

UNIA

Zofia Wysokińska
Janina Witkowska

EUROPEJSKA

W GOSPODARCE

ŚWIATOWEJ



UNIA

EUROPEJSKA

W GOSPODARCE

ŚWIATOWEJ



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

UNIA

Zofia Wysokińska
Janina Witkowska

EUROPEJSKA

W GOSPODARCE

ŚWIATOWEJ

Zofia Wysokińska, Janina Witkowska – Uniwersytet Łódzki
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Ekonomii
Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej
90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41/43

RECENZENT

Leszek Jasiński

REDAKTOR INICJUJĄCY

Beata Koźniewska

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Tomasz Ścianowski

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA

Wojciech Grzegorzcyk

PROJEKT OKŁADKI

Polkadot Studio Graficzne Aleksandra Woźniak, Hanna Niemierowicz

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/kharlamova_lv

Publikacja dofinansowana przez Dziekana Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego

© Copyright by Zofia Wysokińska, Janina Witkowska, Łódź 2021

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2021

Publikacja jest udostępniona na licencji Creative Commons

Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 (CC BY-NC-ND)

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.10113.20.0.K

Ark. wyd. 21,5; ark. druk. 20,625

ISBN 978-83-8220-445-2

e-ISBN 978-83-8220-446-9

<https://doi.org/10.18778/8220-445-2>

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. 42 665 58 63

Spis treści

Wstęp	9
Rozdział I	
Globalizacja a procesy integracyjne w gospodarce światowej	17
Wprowadzenie	17
1. Procesy globalizacji – uwarunkowania, konsekwencje ekonomiczno-społeczne	18
2. Podmiotowy model gospodarki światowej	22
3. Procesy integracyjne w gospodarce światowej – uwarunkowania, etapy, dynamika procesów integracyjnych w różnych regionach gospodarki światowej	31
3.1. Teoretyczne aspekty międzynarodowej integracji gospodarczej	31
3.2. Stan procesów integracyjnych we współczesnej gospodarce światowej	34
Podsumowanie	44
Rozdział II	
Transnarodowe regulacje w gospodarce światowej i europejskiej	47
Wprowadzenie	47
1. Zrównoważony rozwój, ochrona środowiska i gospodarka cyrkularna	47
1.1. Regulacje i działania transnarodowych organizacji globalnych na rzecz ochrony środowiska	47
1.2. Zależności między handlem, ochroną środowiska, zmianami klimatu a zrównoważonym rozwojem – UNCTAD	56
1.3. Cele i zasady nowej polityki środowiskowej Unii Europejskiej	58
1.4. Konkluzje z wyników dotychczasowej polityki i przyszłe kierunki aktywności – dotychczasowy model stałego wzrostu gospodarczego w Europie a gospodarka cyrkularna	69
1.5. Wdrażanie zasad gospodarki cyrkularnej w Unii Europejskiej	72
1.6. Nowa Strategia Unii Europejskiej: <i>Europejski Zielony Ład</i>	74
1.7. Kluczowe Konferencje dla przeciwdziałania negatywnym skutkom zmian klimatycznych	79
Podsumowanie	81
2. Inkluzyjna polityka społeczna i polityka wobec migracji	83
2.1. Społeczne cele Agendy 2030 dla Zrównoważonego Rozwoju ONZ i ich wdrażanie na poziomie Unii Europejskiej	84
2.2. Porozumienie ONZ w sprawie migracji	87
2.3. Inicjatywa Sekretarza Generalnego ONZ „ <i>Global Compact</i> ”	90
2.4. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw	91
2.5. Idea godnej pracy w gospodarce światowej	94
2.6. Rekomendacje dla korporacji transnarodowych na szczeblu międzyrządowym	96
Podsumowanie	98

Rozdział III

Innowacyjność i technologie – aspekty globalne i europejskie 99

1. Światowa i europejska polityka technologiczna w odniesieniu do technologii i usług cyfrowych	99
1.1. Wprowadzenie – wpływ technologii cyfrowych na rozwój	99
1.2. Zróżnicowane tempo rozwoju gospodarki cyfrowej w regionach świata	101
1.3. Wpływ gospodarki cyfrowej na handel, zatrudnienie i kształtowanie nowych umiejętności	102
1.4. Wyzwania polityczne związane z szybkimi zmianami technologicznymi w kierunku gospodarki cyfrowej	104
1.5. Potrzeba międzynarodowej współpracy na rzecz rozwoju gospodarki cyfrowej	106
1.6. Rosnąca rola handlu elektronicznego – E-COMMERCE	107
1.7. Możliwości i wyzwania związane z e-commerce i gospodarką cyfrową	108
1.8. Rosnąca siła GAFAA w gospodarce światowej	111
1.9. Idea i koncepcja Jednolitego Rynku Cyfrowego Unii Europejskiej	112
1.10. Koncepcja Digitalizacji Europejskiego Przemysłu	117
Podsumowanie – możliwości zastosowania wiodących technologii cyfrowych	121
2. Polityka Unii Europejskiej na rzecz wspierania innowacji i badań naukowych	123
2.1. Wprowadzenie	123
2.2. Cele, zadania i instrumenty polityki wspierania innowacji w Unii Europejskiej	123
2.3. Polityka wspierania innowacji w kontekście zachodzących zmian demograficznych w gospodarce światowej	127
2.4. Unijna wizja Cyfrowej Europy	128
Podsumowanie i wnioski na przyszłość	132
3. Pozycja Unii Europejskiej w produkcji i światowym handlu technologiami	133
3.1. Wprowadzenie	133
3.2. Pozycja towarów zaawansowanych technologicznie – poziom globalny i europejski	135
3.3. Produkcja i handel produktami zaawansowanymi technologicznie w Unii Europejskiej	138
3.4. Unijny import produktów zaawansowanych technologicznie	139
3.5. Unijny eksport produktów zaawansowanych technologicznie	142
3.6. Bilans handlowy UE-27 w handlu produktami zaawansowanymi technologicznie	143
Podsumowanie	144

Rozdział IV

Pozycja UE w globalnej wymianie handlowej produktami i usługami – wspólna polityka handlowa UE, umowy handlowe 145

1. Pozycja Unii Europejskiej w globalnej wymianie handlowej. Tendencje w unijnym zewnętrznym i wewnętrznym handlu produktami i usługami	145
1.1. Wprowadzenie	145
1.2. Pozycja UE w globalnym handlu towarami i usługami	146
1.3. Tendencje w unijnym handlu produktami	149
1.4. Tendencje w unijnym handlu usługami	157
Podsumowanie	163
2. Polityka Unii Europejskiej na rzecz wzmocnienia pozycji w handlu międzynarodowym – Wspólna Polityka Handlowa, umowy handlowe	164
2.1. Wprowadzenie	164
2.2. Uwarunkowania globalne Wspólnej Polityki Handlowej Unii Europejskiej – w świetle nowych regulacji i porozumień zawartych w ramach WTO po roku 2010	165
2.3. Cele, zasady i instrumenty Wspólnej Polityki Handlowej Unii Europejskiej	168
2.4. Bariery w handlu zewnętrznym i wewnętrznym Unii Europejskiej	173
2.4.1. Bariery na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej	175
2.4.2. Bariery na rynkach krajów trzecich i ich stopniowa eliminacja	177

