgody na arbitraż oraz procedury dotyczące zasad powoływania arbitrów oraz wyboru miejsca arbitrażu.

Charakterystyczną cechą zapisów dotyczących sporów w sprawie inwestycji zagranicznych jest zachęcanie stron takich sporów do poszukiwania polubownego rozwiązania, najczęściej w drodze wzajemnych konsultacji i negocjacji. Jako ostateczność traktuje się przekazywanie sprawy do rozstrzygnięcia przez trybunał arbitrażowy. W ramach NAFTA zapewniona jest właściwa ochrona praw inwestorów zagranicznych. Dowodzi tego fakt, że dotychczasowe rozstrzygnięcia sporów są w większości dla nich korzystne.

Spotkać nawet można opinie, że prawa inwestorów są chronione lepiej niż prawa rządów krajów członkowskich (*Public Citizen* 2005).

Jednym z przykładów sporów inwestycyjnych dotyczących wywłaszczenia była sprawa amerykańskiej korporacji Metalclad, która przed arbitraż międzynarodowy pozwała rząd Meksyku za działania zbliżone do ekspropriacji. Korporacja ta nie otrzymała od meksykańskich władz licencji na utworzenie własnego składowiska odpadów toksycznych, zaś teren jej działania został ogłoszony ustawową strefą ekologiczną. Powyższe decyzje rządowe zapadły po tym, jak Metalclad zainwestowała znaczące środki finansowe w uruchomienie składowiska, na które uzyskała pozwolenie od władz, i które zostało już przygotowane do otwarcia. Decyzje meksykańskiej administracji publicznej uniemożliwiły więc amerykańskiemu inwestorowi korzystanie z terenu w sposób zgodny z jego zamierzeniami biznesowymi. Były zatem *de facto* wywłaszczeniem. Mimo że spór dotyczył kwestii ochrony środowiska naturalnego (i zdrowia), tzn. tych dziedzin, w których państwom Porozumienia przysługują specjalne prawa, trybunał arbitrażowy uznał, iż rząd Meksyku musi wypłacić inwestorowi odszkodowanie, które po rozpatrzeniu dalszych odwołań wyniosło ostatecznie 15,6 mln USD.

Dalsze postanowienia rozdziału XI Porozumienia (art. 1111–1112) dotyczą formalnych aspektów inwestycji zagranicznych. Bardzo ważną częścią całego Układu jest art. 1113, który daje prawo jego stronom do odmowy przyznania przywilejów wynikających z rozdziału 11., gdy inwestycji dokonują korporacje pochodzące z krajów trzecich, z którymi państwo członkowskie NAFTA nie utrzymuje stosunków dyplomatycznych, lub wobec których obowiązuje zakaz pewnych typów transakcji (np. z powodu embarga). Przykładowo w przypadku Stanów Zjednoczonych taka sytuacja może dotyczyć obecnie inwestorów kubańskich, a także projektów finansowanych przez państwowe fundusze majątkowe (*Sovereign Wealth Funds*) z takich krajów

jak Chiny, Rosja czy kraje arabskie, które mogłyby zostać wykorzystane przez rządy tych krajów jako element nacisku politycznego.

Ostatnim artykułem rozdziału XI Porozumienia wartym wzmianki jest art. 1114. Pokazuje on, jak dużą wagę kraje członkowskie przykładają do spraw ochrony środowiska naturalnego, gdyż głosi, że zapisy rozpatrywanego rozdziału nie mogą ograniczać tworzenia i wdrażania krajowych regulacji ekologicznych (powinny być spójne z tymi ostatnimi). W myśl wspomnianego artykułu kraje – strony NAFTA zobowiązują się również do rezygnacji z łagodzenia przepisów o ochronie zdrowia, bezpieczeństwie pracy i protekcji środowiska w celu przyciągnięcia lub zatrzymania obcych inwestorów albo ułatwienia im dalszej ekspansji. Takiemu sposobowi uregulowania tego aspektu przepływów inwestycyjnych przyświeca chęć uniknięcia nieuczciwej konkurencji między krajami członkowskimi ugrupowania. Stanowi to w szczególności odpowiedź na wątpliwości i wspomniany poprzednio sprzeciw ze strony niektórych grup społeczeństwa amerykańskiego i kanadyjskiego, które obawiały się przenoszenia zakładów pracy do Meksyku jako kraju o najniższych kosztach produkcji, wynikających m.in. z niskiego stopnia wdrożenia przepisów prawnych obowiązujących w wymienionych dziedzinach.

Refleksje końcowe

Zawarcie Porozumienia w sprawie NAFTA było wynikiem wielu procesów zachodzących na różnych poziomach międzynarodowych stosunków gospodarczych w drugiej połowie XX wieku na kontynencie północnoamerykańskim. Po raz pierwszy w tej części globu ziemskiego stworzono tak zaawansowane ugrupowanie integracyjne z ogromnymi zasobami ludzkimi i ekonomicznymi. Powstanie tego ugrupowania miało bardzo duże znaczenie nie tylko dla rozszerzania wymiany handlowej, w zakresie dóbr materialnych

i usług, ale także dla transferu kapitału w formie BIZ oraz przepływu siły roboczej. Stworzono regulacje, które w szczególowy sposób ustaliły zasady przepływu inwestycji zagranicznych między krajami NAFTA, wprowadzając jasne i przejrzyste warunki działania dla inwestorów (Houde 2007).

