



Tygodnik Gospodarczy PIE

25 marca 2021 r.



Są w historii polskiej myśli i analityki ekonomicznej osoby, o których nie przeczytamy w uniwersyteckich podręcznikach, ale które dzięki swoim dokonaniom mają w niej specjalne, honorowe miejsce. Zmarły przed kilkoma dniami *śp. Janusz Chojna* był jedną z takich osób. Był wybitnym ekspertem zajmującym się handlem zagranicznym pracując przez lata w Polskim Instytucie Ekonomicznym, Instytucie Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur oraz Instytucie Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego. W 1976 r. ukończył Wydział Ekonomii na Uniwersytecie Warszawskim. 45 lat pracy zawodowej poświęcił problematyce rynków światowych, inwestycji zagranicznych, polityce proeksportowej. Stworzył na ten temat multum publikacji, opracowań, komentarzy. Niektóre z nich mają unikalną wartość dla polskiej ekonomii, jak np. stworzona przez Niego, na podstawie danych GUS i własnej metodologii porównawczej, regularnie, przez kilkadziesiąt lat aktualizowana baza danych o działalności przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Przy współpracy z Ministerstwem Gospodarki przez wiele lat odpowiadał za wydawanie opracowania pt. *Polska-Twój Partner Gospodarczy*. Przygotowane z myślą o potencjalnych partnerach zagranicznych opracowanie było tłumaczone na kilkadziesiąt języków i trafiało za pośrednictwem polskich placówek dyplomatycznych rokrocznie do wszystkich zakątków świata. Dla mnie i wielu czytelników naszych opracowań był przewodnikiem po meandrach handlu zagranicznego. Wspólnie z profesorem SGH Krzysztofem Marczewskim przez lata prowadził projekt ankiet badających działalność polskich eksporterów za granicą, z którego korzystamy także w tym wydaniu „Tygodnika Gospodarczego PIE”. Jaki był Janusz Chojna? Wybitny umysł analityczny, a przy tym wrażliwy, spokojny i niezwykle skromny człowiek. Choć stworzone przez niego prace są dorobkiem naukowym, które można by przypisać kilku profesorom, wciąż odkładał uzyskanie stopnia naukowego pytaniem: „Do czego mi to właściwie potrzebne?”. Niniejsze wydanie „Tygodnika Gospodarczego PIE” w całości poświęcamy problematyce handlu zagranicznego starając się przybliżyć obszary zainteresowań Pana Janusza.



Piotr Arak
dyrektor Polskiego Instytutu Ekonomicznego

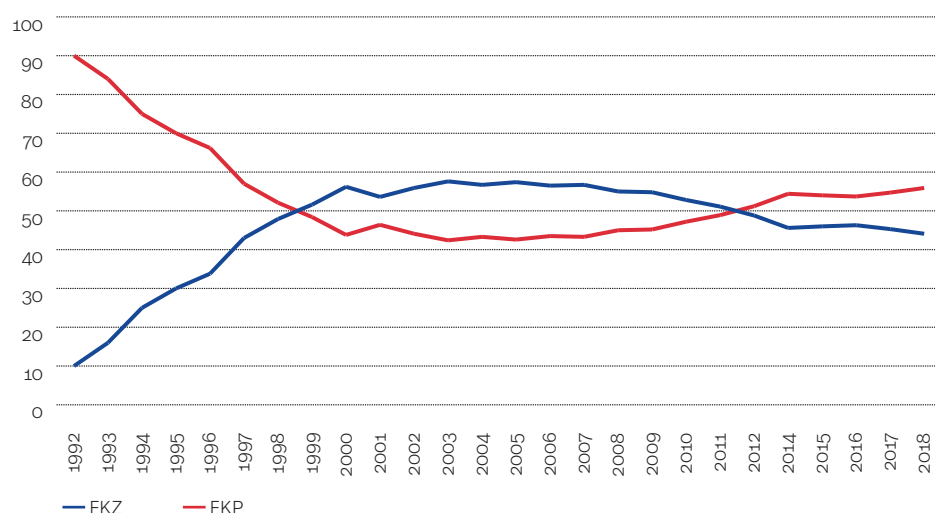
Spadek znaczenia firm z kapitałem zagranicznym w polskim eksporcie

- **Polska transformacja ustrojowa odbyła się w dużym stopniu przez kanał handlu zagranicznego.** Podstawowe procesy w polskim eksporcie w okresie transformacji gospodarczej były w istotnej mierze uwarunkowane obecnością i ewolucją zaangażowania inwestorów zagranicznych. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski rozpoczął się później niż do Czech czy na Węgry ze względu na głębokość załamania kryzysowego na początku transformacji oraz zniechęcającą potencjalnych inwestorów nieuregulowaną kwestię zadłużenia zagranicznego. Niemniej, około połowy lat 90. poprzedniego stulecia możemy już mówić o znaczącej i szybko rosnącej skali napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Najbardziej intensywna faza oddziaływania firm z kapitałem zagranicznym na polski eksport towarów, zarówno w wymiarze ilościowym, jak i strukturalnym, przypadła na okres przed wstąpieniem do UE. Akcesja stanowiła dla tych procesów wyraźną cezurę, rozpoczynając fazę stopniowej redukcji siły oddziaływania firm z udziałem kapitału zagranicznego na eksport.
- **Impuls rozwojowy dla eksportu związany z uzyskaniem dostępu do jednolitego rynku europejskiego okazał się o wiele większy**

w przedsiębiorstwach z kapitałem wyłącznie polskim. Relatywnie ważniejszy dla firm krajowych był także swobodny dostęp do europejskiego rynku rolnego. O wiele silniej ujawniło się w ich przypadku stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości (w tym ekspansji zagranicznej) dzięki wykorzystaniu funduszy europejskich. Jak wynika z badań ankietowych prowadzonych przez PIE, odsetek beneficjentów funduszy europejskich był w latach 2007-2019 przeciętnie niemal dwukrotnie wyższy w przypadku producentów-eksporterów z kapitałem wyłącznie polskim niż wśród eksporterów z kapitałem zagranicznym.