2.5. Umowy handlowe i gospodarcze Unii Europejskiej z krajami trzecimi	179
2.6. Umowy preferencyjne UE z krajami trzecimi przyjęte (zakończone negocjacje) lub ratyfikowane (stan na poł. roku 2020)	184
Podsumowanie	189

Rozdział V

Pozycja Unii Europejskiej w globalnych przepływach czynników produkcji **193**

Wprowadzenie	193
1. Przepływy czynnika pracy / osób w skali globalnej	194
2. Charakterystyka przepływów osób / czynnika pracy w stosunkach między Unią Europejską a krajami trzecimi	197
3. Polityka imigracyjna Unii Europejskiej	199
4. Przepływy kapitału w gospodarce światowej	203
4.1. Inwestycje portfelowe	204
4.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	207
5. Charakterystyka pozycji Unii Europejskiej w globalnych przepływach kapitałowych	217
5.1. Pozycja Unii Europejskiej w globalnych przepływach inwestycji portfelowych	218
5.2. Pozycja Unii Europejskiej w globalnych przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych	219
6. Regulacje w odniesieniu do inwestycji zagranicznych na poziomie globalnym	224
6.1. Porozumienie o handlowych aspektach polityki inwestycyjnej w ramach WTO	224
6.2. Regulacje na szczeblu globalnym w odniesieniu do rozstrzygania sporów między inwestorami zagranicznymi a państwami	230
7. Swoboda przepływu kapitału w Unii Europejskiej jako czynnik determinujący wewnętrzne przepływy kapitałowe	235
8. Działania na rzecz wzmocnienia pozycji Unii Europejskiej w globalnych przepływach kapitałowych	237
8.1. Wspólna polityka inwestycyjna	237
8.2. Umowy o inwestycjach między UE a krajami trzecimi	240
8.3. Rozstrzyganie sporów między inwestorami a krajami przyjmującymi inwestorów (ISDS)	244
8.4. Regulacje dotyczące wspólnych ram do spraw monitoringu bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do UE	246
Podsumowanie	249

Rozdział VI

Polska w gospodarce światowej i europejskiej – główne wyzwania i perspektywy **253**

Wprowadzenie	253
1. Oczekiwane efekty w Polsce wobec członkostwa w Unii Europejskiej	253
2. Główne efekty ekonomiczne osiągnięte przez Polskę w procesie liberalizacji handlu z Unią Europejską oraz liberalizacji w ramach Światowej Organizacji Handlu po 20 latach integracji (2000–2020)	257
3. Wyniki ekspansji eksportowej Polski jako jednego z podstawowych zadań Programu Rządowego – Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju (SOR) przyjętej w Polsce do roku 2020 (z perspektywą do roku 2030)	259
4. Pozycja Polski w międzynarodowym handlu usługami	265
5. Migracje i przepływy czynnika pracy między Polską a krajami członkowskimi Unii Europejskiej i krajami trzecimi	270
5.1. Ewolucja uwarunkowań prawnych	270
5.2. Przepływy osób / czynnika pracy w stosunkach z krajami członkowskimi Unii Europejskiej	271

8 Spis treści

6. Przepływy kapitałowe między Polską a krajami członkowskimi UE	275
6.1. Ewolucja uwarunkowań prawnych	275
6.2. Inwestycje portfelowe i bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce polskiej	276
Podsumowanie	283
Zakończenie	285
Aneks	295
Bibliografia	301
Spis rysunków	325
Spis tabel	329

Wstęp

Postępująca od wczesnych lat dziewięćdziesiątych XX wieku integracja handlowa i liberalizacja handlu i przepływów kapitałowych przyczyniła się do wzrostu gospodarczego w wielu krajach rozwiniętych i rozwijających się. Handel międzynarodowy odegrał kluczową rolę w stymulowaniu globalnego wzrostu, przyczyniając się do bezprecedensowego postępu w zakresie wydajności i standardów życia, aby podnieść miliony ludzi z ubóstwa i obniżyć ceny. Jednak tempo rozwoju handlu, produktywności i wzrostu dochodów ulegało stopniowemu spowolnieniu od początku nowego wieku. Ta tendencja częściowo przyczyniła się tym samym do spowolnienia wzrostu gospodarczego, zwłaszcza po globalnym kryzysie finansowym w 2008 roku. Wówczas dynamika produktywności gwałtownie obniżyła się, co przyczyniło się do stagnacji dochodów w wielu rozwiniętych gospodarkach, a w konsekwencji do politycznego sprzeciwu wobec globalizacji. Spowolnienie handlu światowego było kolejnym długoterminowym skutkiem wywołanym spowolnieniem produktywności. Osłabieniu uległa konkurencyjność gospodarek wielu krajów wysoko rozwiniętych. W coraz większym stopniu szala w tej dziedzinie przechylała się na korzyść państw strefy azjatyckiej¹. W konsekwencji handel od 2012 r. ledwo nadążał za globalnym PKB. Zaobserwowano również zmniejszenie się skali międzynarodowych przepływów kapitałowych w gospodarce światowej, w tym zmniejszenie przeciętnego tempa wzrostu globalnych strumieni bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Aby rozwiązać problemy przyczyniające się do spadku produktywności, decydenci zaczęli koncentrować się na wzmacnianiu innowacji i edukacji, przyspieszaniu reform strukturalnych i podejmowaniu działań przeciwdziałającym zjawiskom kryzysowym.

Ze względu na ujawnione i pogłębiające się nierówności w rozkładzie dochodów zarówno między krajami, jak i wewnątrz krajów, handel miał negatywny wpływ na niektóre grupy pracowników i społeczności, szczególnie w Europie i Stanach Zjednoczonych. Te dyslokacje, które również odzwierciedlają wpływ innowacji technologicznych, znalazły odzwierciedlenie w wolniejszym wzroście gospodarczym, a wynikające z tego reakcje osłabiły poparcie dla procesów globalizacji.

¹ Zob. tab. 1A w ANEKSIIE. Wskazuje na tę tendencję również A.Z. Nowak, *Globalizacja a współczesny świat*, [w:] A.Z. Nowak., T. Zalega (red.), *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2019, s. 589.

Na trendy w globalizacji oddziaływały technologiczne zmiany w kierunku automatyzacji i robotyzacji, rzutujące na decyzje o relokacji inwestycji przez korporacje międzynarodowe. Na te decyzje oddziaływały również restrykcje i regulacje wprowadzane przez poszczególne kraje w odniesieniu do bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Ogólnoświatowy kryzys gospodarczy na rynkach finansowych, którego szczyt przypadł na lata 2008–2009, spowodował poważne załamanie na rynkach większości krajów świata. Eksperti Międzynarodowego Funduszu Walutowego i innych organizacji o zasięgu globalnym zalecali rządów krajów pobudzanie wzrostu popytu w krajach, gdzie był on szczególnie słaby, szczególnie w obszarze inwestycji, poprzez starannie dobrane inwestycje publiczne i usunięcie przeszkód dla prywatnych inwestycji, ze względu na to, że ten proces może wpłynąć na wzrost akumulacji kapitału i otwarcie na nowe technologie. Zalecano również restrukturyzację zadłużenia przedsiębiorstw i wzmocnienie bilansów banków, aby ułatwić dostęp do kredytów i stymulować inwestycje w kapitał fizyczny i niematerialny oraz wysyłanie jasnych sygnałów o kierunkach przyszłej polityki gospodarczej, w tym zwłaszcza fiskalnej, regulacyjnej i handlowej, ponieważ takie działania mogą pomóc wspierać inwestycje.