Można oczywiście dyskutować, czy przy tworzeniu otoczenia biznesowego korzystnego dla inwestorów zagranicznych nie posunięto się zbyt daleko. Według raportu organizacji pozarządowej Public Citizen Global Trade Watch (2005), tekst omawianego Porozumienia dotyczący inwestycji zagranicznych zawiera zbyt wiele nieprecyzyjnie sformułowanych pojęć, które umożliwiają inwestorom pozywanie przed trybunały arbitrażowe rządów krajów członkowskich NAFTA w bardzo licznych sprawach spornych. Innym kontrowersyjnym problemem jest kwestia praw inwestorów wynikających z postanowień NAFTA, które są korzystniejsze niż na przykład prawo krajowe w USA, i które muszą być im zapewnione. Bardzo dużo kontrowersji budzi też już wspomniana możliwość domagania się od rządów wypłaty odszkodowania w przypadku nacjonalizacji lub wywłaszczenia. Procesy arbitrażowe wytaczane na podstawie przywoływanego zapisu Porozumienia dotyczą często takich działań władz państwowych, które w żadnym innym przypadku nie zostałyby uznane za wywłaszczenie. Jednak postanowienia NAFTA dają inwestorowi zagranicznemu prawo do poszukiwania zadośćuczynienia na drodze arbitrażowej lub sądowej. Może to prowadzić do takich przypadków jak ten, który miał miejsce w USA, kiedy kanadyjscy dystrybutorzy papierosów wytoczyli rządowi amerykańskiemu proces z tytułu wywłaszczenia, gdy stwierdzili, że ich obroty spadły po wprowadzeniu przepisów federalnych ograniczających palenie tytoniu wśród nieletnich (*Public Citizen* 2005).

Mimo powyższych zastrzeżeń regulacje NAFTA dotyczące inwestycji zagranicznych należy ocenić ogólnie pozytywnie. Nie wprowadziły one cał-

kowej liberalizacji przepływów inwestycyjnych, ale ustanowiły korzystne warunki działania dla inwestorów. Istniejące dotąd ograniczenia wobec BIZ (np. sektorowe), które spowodowane są głównie względami politycznymi, a nie ekonomicznymi, wydają się niewielkie w stosunku do możliwości ekspansji, które stworzyło zawarcie Porozumienia. Nawet wątpliwości dotyczące pewnych niejasności prawnych nie powinny być traktowane wyłącznie negatywnie. Z postanowień NAFTA wynika bowiem, że stroną sporów inwestycyjnych będącą w gorszej sytuacji nie jest (jak w większości regulacji prawnych na świecie) zagraniczny inwestor, lecz rząd państwa przyjmującego. Dlatego też inwestorzy międzynarodowi uważają, że przyszłe regulacje WTO dotyczące współzależności handlu i inwestycji zagranicznych powinny być oparte na postanowieniach NAFTA (Moran 2003).

Bibliografia

- Chrzanowski I.H. (2005), *NAFTA – Nowe „wyzwanie amerykańskie”?*, Wyd. Economicus, Szczecin/Montreal.
- Gawrycki M.F. (2007), *Procesy integracyjne w Ameryce Łacińskiej*, Wyd. Difin, Warszawa.
- Houde M.F., Kolse-Patil A., Miroudot S. (2007), *The interaction between investment and services chapters in selected regional trade agreements*, „OECD Trade Policy Working Paper”, No. 55.
- Kukułka J. (2001), *Historia współczesna stosunków międzynarodowych 1945–2000*, Wyd. Scholar, Warszawa.
- Latoszek E., Proczek M. (2001), *Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność*, Wyd. Elipsa, Warszawa.
- Liptak A. (2004), *NAFTA Tribunals Stir U.S. Worries*, „New York Times”, 18 April 2004.

- Moran T.H. (2003), *FDI and development: What is the role of international rules and regulations*, „Transnational Corporations”, vol. 12, No. 2.
- Piklikiewicz M. (2003), *Integracja kontynentów amerykańskich i jej wpływ na handel Polski*, „Zeszyty Naukowe” (Kolegium Gospodarki Światowej SGH), nr 14.
- Public Citizen (2005), *NAFTA Chapter 11 Investor-State Cases 1994–2005*, Public Citizen Global Trade Watch, Washington D.C.
- Pollan T. (2006), *Legal Framework for the Admission of FDI*, Eleven International Publishing, Utrecht.
- Szostak M. (2009), *Teoretyczne koncepcje korporacji transnarodowych i bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, SGH, Warszawa.