- **Od 2012 r. większościowy udział w eksporcie odzyskały firmy z kapitałem wyłącznie polskim, w 2018 r. udział firm z kapitałem zagranicznym wynosił już tylko nieco ponad 44 proc.** W okresie przed- i poakcesyjnym pozycja obu tych grup przedsiębiorstw w generowaniu przyrostu ogólnej wartości polskiego eksportu towarów odwróciła się. Między rokiem 1995 i 2003 aż 73,7 proc. przyrostu eksportu tworzyły firmy z kapitałem zagranicznym; na firmy z kapitałem polskim przypadło pozostałe 26,3 proc. Natomiast w latach 2004-2018 FKZ kreowały już mniej niż połowę tego przyrostu (40,8 proc.), przy wzroście udziału FKP do 59,2 proc.

▼ **Wykres 1.** Udział firm z kapitałem zagranicznym i z kapitałem wyłącznie polskim w eksporcie towarów w latach 1992-2018 (w proc.)



- **W początkowym okresie transformacji gospodarczej inwestorów zagranicznych przyciągał do Polski głównie chłonny rynek wewnętrzny.** Na „żniwa eksportowe” ze strony BIZ trzeba było poczekać do początku obecnego stulecia, gdy wraz z projektami w przemyśle motoryzacyjnym inwestorzy zaczęli uruchamiać duże, zorientowane na eksport projekty w zakresie elektroniki użytkowej i sprzętu AGD. Warto podkreślić, że w całym tym okresie zaawansowanie techniczne eksportu było wyższe w firmach z kapitałem zagranicznym niż z kapitałem wyłącznie polskim.
- Czy istnieją szanse na wkroczenie przekształceń struktury towarowej polskiego eksportu w nową fazę, którą charakteryzowałaby

jednoczesny wzrost udziału wyrobów zaawansowanych technologicznie w eksporcie firm z kapitałem zagranicznym oraz z kapitałem wyłącznie polskim? Może temu sprzyjać skracanie globalnych łańcuchów wartości (GVC) w następstwie pandemii COVID-19, zwłaszcza w zakresie sektorów strategicznych, kluczowych dla bezpieczeństwa państwa i ludności, jak produkcja farmaceutyków i wyrobów medycznych. **Warunkiem wykorzystania tej szansy jest uruchomienie w Polsce nowych przewag lokalizacyjnych dla BIZ, opartych na najwyższych kwalifikacjach pracowników i rozwoju sektora B+R, w miejsce dotychczas przyciągającej inwestorów dostępczości stosunkowo taniej siły roboczej o średnim poziomie kwalifikacji.**

Fragmenty opracowania autorstwa Janusza Chojny (w:) Ambroziak, Ł., Chojna, J., Gniadek, J., Krawczyk, A., Marczewski, K., Sawulski, J. (2020), *Transformacja polskiego eksportu – 30 lat wzrostu i co dalej?*, Wąsiński, M. (współpr.), Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa, (s. 28-35), <https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2021/02/PIE-Transformacja-eksportu.pdf> [dostęp: 24.03.2021].

(skrótowi dokonali: JG i JS)

Siła polskiego eksportu w czasach koronakryzysu

- **W 2020 r. handel światowy gwałtownie spadł w wyniku kryzysu wywołanego przez pandemię COVID-19.** Większość państw odnotowała duże spadki wolumenu swojego eksportu. Kryzys ten miał dwie fazy: podażową i popytową. W pierwszej z nich, wskutek nagłego ograniczenia działalności gospodarczej Chin, wstrzymane zostały dostawy wielu surowców i części. Druga faza to wynik wprowadzanych ograniczeń – załamania popytu, upadłości firm i spadku liczby zamówień.
- **Polski eksport okazał się stosunkowo odporny na kryzys spowodowany pandemią.** Spośród państw Grupy Wyszehradzkiej Polska odnotowała najmniejsze załamanie eksportu do Niemiec. Kluczowa była tu zdywersyfikowana struktura towarowa polskiego eksportu. Import Niemiec najsilniej spadł w przemyśle motoryzacyjnym. Tymczasem na tle pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej ma on relatywnie małe znaczenie w naszym eksporcie do Niemiec. Relatywnie duże znaczenie