W wyniku tych działań stwierdzono, że po kilku latach niskiego wzrostu gospodarka światowa zaczęła nabierać rozpędu. Wschodzące rynki i niektóre kraje rozwijające się o niskich dochodach doświadczyły wzrostu gospodarczego w ramach cyklicznego ożywienia. Co najważniejsze, w wielu gospodarkach miał miejsce ponownie wzrost zatrudnienia. Jednak tej dobrej wiadomości towarzyszyła niepewność co do przyszłości globalnego porządku gospodarczego i finansowego. Kraje stanęły przed wieloma wyzwaniami i w związku z tym w roku 2017 zachęcano do podjęcia działań na rzecz:

- rozwoju **handlu międzynarodowego z uwagi na jego pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy oraz na sytuację na rynku pracy;**
- **zwiększania produktywności** (czynników wytwórczych), której niski wzrost przyczynił się do stagnacji dochodów;
- **prowadzenia polityki sprzyjającej włączeniu społecznemu**, aby zaradzić rosnącym nierównościom spowodowanym w dużej mierze zmianami technologicznymi;
- **wspierania równości płci**, aby globalna ekonomia mogła osiągnąć swój większy potencjał, włączając na większą skalę kobiety do rynku pracy;
- **poprawy skuteczności zarządzania długiem**, aby pomóc krajom słabiej rozwiniętym dostosować się do niższych przychodów ze sprzedaży surowców;
- **opracowania polityki gospodarczej, w tym handlowej**, która miałaby na celu procesy dostosowawcze, aby wszystkie kraje mogły czerpać korzyści z handlu i tym samym wzmacniać światową gospodarkę.

Kluczową strategią rozwojową w Unii Europejskiej i na poziomie globalnym stał się **zrównoważony rozwój**. Jego koncepcja jest wspierana przez wszystkie

organizacje międzynarodowe. Zasadniczą istotą tej idei jest *godne życie dla wszystkich na naszej planecie, na które składają się dobrobyt i wydajna gospodarka, pokojowe społeczeństwa, włączenie społeczne i odpowiedzialność za środowisko naturalne.*

Należy również podkreślić szczególnie silną pozycję Unii Europejskiej z punktu widzenia wspierania koncepcji zrównoważonego rozwoju, a także jej roli jako prekursora we wdrażaniu Agendy 2030 Organizacji Narodów Zjednoczonych. UE bowiem aktywnie promuje przekształcenie Europy w społeczeństwo wykorzystujące technologie niskoemisyjne i aktualizuje przepisy, aby ułatwić niezbędne inwestycje prywatne i publiczne w procesie przechodzenia na wykorzystanie *czystej energii*. Jest to korzystne nie tylko dla planety, lecz również dla gospodarki i konsumentów.

W Unii Europejskiej obowiązują jedne z najsurowszych na świecie norm w zakresie ochrony środowiska. UE i rządy krajowe wyznaczyły jasne cele, aby zgodnie z nimi kształtować europejską politykę ochrony środowiska do roku 2020 oraz w dalszej perspektywie, do roku 2050. Wsparcie dla tej polityki zapewniają specjalne programy badawcze oraz odpowiednie prawodawstwo i finansowanie.

Idea zrównoważonego rozwoju stała się *punktem wyjścia na drodze do gospodarki cyrkularnej jako tej koncepcji, która odchodzi od dotychczasowego modelu gospodarczego opierającego się na stałym wzroście, i czerpie z wzorca rozwoju, w ramach którego nic się nie marnuje, a odpady, jeśli powstają, są wykorzystywane jako surowiec.*

Cyrkularna, czyli okrężna gospodarka jest więc gospodarką, w której produkcja i konsumpcja są zorganizowane w taki sposób, że wartość produktów, komponentów, materiałów i zasobów jest utrzymywana w całym łańcuchu wartości i życia produktów. Maksymalizuje wydajność zasobów i minimalizuje ich zużycie i powstawanie odpadów.

Nowa strategia Unii Europejskiej, zaprezentowana w grudniu 2019 r. przez Komisję Europejską pod nazwą *Europejski Zielony Ład*, stawia również jako jeden z głównych celów na najbliższe lata *program wdrażania zasad gospodarki o obiegu zamkniętym i osiągnięcia znaczącego postępu w ograniczaniu emisji gazów cieplarnianych w Europie*. Aby zmiany klimatu nie osiągnęły niebezpiecznego poziomu, wspólnota międzynarodowa postanowiła, że globalna temperatura nie może wzrosnąć o więcej niż 2°C w porównaniu z poziomem sprzed okresu uprzemysłowienia.

Kolejnym wiodącym priorytetem na poziomie globalnym i europejskim w nowym stuleciu jest tworzenie kluczowych technologii i proinnowacyjny charakter rozwoju. Wykorzystywanie bowiem wiodących technologii – w połączeniu z działaniami, mającymi na celu wyeliminowanie utrzymujących się różnic między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się w ich dostępie do istniejących już technologii oraz innowacji – może sprzyjać osiągnięciu celów zrównoważonego rozwoju.

Korzystne jest tu powiązanie wpływu postępu technologicznego z postępowaniem w zakresie *technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT)*, również w wielu

gospodarkach o niższych dochodach. Jednak nowe technologie wywołują często obawy, zwłaszcza decydentów politycznych, co do zdolności dostosowywania się społeczeństw do zmian, które powodują. Wzbudzają one również niepokoje społeczne, a nawet wrogość wobec niektórych osiągnięć technologicznych.

Silnie przyspieszające tempo rozwoju w ostatnich latach (2014–2017) i adaptacji nowych technologii w ostatnich dziesięcioleciach było spowodowane głównie a) *pojawieniem się cyfrowych platform – w szczególności Internetu*; b) skumulowanym charakterem zmian technologicznych; c) konwergencją technologii w nowe kombinacje; d) znacznym obniżeniem kosztów. Pozytywne jest również to, że wiele pionierskich technologii wykazuje kluczowy potencjał umożliwiający osiągnięcie większości celów zrównoważonego rozwoju.

Zdolność krajów i przedsiębiorstw do wykorzystywania nowych zasobów cyfrowych stała się kluczowym wyznacznikiem konkurencyjności. Ogólne skutki digitalizacji będą różnić się znacznie między krajami i sektorami gospodarki. To sprawia, że coraz ważniejsze dla krajów jest zapewnienie wystarczającej podaży wykwalifikowanych pracowników o zdolnościach kognitywnych, adaptacyjnych i kreatywnych, niezbędnych do „pracy z nowoczesnymi maszynami”.

W Unii Europejskiej jedną z kluczowych koncepcji rozwojowych stała się w ostatnich latach idea budowy *jednolitego rynku cyfrowego* – czyli usunięcie wszelkich krajowych ograniczeń, dotyczących transakcji dokonywanych za pośrednictwem *Internetu*. Idea ta opiera się na koncepcji *wspólnego rynku*, której celem jest wyeliminowanie barier handlowych między państwami członkowskimi w celu zwiększenia dobrobytu gospodarczego i stworzenia „jeszcze bliższych więzi między narodami Europy”.

Wspólny Europejski Rynek Cyfrowy to rynek, na którym zapewniony jest swobodny przepływ osób, usług i kapitału, a osoby fizyczne i przedsiębiorstwa mogą bezproblemowo uzyskiwać dostęp do działań *online* i angażować się w nie w warunkach uczciwej konkurencji oraz wysokiego poziomu ochrony konsumentów i danych osobowych, niezależnie od ich obywatelstwa lub miejsca zamieszkania. *Cyfryzacja/digitalizacja* tworzy nowe możliwości dla przedsiębiorców i przedsiębiorstw i przynosi korzyści konsumentom. *Przykładem tego jest globalny rozwój e-commerce.* Spójność tej koncepcji z zobowiązaniami międzynarodowymi, takimi jak *Agenda 2030 na rzecz Zrównoważonego Rozwoju*, wymaga jednak podjęcia międzynarodowych wysiłków, aby zapewnić, że żaden kraj nie pozostanie w tyle w związku z przejściem na gospodarkę cyfrową.

W kontekście zmian zachodzących w gospodarce światowej, powstaje pytanie, w jaki sposób Unia Europejska, jako najbardziej zaawansowane ugrupowanie integracyjne, dostosowuje się do nowych warunków w gospodarce światowej, jakie czynniki determinują jej pozycję w zakresie międzynarodowych przepływów towarów/dóbr i usług oraz przepływów czynników produkcji. Przy czym poszukując odpowiedzi na powyższe pytania, postrzegamy relacje między procesami globalizacji i procesami integracyjnymi w gospodarce światowej nie jako przeciwstawne, ale w kategoriach komplementarności.

W poszczególnych rozdziałach j książki omówiono następujące kwestie:

Rozdział pierwszy zawiera próbę modelowego ujęcia podmiotowej struktury gospodarki światowej, w kontekście zachodzących zmian w procesach globalizacyjnych. Przedmiotem analizy są zmieniające się relacje między podmiotami tej struktury, z uwzględnieniem czynników, które na nie wpływają. Dotyczy to procesów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i konsekwencji tych procesów dla innych podmiotów, erozji tradycyjnej pozycji krajów w gospodarce światowej, procesów integracyjnych w różnych regionach gospodarki światowej, o różnym poziomie zaawansowania w porównaniu do integracji europejskiej, nawiązywania formalnej współpracy między ugrupowaniami integracyjnymi oraz zawierania licznych sieciowych porozumień między ugrupowaniami integracyjnymi i poszczególnymi krajami.

Rozdział drugi został poświęcony tematyce transnarodowych regulacji w odniesieniu do *kluczowych aspektów zrównoważonego rozwoju współczesnej gospodarki światowej oraz gospodarki Unii Europejskiej*. Rozwój ten obejmuje następujące cele: **ekonomiczny** – ukierunkowany głównie na wzrost **pro-innowacyjny, pro-środowiskowy** – *związany z ochroną środowiska naturalnego*, oraz **inkluzywny (włączeniowy)** – *promujący aktywną politykę społeczną – dla zmniejszenia skali wykluczenia społecznego oraz włączenia osób bezrobotnych do rynku pracy, w celu przeciwdziałania biedzie i ubóstwu na poziomie zarówno globalnym jak i europejskim*.

W pierwszej części rozdziału omówione zostały regulacje i działania transnarodowych organizacji globalnych na rzecz ochrony środowiska, wskazujące również docelowy kierunek rozwoju, czyli potrzebę dążenia do *gospodarki cyrkularnej / gospodarki o obiegu zamkniętym*, przez odchodzenie od tradycyjnego modelu rozwoju. Dotychczasowy model rozwoju doprowadził bowiem do wyczerpywania się zasobów naturalnych oraz naruszenia biologicznych podstaw życia w takim stopniu, że ludzkość może zostać skazana na wojny o wodę pitną czy żywność, a także na nieobliczalne, gwałtowne zmiany klimatu.

W drugiej części rozdziału zostały przedstawione regulacje, inicjatywy i działania podejmowane na poziomie globalnym, w Unii Europejskiej oraz w sferze biznesu, służące rozwiązywaniu problemów społecznych, zgodnie z celami formułowanymi w Agendzie ONZ 2030 na rzecz zrównoważonego rozwoju. Do kwestii społecznych odnosi się *Porozumienie ONZ w sprawie migracji*, inicjatywa Sekretarza Generalnego ONZ „*Global Compact*”, inicjatywy Unii Europejskiej na rzecz promowania społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (CSR), promowanie idei godnej pracy przez Międzynarodową Organizację Pracy oraz rekomendacje OECD dla korporacji transnarodowych.

Unia Europejska oraz poszczególne kraje członkowskie podejmują działania w ramach **inkluzywnej** polityki społecznej, polityki spójności społeczno-gospodarczej na rzecz włączenia społecznego, zwalczania ubóstwa i dyskryminacji.

W rozdziale trzecim została podjęta tematyka związana z kluczową polityką rozwoju gospodarki światowej i europejskiej *ukierunkowaną na innowacje*

i kreowanie nowych technologii. Na poziomie globalnym, zaprezentowano rekomendowaną przez wszystkie organizacje międzynarodowe politykę technologiczną *bazującą na technologiach i usługach cyfrowych*. Przedstawiony został m.in. wpływ osiągnięć *cyfryzacji/digitalizacji* na handel, zatrudnienie i kształtowanie nowych umiejętności. Wskazano też na rosnącą rolę handlu elektronicznego – *e-commerce* i korzyści dla firm (zwłaszcza *Micro-, Small- and Medium-sized Enterprises – MSME-s*) z tytułu jego rozwoju oraz na znaczenie platform internetowych należących do GAFAA². Dalszy rozwój *cyfryzacji* oznacza jednak potrzebę międzynarodowej współpracy i sprostania nowym wyzwaniom związanym z szybkimi zmianami technologicznymi przez decydentów rządowych w tym zakresie. Powyższym rozwiązaniom w skali globalnej sprzyja też unijna wizja *Cyfrowej Europy* oraz *rosnąca pozycja Unii Europejskiej w międzynarodowym handlu technologiami, jak również w ostatnim (2019) rankingu innowacyjności na poziomie światowym*.

Rozdział czwarty został poświęcony omówieniu pozycji Unii Europejskiej w globalnej wymianie handlowej produktami i usługami i roli wspólnej polityki handlowej – WPH, ukierunkowanej na wzmocnienie tej pozycji przez systematyczne zawieranie przez Komisję Europejską różnych rodzajów umów handlowych (o zróżnicowanym stopniu preferencji w dostępie do wzajemnych rynków). Należy też podkreślić, że unijna WPH polega również na udzielaniu jednostronnych preferencji większości krajów rozwijających się oraz transformujących swoje gospodarki w kierunku gospodarki rynkowej (*countries in transition*). Szczególnych preferencji w handlu udziela Unia Europejska krajom najsłabiej rozwiniętym (*least developed countries*), wspomagając tym samym proces ich rozwoju.