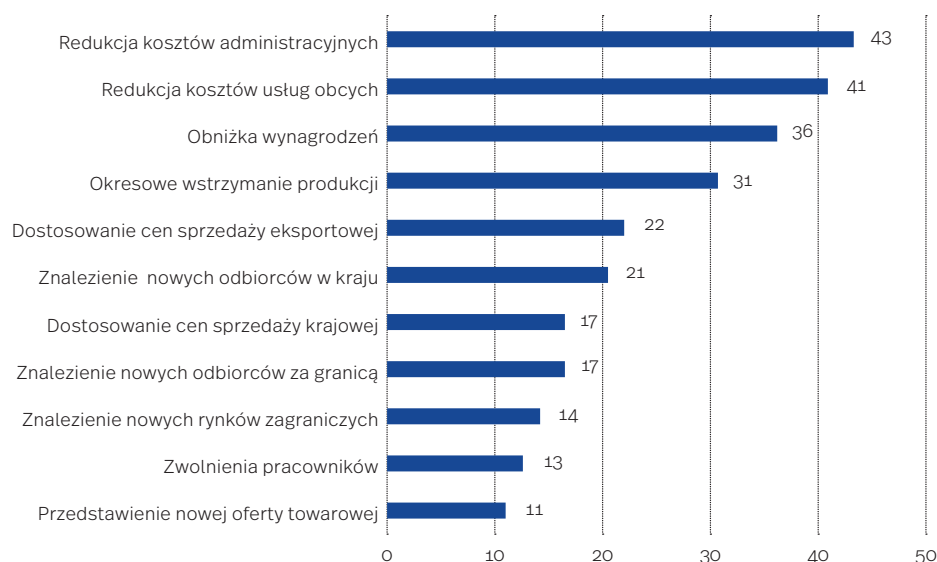
w polskim eksporcie mają artykuły spożywcze, wyroby tytoniowe, odzież oraz chemikalia i wyroby chemiczne – w każdym z tych sektorów eksport w 2020 r. wzrósł.

- Wyniki ankiety przeprowadzonej przez PIE wśród eksporterów wskazują na trzy główne czynniki, które wpłynęły na charakter kryzysu eksportu w Polsce:
- **Struktura geograficzna polskiego eksportu jest jedną z najważniejszych przyczyn jego odporności na kryzys.** W polskim eksporcie relatywnie duży był udział tych rynków, których spadek PKB był mniejszy. W ankiecie PIE jako stosunkowo najmniej dotkliwe oceniono pogorszenie koniunktury w Niemczech – na najważniejszym dla Polski rynku.
 - **Eksporterzy pozytywnie oceniają wpływ kursu walutowego na sprzedaż w 2020 r.** Osłabienie złotego względem głównych walut – euro i dolara – sprawiło, że jego spadek wyrażony w złotym nie był tak dotkliwy.

- **Najistotniejszą trudnością związaną z pandemią był dla eksporterów spadek liczby zamówień lub ich wstrzymanie.** Dość powszechnie sygnalizowano też problemy związane z wypłacalnością odbiorców, zakłóceniami produkcji i transportu u poddostawców, nowymi wymogami sanitarnymi oraz z transportem produkcji do odbiorców zagranicznych.
- **Polscy eksporterzy wykazali się zdolnością do sprawnego funkcjonowania w warunkach kryzysowych.** Podstawową

odpowiedzią eksporterów na trudności wywołane pandemią była redukcja kosztów. Tradycyjne nastawienie polskich przedsiębiorstw na konkurencję cenową okazało się niewątpliwym atutem. Na uwagę zasługują także wielostronne działania podejmowane przez eksporterów: poszukiwanie nowych odbiorców w kraju i za granicą oraz przedstawianie nowej oferty towarowej. Są to utrwalone od lat źródła przewagi konkurencyjnej polskich firm na rynkach zagranicznych, które nabrały szczególnego znaczenia w warunkach kryzysu.

→ **Wykres 2.** Najważniejsze działania podtrzymujące kondycję ekonomiczno-finansową podejmowane przez eksporterów w warunkach pandemii (wskazania w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie Ankiety eksportowej PIE.

Fragmety opracowania autorstwa Janusza Chojny, Joanny Gniadek i Jana Strzeleckiego (w:) Chojna, J., Gniadek, J., Gniazdowski, M., Rybacki, J., Sawulski, J., Strzelecki, J. (2020), *Przegląd gospodarczy PIE: zima 2020*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa, (s. 20-27), https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2020/12/Przegląd_Gospodarczy_1-2020.pdf [dostęp: 24.03.2021].

(skrótu dokonała: AK)

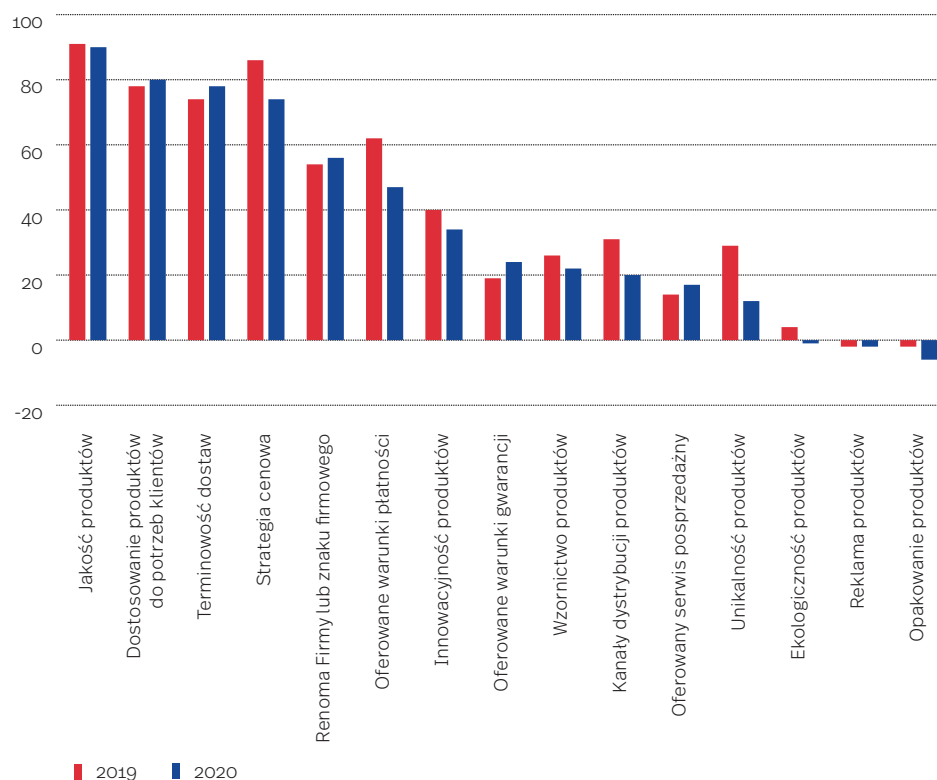
Znaczenie aktywów niematerialnych dla polskich eksporterów

- **Aktywa niematerialne nabierają coraz większego znaczenia w rozwoju nowoczesnych firm i gospodarek.** Kategoria ta obejmuje między innymi wydatki na takie aktywa, jak reklama czy wzornictwo, a także prawa własności intelektualnej czy kapitał organizacyjny. Aktywa te wciąż są stosunkowo rzadko badane, a jednym ze źródeł wiedzy o ich znaczeniu jest badanie eksporterów, prowadzone corocznie przez PIE [1]. Badanie to bierze pod uwagę również znaczenie wielu czynników marketingowych dla firm konkurujących na rynkach zagranicznych, będących w pewnej mierze odbiciem inwestycji właśnie w aktywa niematerialne.
- **W 2020 r. największe znaczenie dla rozwoju eksportu miały takie czynniki, jak jakość**

produktów czy dostosowanie produktów do potrzeb klientów, na które wskazywało ponad 80 proc. ankietowanych (suma odpowiedzi „bardzo duże znaczenie” i „duże znaczenie”). W przypadku kategorii najbliższej powiązanych z aktywami niematerialnymi warto zwrócić uwagę na znaczenie renomy firmy lub znaku handlowego (64 proc. firm wskazuje na duże lub bardzo duże znaczenie, 8 proc. na małe lub bardzo małe) wzornictwo (odpowiednio 44 proc. i 22 proc.) oraz reklamę produktów (29 proc. i 33 proc.).

- Na wykresie 3 widać względną ocenę poszczególnych kategorii działań, będącą różnicą między odsetkiem odpowiedzi pozytywnych i negatywnych.

▼ **Wykres 3.** Jakie znaczenie dla rozwoju eksportu Waszej Firmy mają następujące czynniki marketingowe? Różnica między sumą odpowiedzi „bardzo duże” i „duże” oraz sumą odpowiedzi „małe” i „bardzo małe” (w pkt. proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania eksporterów PIE.

- **Różnice między odpowiedziami udzielanymi w roku pandemii i w 2019 r. nie są duże, jednak w przypadku kilku kategorii zasługują na uwagę.** Największa zmiana wskazująca na zmniejszenie znaczenia danego czynnika dotyczy unikalności produktów (10 pkt. proc. mniej odpowiedzi pozytywnych [2], 7 pkt. proc. więcej negatywnych), oferowanych warunków płatności (9 pkt. proc. mniej pozytywnych, 6 pkt. proc. więcej negatywnych) oraz strategii cenowej (odpowiednio 8 pkt. proc. i 4 pkt. proc.). Względna ocena czynników związanych z aktywami niematerialnymi niemal nie zmieniła się (renoma firmy jest oceniana o 2 pkt. proc. wyżej, ocena znaczenia reklamy produktów nie zmieniła się, a wzornictwo oceniane jest jako mniej ważne (zmiana o 4 pkt. proc.). Dodatkowo warto zauważyć, że w przypadku opakowania produktów, reklamy i ekologiczności więcej firm wskazuje na małe lub bardzo małe znaczenie tych czynników niż na duże lub bardzo duże.
- **Aktywa niematerialne wciąż w niewielkim stopniu stanowią o przewagach**

konkurencyjnych polskich firm. Widać to zarówno w analizach inwestycji w tego typu dobra na poziomie całej gospodarki, jak i w przywołanych opiniach i ocenach eksporterów. Tylko 14 proc. eksporterów wskazuje, że to marka, patenty lub wzory użytkowe stanowią o ich przewadze konkurencyjnej, podczas gdy dla 44 proc. są to niskie koszty w relacji do jakości pracy. Wraz z transformacją cyfrową gospodarki i przesuwaniem się firm w łańcuchach wartości dodanej, z pewnością wzrastać będzie relatywne znaczenie aktywów niematerialnych i przewaga firm, które w nie inwestują.

[1] Edycję badania ankietowego w 2020 r. przeprowadzono we wrześniu-październiku, adresując ankietę do reprezentatywnie dobranej grupy 600 przedsiębiorstw eksportujących z sekcji przetwórstwa przemysłowego.

[2] Odpowiedzi pozytywne to „bardzo duże” lub „duże”, odpowiedzi negatywne to „bardzo małe” lub „małe” – na pytanie o znaczenie poszczególnych czynników dla rozwoju eksportu badanej firmy.