W **rozdziale piątym** została poddana analizie i ocenie pozycja Unii Europejskiej w globalnych przepływach czynników produkcji, tj. pracy i kapitału oraz jej uwarunkowania. Na sytuację UE w zakresie przepływów osób / czynnika pracy w jej stosunkach zewnętrznych oddziałują zarówno czynniki niezależne od ugrupowania, jak i polityka imigracyjna UE. W rozdziale przedstawiono podstawy prawne tej polityki oraz działania podejmowane w jej ramach.

Analiza pozycji UE w globalnych przepływach kapitału została przeprowadzona w odniesieniu do inwestycji portfelowych i bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), w kontekście międzynarodowych regulacji inwestycyjnych oraz nowej polityki inwestycyjnej UE. Działania UE na rzecz wzmocnienia jej pozycji obejmują aktywność w zakresie zawierania umów o inwestycjach z krajami trzecimi, podejmowanie prób rozwiązania kwestii rozstrzygania sporów między inwestorami zagranicznymi a państwami goszczącymi oraz tworzenie systemu monitoringu inwestycji napływających do UE.

Rozdział 6 dotyczy pozycji Polski w gospodarce światowej i europejskiej – jej miejsca w międzynarodowym handlu dobrami i usługami oraz w przepływach czynników produkcji – pracy i kapitału.

² Google, Apple, Facebook, Amazon, Alibaba.

Analiza i ocena sytuacji Polski w zakresie wymiany handlowej produktami i usługami wskazuje na silnie rosnącą pozycję Polski, zwłaszcza w międzynarodowym handlu usługami. Pozycja Polski w wymianie handlowej została przedstawiona w kontekście efektów ekonomicznych (które osiągnięto w całym okresie od uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej) w postaci poprawy pozycji w globalnych rankingach konkurencyjności oraz rosnącego udziału w światowym eksporcie. Na uwagę zasługuje fakt, że od roku 2015 *Polska wpisuje się znacząco w trend rosnącej roli sektora usług w handlu międzynarodowym i jego dynamiki przewyższającej tempo wzrostu w międzynarodowym handlu towarami*. Byłoby bardzo pożądane, aby właśnie usługi, w szczególności wysoko wyspecjalizowane, stały się motorem napędowym dalszej ekspansji zagranicznej polskiej gospodarki.

Sytuacja Polski w zakresie międzynarodowych przepływów czynników produkcji została przedstawiona w kontekście ewolucji uwarunkowań prawnych, wynikających z dostosowania się Polski do wymogów członkostwa w UE. Na podstawie analizy statystycznej została określona pozycja Polski jako eksportera netto czynnika pracy i importera netto kapitału w okresie członkostwa Polski w UE.

Książka jest adresowana do pracowników naukowych, doktorantów oraz studentów kierunków ekonomicznych uniwersytetów i szkół wyższych, słuchaczy szkół menedżerskich i programów MBA. Może być również wykorzystana przez środowisko biznesu do określania kierunków i zakresu współpracy międzynarodowej, w zmieniających się uwarunkowaniach rozwoju gospodarki światowej i Unii Europejskiej. Badania naukowe stanowiące podstawę analiz w niniejszej książce zostały zakończone w lipcu 2020 r.

Rozdział I

Globalizacja a procesy integracyjne w gospodarce światowej

Wprowadzenie

W gospodarce światowej, w której funkcjonuje wielość podmiotów, ugrupowania integracyjne poddawane są oddziaływaniom związanym z procesami globalizacji oraz interakcjom ze strony innych podmiotów gospodarki światowej. W tym rozdziale, z założenia wprowadzającym do dalszej analizy, procesy integracyjne i funkcjonowanie ugrupowań integracyjnych, postrzegane są w kontekście systemowym, przez pryzmat podmiotowego modelu gospodarki światowej. Między podmiotami gospodarki światowej zawiązuje się sieć współzależności w sferze regulacyjnej oraz realnej, obejmującej handel dobrami i usługami, przepływy kapitału, w tym bezpośrednich inwestycji zagranicznych, transfer technologii oraz migrację osób / czynnika pracy.

W długim okresie, w gospodarce światowej obserwowane są procesy liberalizacji handlu międzynarodowego, przepływów kapitałowych, procesy umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i powstawanie silnych podmiotów w gospodarce światowej, jakimi są korporacje transnarodowe. W tych procesach uczestniczą ugrupowania integracyjne, ale jednocześnie utrzymują swoje wyodrębnienie, kształtując relacje z innymi podmiotami gospodarki światowej. Jednocześnie w gospodarce światowej działają siły wzmagające procesy globalizacji i je spowalniające.

Celem rozdziału jest rozpoznanie relacji, jakie zachodzą między ugrupowaniami integracyjnymi a innymi podmiotami gospodarki światowej, w warunkach zmieniających się procesów globalizacyjnych.

1. Procesy globalizacji – uwarunkowania konsekwencje ekonomiczno-społeczne

W wyniku dyskusji naukowej nad procesami globalizacji w aspekcie ekonomicznym, trwającej już kilka dekad, pojęcie globalizacji ujmowane jest w szerokim i wąskim znaczeniu. Globalizacja ekonomiczna w szerokim znaczeniu jest przedmiotem zainteresowania historyków gospodarczych, politologów, natomiast ekonomiści skłaniają się do węższej interpretacji tego zjawiska¹. Globalizacja może być ujmowana w kategoriach jej cech konstytutywnych, tj. statycznie lub traktowana jako proces, tj. w ujęciu dynamicznym².

Na użytek dalszej analizy globalizacja w aspekcie ekonomicznym będzie postrzegana jako proces związany ze zwiększającą się ekonomiczną otwartością gospodarek krajowych, narastającą współzależnością ekonomiczną oraz postępującym integrowaniem się (scalaniem się) gospodarek krajowych w gospodarce światowej, ponad granicami politycznymi. Przejawem tego procesu są dynamicznie rosnące międzynarodowe obroty handlowe dobrami i usługami, przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych i kapitału finansowego, przepływy technologii i wiedzy/innowacji, powszechne wykorzystanie technologii ITC / cyfryzacja. Ponadto w gospodarce światowej występują powiązania kooperacyjne między przedsiębiorstwami, procesy umiędzynarodowienia firm krajowych i rozwija się działalność korporacji transnarodowych.

Ekonomiczna otwartość, jako element globalizacji, nie ogranicza się do tradycyjnych międzynarodowych przepływów i form współpracy, ale także obejmuje nietradycyjne przepływy, tj. przepływ informacji, wiedzy, idei. Natomiast otwartość ta nie dotyczy przepływów osób, które są regulowane i ściśle reglamentowane³.

W efekcie narastających powiązań powstaje w skali gospodarki światowej system ekonomiczny o dużej **współzależności**. Skutki podejmowanych działań przez różne podmioty gospodarki światowej odczuwalne są w różnych jej częściach. Wskazuje się na coraz silniejszą wrażliwość poszczególnych krajów na rozwój sytuacji gospodarczej w innych krajach i wzrost ich wzajemnej podatności na koszty zerwania współpracy⁴.

Ekonomiczna współzależność jest asymetryczna. Istnieje wysoki stopień współzależności między krajami uprzemysłowionymi, kraje rozwijające się są w znaczącym stopniu zależne od krajów uprzemysłowionych, natomiast współzależności

1 P. Della Posta, *The Economics of Globalization*, Edizioni ETS, Pisa 2018, s. 30–33.

2 J. Klich, *Wprowadzenie*, [w:] J. Klich (red.), *Globalizacja*, ISS, Kraków 2001, s. 8.

3 D. Nayyar, *Towards Global Governance*, [w:] D. Nayyar (red.), *Governing Globalization. Issues and Institutions*, Oxford University Press, Oxford, Nowy Jork 2002, s. 6–7.

4 A. Zielińska-Głębocka, *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 20.

między krajami rozwijającymi się są znacznie mniejsze. Jednak mając na uwadze dynamikę zmian zachodzących w gospodarce światowej, pojawienie się krajów będących w procesie doganiania krajów rozwiniętych, kwestie współzależności i zależności nie zawsze mogą być rozgraniczone. Sytuacja współzależności oznacza, że korzyści z tytułu powiązań i koszty ich zerwania są prawie takie same dla partnerów. W przypadku, gdy korzyści i koszty są nierówne między partnerami, wówczas sytuacja ta wskazuje na zależność⁵. **Ekonomiczna integracja** przekracza w procesie globalizacji narodowe granice, gdyż liberalizacja zmniejsza znaczenie granic dla transakcji ekonomicznych. Dotyczy ona po części integracji rynków po stronie popytowej i po części integracji produkcji po stronie podażowej.

Z wielości analiz w literaturze przedmiotu wyłaniają się pewne wspólne cechy i charakterystyki procesów globalizacyjnych. Do powszechnie akceptowanych cech globalizacji zalicza się: wielowymiarowość, złożoność i wielowątkowość, integrowanie, współzależności międzynarodowe, związek z postępem nauki, techniki i organizacji, kompresję (kurczenie się) czasu i przestrzeni, dialektyczny charakter oraz wielopoziomowość⁶.

Istnieje również ogólne przekonanie co do tego, że historycznie rzecz ujmując, ekonomiczna globalizacja nie jest zjawiskiem nowym. Jej pierwszą falę datuje się dosyć zgodnie na lata 1870–1914. Jednak już odnośnie do wyodrębnienia jej następnych faz, występują różnice. Oprócz „pierwszej fali” globalizacji, periodyzacja obejmuje dalsze trzy fazy, tj. lata 1945–1978, 1978–2000 oraz ostatnią, trwającą jeszcze, fazę – po roku 2009 – określaną, ze znakiem zapytania, jako „falę (de) globalizacji”⁷.

W innym ujęciu, ostatnie kilka dekad określa się jako „**Ekonomiczną Globalizację 2.0**” albo drugą wielką falę ekonomicznej globalizacji i poszukuje się paraleli z okresem pierwszej fali globalizacji, która zakończyła się wraz z wybuchem I Wojny Światowej⁸. Dostrzega się uderzające podobieństwa, ale także różnice między tymi dwiema fazami. W sferze realnej integracja gospodarki światowej przez handel międzynarodowy, odzwierciedlona w udziale światowego eksportu w światowym PKB, pozostaje prawie taka sama. Podobnie rzecz ma się z międzynarodowymi inwestycjami, mierzonymi skumulowanymi bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w cenach stałych bądź w proporcji do światowej produkcji. Integracja międzynarodowych rynków finansowych, w ujęciu względnym, była również porównywalna, jeżeli zostanie oceniona przez pryzmat ponadnarodowej własności papierów wartościowych, międzynarodowej działalności kredytowej

5 D. Nayyar, *Towards Global Governance...*, s. 6–7.

6 A. Zorska, *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 17–21; A. Bende-Nabende, *Globalisation, FDI, Regional Integration and Sustainable Development*, Ashgate Publishing Company, Aldershot, Burlington USA, Singapore, Sydney 2002, s. 7–9.

7 P. Della Posta, *The Economics of Globalization...*, s. 47–92.

8 W. Kohler, *European Economic Integration, WTO Membership, Immigration and Offshoring*, „World Scientific Studies in International Economics” 2014, t. 27, s. 1.

banków oraz międzynarodowych przepływów kapitałowych netto. W późnych latach XIX w. nie odbywały się natomiast międzynarodowe transakcje walutami, tak jak odbywają się na masową skalę obecnie, z racji cech ówczesnego międzynarodowego systemu walutowego. Z kolei przepływ osób niemal nie był poddawany restrykcjom, co współcześnie ma miejsce⁹.

Obecna faza globalizacji różni się w zasadniczy sposób od pierwszej fali globalizacji tym, że odbywa się na podstawie **reguł ustanowionych przez międzynarodowe instytucje**, wśród których należy przede wszystkim wyróżnić Światową Organizację Handlu (WTO). Z punktu widzenia przemian w sferze regulacyjnej w gospodarce światowej, oprócz innych rozwiązań, podstawowe znaczenie mają reguły wprowadzone przez GATT/WTO, tj. zasada wzajemności, klauzula najwyższego uprzywilejowania i zasada związania taryf celnych. Można przypuszczać, że światowe rynki dóbr i usług byłyby bardziej poddane procesowi fragmentaryzacji, wynikającej ze stosowania przez poszczególne kraje szkodliwej protekcji w warunkach kryzysowych, gdyby nie reguły GATT/WTO. Z drugiej jednak strony, światowy handel jest obecnie bardziej podatny na zniekształcenia niż w czasach pierwszej fali globalizacji. Wynika to z powstawania regionalnych bloków handlowych, które powodują regionalną dyskryminację. Paradoksalnie, również WTO może przyczyniać się do tych zniekształceń przez ich instytucjonalizację w ramach „administrowanej protekcji”, szczególnie ze względu na bezpieczeństwo i w formie postępowań antydumpingowych¹⁰.

Ekonomiczne, społeczne i kulturowe skutki globalizacji wywołują gorące spory¹¹. Nie wchodząc w tym miejscu w szczegółową argumentację zwolenników i przeciwników globalizacji, należy uznać, iż globalizacja przyniosła przyspieszenie rozwoju niektórych regionów gospodarki światowej, dzięki intensyfikacji przepływów towarowych, usługowych, kapitałowych, technologicznych i informacyjnych. Dla innych – oznaczała marginalizację i narastanie nierówności dochodowych w społeczeństwach.

Globalizacja wywołała również „przegrupowanie sił” w strukturze podmiotowej gospodarki światowej, z racji nasilenia się konkurencji i jej nowych przejawów (nie tylko konkurowanie o przewagę konkurencyjną w handlu, ale także o zdolność do tworzenia korporacji transnarodowych i ekspansji w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, konkurowanie o doskonalenie jakości oferowanych czynników produkcji, w tym wiedzy, rywalizacja o lokalizację kapitału i produkcji na terenie danego kraju, regionu, miast). Wzrosła wyraźnie rola korporacji międzynarodowych w gospodarce światowej i podejmowanych przez nie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

9 D. Nayyar, *Towards Global Governance...*, s. 7–8.

10 W. Kohler, *European Economic Integration, WTO Membership...*, s. 2–3.

11 J.E. Stiglitz, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004; P. Della Posta, *The Economics of Globalization...*; P.H. Dembiński, *Globalizacja – wyzwania i szanse*, [w:] J. Klich (red.), *Globalizacja*, ISS, Kraków 2001, s. 19–31; D. Nayyar, *Towards Global Governance...*, s. 8–9; W. Szymański, *Globalizacja – wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2001.