(IS)

Polskie firmy na rynkach zagranicznych

- **Dotychczasowa ekspansja zagraniczna polskich firm, podobnie jak cała gospodarka, została zatrzymana przez pandemię COVID-19 i wymaga nowych strategii.** Dla wielu branż to początek kryzysu, ale dla niektórych otwierają się nowe szanse. Okazją do poszerzenia działalności dla polskich przedsiębiorców są zmieniające się międzynarodowe łańcuchy dostaw i budowana na nowo współpraca regionalna. Polskie firmy wchodzą na zagraniczne rynki dzięki eksportowi towarów i usług, a także inwestycjom bezpośrednim. Skupimy uwagę na tych ostatnich.
- **Jeszcze przed pandemią, jak wynika z danych NBP za 2019 r., skumulowana wartość polskich bezpośrednich inwestycji za granicą (BIZ) wyniosła 96,5 mld PLN i była o 4 mld PLN wyższa niż rok wcześniej.** Ponad 90 proc. zlokalizowanych jest w Europie [3]. Wówczas śp. Janusz Chojna, nieoceniony analityk PIE, komentował: „Z sukcesem weszliśmy na rynek europejski, natomiast udział krajów rozwijających się w naszym eksporcie jest dzisiaj niższy niż 30 lat temu, gdy zaczynaliśmy

transformację gospodarczą. Niewątpliwie jest to olbrzymi obszar do zagospodarowania, a jednocześnie wielka szansa do wykorzystania” [4].

- **Według niedawnych badań PIE (n=1000, grudzień 2020, CAWI), jedynie 22 proc. firm prowadziło w 2020 r. działalność na rynkach zagranicznych, a 31 proc. miało takie plany na 2021 r.** Były to przede wszystkim duże firmy, najczęściej zajmujące się przetwórstwem przemysłowym, budownictwem oraz działalnością w zakresie usług administracyjnych i wspierającą. W przypadku planów na 2021 r. zwraca uwagę duży udział deklaracji o planach ekspansji zagranicznej wśród firm zajmujących się kulturą, rozrywką i rekreacją. W 2020 r. firmy z tego sektora należały do najrzadziej działających na rynkach zagranicznych, natomiast pod względem planów na 2021 r. znajdują się one w czołówce. Być może wynika to z konieczności wymuszonego przez pandemię rozwinięcia elektronicznych kanałów dostępu, ułatwiających dotarcie do zagranicznego odbiorcy.

→ **Działalność na rynkach zagranicznych najrzadziej podejmowały w 2020 r. i planowały w 2021 r. mikro- i małe firmy.**

W przypadku sekcji PKD tego typu aktywności najrzadziej dotyczyły firm zajmujących się działalnością profesjonalną, naukową

i techniczną, pozostałą działalnością usługową oraz działalnością finansową i ubezpieczeniową. Prawie 3/4 firm wskazało, że ani w 2020 r., ani w 2021 r. nie prowadziło i nie zamierza prowadzić działalności na rynkach zagranicznych.

↘ **Infografika 1. Działalność polskich firm na rynkach zagranicznych w 2020 r. i plany na 2021 r.**



→ **Niepewność na rynkach wywołana przez pandemię COVID-19 skłania obecnie przedsiębiorstwa do ostrożności w podejmowaniu decyzji o dalszej ekspansji.**

W dłuższej perspektywie przedsiębiorstwa, aby minimalizować ryzyko związane z inwestowaniem tylko w jednym państwie czy ograniczając możliwość wystąpienia zakłóceń w łańcuchach dostaw, będą poszukiwać nowych kierunków geograficznych dla eksportu i inwestycji oraz większej ich dywersyfikacji. Z raportu PwC i PFR TFI wynika, że pięć pierwszych miejsc w rankingu dotyczącym najbardziej atrakcyjnych kierunków ekspansji dla BIZ polskich firm zajmują: Indie, Malezja, Rumunia, Chile i Tajlandia. Są to szybko rosnące

rynki, podnoszące swoją atrakcyjność biznesową dla zagranicznych inwestorów [5].

[3] Polskie firmy mogą rozwijać bezpośrednie inwestycje zagraniczne. ranking perspektywicznych rynków dla polskich inwestorów, <https://www.pwc.pl/pl/media/2020/2020-12-03-ranking-kierunkow-ekspansji-raport-pwc.html> [dostęp: 24.03.2021].

[4] Porębska, A. (2020), *PIE: Polska wciąż mało eksportuje na rynki poza UE. to duża niewykorzystana szansa*, 03.01., https://biznes.newseria.pl/news/pie-polska-wciaz-za_p1908193861 [dostęp: 24.03.2021].

[5] PwC i PFR TFI (2020), *W poszukiwaniu okazji inwestycyjnych. Poznaj ranking najbardziej perspektywicznych kierunków ekspansji zagranicznej*, <https://www.pfrtfi.pl/ekspansja-zagraniczna/raport-w-poszukiwaniu-okazji-inwestycyjnych.html> [dostęp: 23.03.2021].

(KD, UKG, AS, PW, KZ)

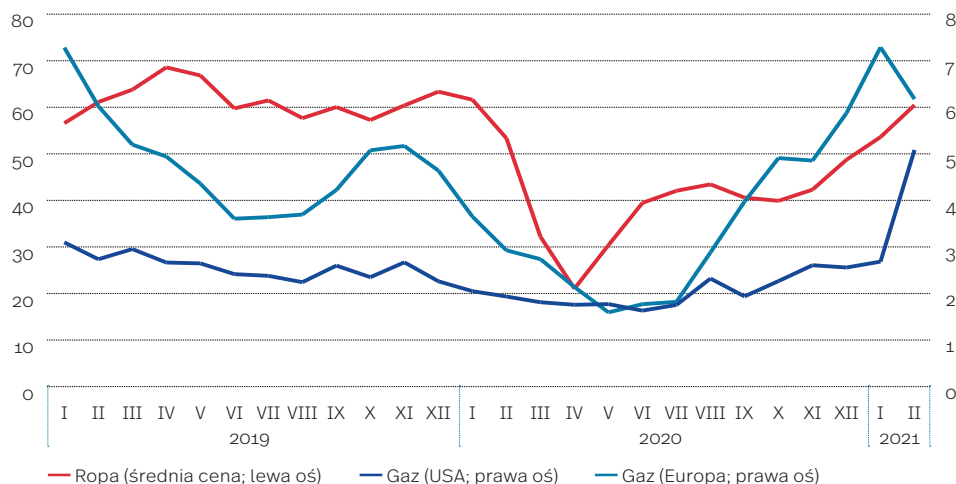
Ceny ropy i gazu – powrót do stanu sprzed pandemii?

→ **Pandemia COVID-19 spowodowała znaczący spadek zapotrzebowania na paliwa kopalne.**

Według EIA, popyt na ropę naftową i inne paliwa płynne w 2020 r. zmniejszył się o 9 proc. w stosunku do 2019 r., co jest największym spadkiem od czasu rejestracji danych przez tę instytucję (1980 r.) [6]. Nie tak drastyczny, choć także istotny spadek dotknął rynku gazu (2,5 proc.) [7], co przełożyło się to na spadek cen surowców. Średni kurs spot za

baryłkę ropy w kwietniu 2020 r. wynosił 21 USD (spadek o 69 proc. w porównaniu z kwietniem 2019 r.). Na rynku gazu najniższe ceny zanotowano w maju (1,58 USD w Europie – spadek o 64 proc. w porównaniu z majem 2019 r.) oraz czerwcu (1,61 USD w USA – spadek o 33 proc. w porównaniu z czerwcem 2019 r.). Był to wynik znaczącej nadwyżki podaży nad popytem, co zdarzało się już w przeszłości [8], jednak nie na taką skalę jak podczas pandemii.

▾ **Wykres 4. Średnie miesięczne ceny ropy oraz gazu w latach 2019-2021**
(lewa oś – USD za baryłkę ropy, prawa oś – USD za mmbtu gazu)



Uwaga: średnia cena ropy ważona z cen ropy Brent, WTI oraz Dubaju (równe wagi). Ceny ropy w USD/baryłkę, ceny gazu w USD/mmbtu (milion british thermal unit).

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych Banku Światowego/Knoema.

- **Wraz z końcem 2020 r. i pierwszymi miesiącami 2021 r. można zaobserwować wzrost cen gazu do poziomu przewyższającego poziom sprzed pandemii COVID-19.** W lutym 2021 r. cena za mmbtu wyniosła na rynku europejskim 6,16 USD, natomiast w przypadku rynku amerykańskiego 5,07 USD. Wzrost cen gazu to wynik oczekiwań na wzrost gospodarczy po wprowadzeniu na rynek szczepionek na COVID-19. Znaczący wpływ miał tu również rosnący popyt w Azji związany z wyjątkowo chłodną zimą w tym regionie oraz poprawą sytuacji gospodarczej w Chinach [9].
- **Także ceny ropy znacząco wzrosły osiągnęły w lutym cenę ponad 60 USD za baryłkę – niewiele mniej niż pod koniec 2019 r.** Poza poprawiającymi się nastrojami rynku w wyniku szczepień, wpływ ma tu także polityka OPEC+ mająca na celu zmniejszenie podaży ropy naftowej na rynku. W lutym 2021 r. podaż paliw ciekłych spadła o 1,8 mln baryłek dziennie

w porównaniu do poprzedniego miesiąca (przy jednoczesnym wzroście konsumpcji o 2,2 mln baryłek) [10]. Na początku marca br. grupa OPEC+ obwieściła plany dalszego ograniczenia produkcji ropy przez swoich członków (z pominięciem Rosji i Kazachstanu) [11].

[6] <https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=46596> [dostęp: 23.03.2021].

[7] <https://www.spglobal.com/platts/en/market-insights/latest-news/natural-gas/012621-global-gas-demand-to-rise-by-28-in-2021-offsetting-2020-decline-iea> [dostęp: 23.03.2021].

[8] Chojna J. (2014), *Ceny na rynku światowym, Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2013 roku*, IBRKK, Warszawa.

[9] https://www.nbp.pl/polityka_pieniezna/dokumenty/raport_o_inflacji/raport_marzec_2021.pdf [dostęp: 23.03.2021].

[10] <https://www.eia.gov/outlooks/steo/marketreview/crude.php> [dostęp: 23.03.2021].

[11] https://www.opec.org/opec_web/en/press_room/6375.htm [dostęp: 23.03.2021].