Zmiany, jakie ujawniły się w gospodarce światowej jako skutek globalnego kryzysu finansowego z roku 2008 oraz przeobrażeń w polityce głównych światowych „graczy”, wywołują pytania o stan i kierunki obecnej fazy globalizacji¹². Skutki pandemii koronawirusa COVID-19 i nadchodzący kryzys gospodarczy, jako następstwo tej pandemii, potęgują niepewność, co do przyszłych zmian w zakresie regulacji na różnych poziomach gospodarki światowej i w jej sferze realnej.

Zjawiska, które już uwidoczniły się w gospodarce światowej, upoważniające do dyskusji nad spowolnieniem globalizacji, to zmniejszenie się skali międzynarodowych przepływów kapitałowych (o 65% w latach 2007–2016), zmniejszenie przeciętnego tempa wzrostu globalnych strumieni bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) (tylko 1% w ostatniej dekadzie, w porównaniu do 8% w latach 2000–2007 i 20% przed rokiem 2000)¹³ oraz spowolnienie globalnego handlu dobrami, który rósł przeciętnie o 7% rocznie przed globalnym kryzysem, a od roku 2008 rośnie „anemicznie”, poniżej tempa światowej produkcji¹⁴.

Spowolnienie finansowej globalizacji wiąże się z mniejszą zagraniczną ekspozycją banków strefy euro, w wyniku kryzysu w tej strefie. Spowolnienie w globalnym handlu jest efektem uruchomienia cyklicznych, jak i strukturalnych czynników. Te ostanie, jak się przypuszcza, mają swoje źródło w skróceniu łańcuchów dostaw, aby sprostać środowiskowym i geopolitycznym ryzykom, w rosnącym protekcjonizmie handlowym, zwiększającym się udziale lokalnej zawartości w chińskim eksporcie, stopniowym przesuwaniu się w kierunku usług w gospodarce globalnej¹⁵. Na trendy w globalizacji oddziałują również technologiczne zmiany w kierunku automatyzacji i robotyzacji, rzutujące na decyzje o relokacji inwestycji przez korporacje międzynarodowe. Nie bez wpływu na te decyzje są również restrykcje i regulacje wprowadzane przez poszczególne kraje w odniesieniu do bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Udział restrykcji/regulacji wobec inwestorów zagranicznych rośnie w ogólnej liczbie środków polityki inwestycyjnej prowadzonej przez kraje przyjmujące, a udział przedsięwzięć liberalizacyjnych i promocyjnych maleje. W 2018 r. udziały te wyniosły odpowiednio 34% i 66%, podczas gdy w roku 2000 przedsięwzięcia liberalizacyjne i promocyjne stanowiły 94% ogółu wprowadzanych zmian w narodowych politykach inwestycyjnych, a restrykcje/regulacje tylko 6%¹⁶.

12 C.A. Primo Braga, *Foreign direct investment and „peak globalization”*, „Columbia FDI Perspectives” 2018, t. 230.

13 *World Investment Report 2019. Special Economic Zones, Overview*, UN/UNCTAD, Genewa 2019, s. 5

14 C.A. Primo Braga, *Foreign direct investment...*, s. 1; por. także: T. Białowąs, *Oslabienie powiązań produkcyjnych w gospodarce światowej jako czynnik spowolnienia handlu międzynarodowego w latach 2008–2015*, „International Business and Global Economy” 2018, nr 37, s. 231–243.

15 Tamże.

16 *World Investment Report 2019. Special...*, s. 15; *World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance*, UN/UNCTAD, Genewa 2015, s. 22.

Dotychczasowe skutki pandemii koronawirusa Covid-19 już uwidaczniają, że nie pozostanie ona bez wpływu na procesy międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji. Będzie rosła potrzeba większego bezpieczeństwa dostaw i skracania ich łańcuchów. Można spodziewać się idących za tym zmian w strategiach ekspansji korporacji transnarodowych i przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

2. Podmiotowy model gospodarki światowej

Gospodarkę światową można definiować jako organizm ekonomiczny podlegający dynamicznym zmianom, stanowiący zbiór krajów i ich związków, rynków, podmiotów gospodarczych, organizacji regionalnych i międzynarodowych. Przy czym jest to organizm dynamiczny, zmieniający swoją strukturę wewnętrzną w wyniku procesów długookresowych oraz zjawisk jednokrotnych, takich jak kryzysy, szoki, klęski żywiołowe, konflikty czy wojny¹⁷.

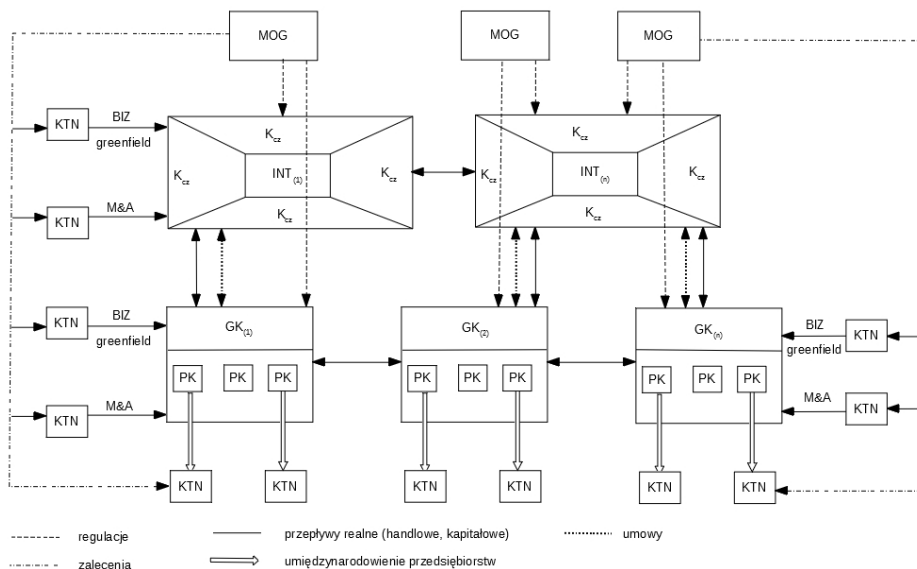
W ujęciu systemowym, gospodarka światowa rozumiana jest jako system trwałych powiązań ekonomicznych, włączających gospodarki narodowe poszczególnych krajów w procesy produkcji i wymiany o zasięgu globalnym¹⁸. W niniejszej książce zostanie zastosowane podejście systemowe. Gospodarka światowa posiada złożoną strukturę podmiotową, podlegającą dynamicznym zmianom. Obejmuje ona różne podmioty i instytucje na szczeblu krajowym, regionalnym i globalnym. W ujęciu modelowym, przez podmioty gospodarki światowej rozumiane są organizmy gospodarcze cechujące się wyraźnym wyodrębnieniem z otoczenia, w których występują realne procesy gospodarcze. Instytucje natomiast cechują się wyodrębnieniem z otoczenia, ale nie emitują strumieni dóbr materialnych. Instytucje wiążą się niekiedy nierozzerwalnie z podmiotami, np. instytucja państwa i gospodarstwo krajowe. W innych przypadkach instytucje funkcjonują obok podmiotów, wywierając na nie mniejszy lub większy wpływ¹⁹.