(AJ)

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rozwój

- **W powszechnej opinii bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) mają jednoznacznie pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy kraju goszczącego. Dowody empiryczne nie są jednak oczywiste – pojawiają się prace pokazujące zarówno brak wpływu, jak i wpływ pozytywny lub negatywny. Coraz częściej analizuje się również czynniki lokalne, które mogą ułatwiać lub utrudniać pozytywne oddziaływanie BIZ na rozwój.**
- Wraz z dynamicznym wzrostem bezpośrednich inwestycji zagranicznych pod koniec XX wieku, rozwinęła się literatura opisująca korzyści płynące z tego rodzaju aktywności gospodarczej. Dominowało w niej przekonanie, że BIZ mają pozytywny wpływ na rozwój gospodarki. Dokonywać się to miało przez dwa mechanizmy. Bezpośrednio – zwiększając zasoby kapitału rzeczowego pracujące w kraju goszczącym. Pośrednio – przez transfer innowacji technologicznych czy organizacyjnych (style zarządzania), dostęp do wartości niematerialnych (*know-how*) czy włączenia w globalne sieci relacji gospodarczych. To przekonanie sprawiło, że w instrumentarium polityki gospodarczej, zwłaszcza w krajach

rozwijających się, ważne miejsce zajmowały narzędzia sprzyjające napływowi BIZ, np. deregulacja lub zachęty podatkowe.

- **Jednak badania empiryczne na poziomie makro (gospodarka) i mikro (przedsiębiorstwa) przynoszą niejednoznaczne wnioski, co do zdecydowanie pozytywnego wpływu BIZ na rozwój (mierzony najczęściej jako przyrost PKB per capita) czy wzrost produktywności [12].**
- Ciekawych wniosków, istotnych również dla przyszłej polityki gospodarczej w Polsce, dostarczyli niedawno badacze Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Stwierdzili, że korzyści z napływu BIZ zmieniają się w zależności od poziomu zamożności kraju, ale zależność ta ma kształt odwróconej litery U – wraz z przejściem z niższych kategorii dochodowych do wyższych (według klasyfikacji Banku Światowego), wpływ BIZ rośnie, jednak spada w krajach o wysokich dochodach. Autorzy dowodzą również, że kraje o dobrze rozwiniętym otoczeniu instytucjonalnym osiągają wyższy pozytywny wpływ BIZ na rozwój, niż kraje podobne do nich dochodami, ale ze słabszym otoczeniem instytucjonalnym [13].

→ Musimy zatem nie tylko zmodyfikować nasze myślenie o wpływie BIZ na rozwój, ale również silniej powiązać instrumenty gospodarcze z wynikami najnowszych badań.

[12] Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S., Sayek, S. (2010), *Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages*, „Journal of Development Economics”, No. 91(2); Baiashvili, T., Gattini, L. (2020), *Impact of FDI on economic growth: The role of country income levels and institutional strength*, EIB Working Papers 02; Bilas, V. (2020), *FDI and Economic Growth in EU13 Countries:*

Cointegration and Causality Tests, „Journal of Competitive-ness”, No. 12(3), <https://doi.org/10.7441/joc.2020.03.03> [dostęp: 24.03.2021]; Carbonell, J., Werner, R.A. (2018), *Does foreign direct investment generate economic growth? A new empirical approach applied to Spain*, „Economic Geography”, No. 94(4); Iršová, Z., Havránek, T. (2013), *Determinants of horizontal spillovers from FDI: Evidence from a large meta-analysis*, „World Development”, No. 42.

[13] Baiashvili, T., Gattini, L. (2020), *Impact of FDI on economic growth: The role of country income levels and institutional strength*, EIB Working Papers 02.

(PŚ)

Wolny handel i scholastycy

→ W niniejszym, specjalnym wydaniu „Tygodnika Gospodarczego PIE” poświęconego pamięci i pracy śp. Janusza Chojny wypada spojrzeć na zagadnienia, którymi zajmował się na co dzień z szerszej perspektywy, sięgającej do korzeni koncepcji, wydających się dziś tak naturalnymi, oczywistymi i nie budzącymi kontrowersji, że zapominamy o ich często burzliwej i złożonej historii. Jedną z nich, chyba podstawową dla tematyki omawianej w tym numerze, jest wolny handel, którego idea, jak wiemy, wykładała się w drodze wieloletnich konfliktów polityczno-gospodarczych. Mniej znany jest natomiast kontekst ideologiczny, w którym rozwinęła się doktryna wolnego handlu. Jej początki sięgają dysput scholastyków dotyczących pojęcia własności (*dominium*), które znalazły swój finał w magnum opus Franciszka Suareza pt. *De legibus, ac Deo legislatore* [14].

→ U szczytu merkantylizmu, w czasie gdy Hiszpania uzurpowała sobie monopol na dostęp do indyjskich szlaków handlowych, a specjalna agencja koronna *Casa de Contratación* z siedzibą w sewilskim porcie skrupulatnie – choć niezbyt efektywnie – kontrolowała transatlantycki handel, hiszpański filozof i teolog, zaliczany dziś do neoscholastyków, rozstrzygnął wielopokoleniowy spór dotyczący koncepcji własności, którą pierwsi scholastycy postrzegali jako wartość wspólną i uniwersalną w imię wspólnoty własności opartej na prawie naturalnym [15]. Takie ujęcie własności wykluczało własność prywatną jako zgodną z prawem naturalnym, a przez to możliwość wymiany dóbr i bogacenia się. Suarez natomiast na kanwie swoich wielkich poprzedników, w tym

Tomasza z Akwinu, upatrywał uzasadnienia prywatnej własności – fundamentu wolności handlu – w pewnej modyfikacji prawa naturalnego. Według Akwinaty wyłączny właściciel dobra dba o nie bardziej sumiennie niż właściciel zbiorowy, a sprawy ludzkie są bardziej efektywnie zarządzane, kiedy każdy ma wyznaczoną swoją własną przestrzeń odpowiedzialności [16]. Inny słynny przedstawiciel scholastyków z Salamanki, Francisco de Vitoria, zauważył, że prawo naturalne nie zabrania podziału własności, a jedynie zaleca jej wspólnotę jako pewien ideał. Wspólnota własności uniemożliwiałaby zresztą rozwój takich cnót jak hojność, gospodarność czy wdzięczność. Historycznie podział własności miał miejsce *de facto* w każdym zakątku ziemi i ponieważ miał charakter uniwersalny, należy uznać go za zgodny z prawem narodów czy ludzi (*ius gentium*). Suarez z kolei uznał własność prywatną za konsekwencję egoizmu człowieka oraz konieczności ustanowienia instytucji sprawujących władzę nad społeczeństwem i dokonujących podziału własności. Wbrew obiekcjom wczesnych scholastyków co do moralnego wymiaru wymiany handlowej i bogacenia się, ich następcy twierdzili, że wymiana dóbr jest moralnie neutralna, a bogacenie się jest wartością, jeśli służy dobru rodziny lub wspólnoty.

→ Podstawą wolnego handlu nie jest więc prawo naturalne, lecz pragmatyzm, umożliwiający podzielenie się własnością i dobrami z tymi, którzy cierpią niedostatek. Dlatego bogaci mają obowiązek dzielenia się tym, co im zbywa z potrzebującymi, ponieważ celem

i sensem gromadzonego bogactwa jest to, by służyło wszystkim. Wolność handlu, według Suareza, jest więc wartością uniwersalną, a wszelkie działania zmierzające do jej ograniczenia należy uznać za niesprawiedliwe i zwałaczać, nawet z użyciem przemocy.

→ Suarez oparł swoją teorię na prawie do swobodnego dysponowania i wymiany własności (*dominium proprietatis*), nadając jej międzynarodowy wymiar i tworząc podwaliny osiemnastowiecznych teorii, w których własność i jej pochodne – w tym wolny handel – stały się podstawą samoregulującego się autonomicznego mechanizmu ekonomicznego, o którym chyba najwięcej napisał Adam Smith. Jego perspektywa indywidualizmu i konieczności przewyższania wszechwładnego suwerena ograniczającego wolność jednostki, stała się z kolei podstawą późniejszych instytucji, takich jak Światowa Organizacja Handlu, stojącej na straży niezakłóconej przez partykularne interesy wymiany handlowej. Podczas

gdy w neoscholastycznej doktrynie własność i wolny handel otrzymały status konstruktów społeczno-historycznych jako narzędzi służących pomyślności i bezpieczeństwu narodów, a *dominium* było elementem prawa państwowego i wysiłków rządzących w skutecznym zapewnianiu wspólnego dobra swoim poddanym, późniejsza ewolucja tzw. naturalnej filozofii, której przedstawicielem był Adam Smith nadała im autonomiczny status doktryn prawnych, funkcjonujących do dziś.

[14] Suárez, F. (nd), *On Law and God the Lawgiver* ("De legibus, ac Deo legislatore"), Book II, ch. XIX, (w:) Williams, G. (tł.), *Selections from Three Works. Vol II the Translation*, Oxford University Press, Oxford.

[15] Koskenniemi, M. (2011), *The Political Theology of Trade Law: The Scholastic Contribution*, (w:) Fastenrat, U. et al., *From Bilateralism to Community Interest: Essays in Honour of Bruno Simma*, Oxford University Press, Oxford.

[16] Tomasz z Akwinu, *Summa Theologiae* II-II, Pyt. 66, <https://www.newadvent.org/summa/3066.htm#article2> [dostęp: 24.03.2021].

(AW)

Opracowanie merytoryczne: Katarzyna Dębowska, Joanna Gniadek, Adam Juszcak, Aneta Kietczewska, Urszula Kłosiewicz-Górecka, Jan Strzelecki, Anna Szymańska, Paweł Śliwowski, Ignacy Święcicki, Piotr Ważniewski, Agnieszka Wincewicz, Katarzyna Zybortowicz

Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny *think tank* gospodarczy, którego historia sięga 1928 roku. Obszary badawcze Polskiego Instytutu Ekonomicznego to przede wszystkim handel zagraniczny, makroekonomia, energetyka i gospodarka cyfrowa oraz analizy strategiczne dotyczące kluczowych obszarów życia społecznego i publicznego Polski. Instytut zajmuje się dostarczaniem analiz i ekspertyz do realizacji Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, a także popularyzacją polskich badań naukowych z zakresu nauk ekonomicznych i społecznych w kraju oraz za granicą.

Wydarzenia i dane przedstawione w niniejszej publikacji pochodzą i bazują na źródłach zewnętrznych, stąd nie gwarantujemy ich poprawności. Mogą one być ponadto niekompletne albo skrócone. Wszystkie opinie i prognozy wyrażone w niniejszej publikacji są wyrazem oceny ekspertów PIE w dniu ich publikacji i mogą ulec zmianie bez zapowiedzi. Niniejszy dokument jest jedynie materiałem informacyjnym do użytku odbiorcy.