W strukturze podmiotowej gospodarki światowej wyróżnia się: przedsiębiorstwa krajowe, korporacje transnarodowe (przedsiębiorstwa międzynarodowe), gospodarstwa krajowe wraz z instytucją państwa, regionalne ugrupowania integracyjne, międzynarodowe organizacje szczebla uniwersalnego/globalnego. Rys. 1.1 przedstawia, w ujęciu analizy systemowej, model podmiotowy gospodarki światowej, z uwzględnieniem jej struktury i relacji między grupami podmiotów. Organizacje pozarządowe (NGOs) działające w skali globalnej mogą wywierać wpływ na wszystkie elementy tej struktury.

17 A. Zielińska-Głębocka, *Współczesna gospodarka światowa...*, s. 15.

18 J. Witkowska, *Struktura podmiotowa gospodarki światowej*, [w:] A. Marszałek (red.), *Gospodarka światowa. Zarys wykładu*, Wydawnictwo UŁ, Wyd. II, Łódź 1993, s. 28–45.

19 Tamże.



Legenda:
 MOG – międzynarodowe organizacje szczebla globalnego; INT – ugrupowanie integracyjne; K_{cz} – kraj członkowski ugrupowania integracyjnego; GK – gospodarstwo krajowe wraz z instytucją państwa; PK – przedsiębiorstwo krajowe; KTN – przedsiębiorstwo transnarodowe; BIZ – bezpośrednie inwestycje zagraniczne; M&A – fuzje i przejęcia

Rys. 1.1. Struktura podmiotowa gospodarki światowej
Źródło: Opracowanie własne.

W warunkach globalizacji podstawowymi/elementarnymi podmiotami gospodarki światowej są **przedsiębiorstwa krajowe**. Wprawdzie immanentnie przynależą do gospodarki krajowej, ale mają możliwość włączenia się w „krwiobieg” gospodarki światowej przez różnorodne powiązania – handlowe, kooperacyjne, inwestycyjne, finansowe. Przedsiębiorstwa krajowe przechodzą w ten sposób proces umiędzynarodowienia (internacjonalizacji).

Przedmiotem wieloletnich badań nad umiędzynarodowieniem przedsiębiorstw były formy i etapy tego procesu oraz jego specyfika, w zależności od wielkości firmy²⁰. Zaowocowały one konstruowaniem modeli sekwencyjnych oraz modeli

20 J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996; J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004; K. Fonfara, M. Gorynia, E. Najlepszy, J. Schroeder, *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2000; A.K. Koźmiński, *Zarządzanie międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1999; A. Buckley, *Inwestycje zagraniczne. Składniki wartości i ocena*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002; N. Daszkiewicz, *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004; J. Witkowska, Z. Wysokińska, *Umiędzynarodowienie małych i średnich przedsiębiorstw a procesy integracji europejskiej*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2006; T.G. Madsen, P. Servais, *The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process?*, „International Business Review” 1997, t. 6, s. 561–583; E.S. Rasmussen, T.G. Madsen, F. Evangelista, *The Founding of the Born Global Company in Denmark and Australia: Sensemaking and Networking*, „Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics” 2001, t. 13, s. 75–101; T.G. Madsen, E. Rasmussen, P. Servais,

typu „*Born Globals*” („urodzone jako globalne”). Wspólną cechą modeli sekwencyjnych, tj. **Uppsalskiego modelu umiędzynarodowienia (U-M) i modelu umiędzynarodowienia opartego na innowacji (I-M)**, jest twierdzenie, że firma stopniowo i powoli przechodzi przez kolejne fazy – etapy umiędzynarodowienia, na wzór „rozchodzenia się kręgów na wodzie”, co spowodowane jest brakiem wiedzy w firmie na temat zagranicznych rynków, niechęcią do wysokiego ryzyka, wysokim stopniem niepewności i podobnymi czynnikami. Model *U-M* postrzega proces umiędzynarodowienia jako czasochłonny proces uczenia się wewnątrz organizacji, natomiast model *I-M* kładzie nacisk na innowacyjność sposobu działania, co wymaga w firmie zmiany metod prowadzenia biznesu. Według modelu stopniowego wzrostu zaangażowania firmy w działalność zagraniczną, proces jej internacjonalizacji przebiega etapami, począwszy od eksportu, poprzez tworzenie własnej sieci handlowej oraz zawieranie umów licencyjnych bądź podobnych kontraktów, aż do podjęcia produkcji za granicą.

Przyspieszenie procesów globalizacji, związane z postępowaniem technicznym i nowymi sposobami komunikowania się, doprowadziło do pojawienia się innego modelu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw krajowych, tj. szybkiego zajmowania przez niektóre nowo utworzone przedsiębiorstwa krajowe silnej pozycji na rynku globalnym, czyli „*Born Globals*”.

Firmy typu *Born Globals* odznaczają się szczególnymi cechami. Są bardziej wyspecjalizowane i zorientowane na nisze rynkowe, budując swoją pozycję na podstawie bardzo specyficznych i odrębnych przewag. *Born Globals* raczej nie wybierają geograficznych rynków zgodnie z zasadą „rozchodzenia się kręgów na wodzie”; rynki, na które wchodzi w pierwszej kolejności nie zawsze są krajami sąsiedzkimi, ale raczej są to kraje, w których firmy mają już jakieś stosunki (związki) z potencjalnymi klientami, albo które są szczególnie ważne ze względu na ich pozycję rynkową. W wyborze sposobu wejścia na rynki zagraniczne firmy typu *Born Globals* polegają bądź na współpracy z lokalnymi firmami (dystrybutorami, agentami, partnerami w sieci współpracy, partnerami w *joint ventures* itp.), bądź prowadzą bezpośrednią sprzedaż zagranicznym klientom z wykorzystaniem platform internetowych (e-handlu).

Jeżeli zastosuje się uproszony opis etapów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, obejmujący:

- (1) umiędzynarodowienie w sferze wymiany,
- (2) umiędzynarodowienie produkcji,
- (3) etap globalny,

wówczas pierwszy etap należy traktować jako fazę uczenia się przez przedsiębiorstwa krajowe współpracy z zagranicą przez podejmowanie eksportu własnych produktów lub dokonywanie importu niezbędnych surowców, materiałów, półproduktów. Przedsiębiorstwa usytuowane w konkretnym obszarze geopolitycznym wchodzi w sieć międzynarodowych powiązań i zależności.

Etap umiędzynarodowienia produkcji przez dokonanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) i wdrożenie produkcji za granicą uznawany jest za przełomowy w procesie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Wtedy następuje pełna konfrontacja przedsiębiorstw z odmiennymi warunkami funkcjonowania na obcych rynkach.

Decyzja o podjęciu produkcji za granicą determinowana jest z jednej strony sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstwa – tj.: jego potencjałem ekonomicznym, pozycją na rynku, zachowaniem się konkurencji, dotychczas osiągniętym stopniem umiędzynarodowienia, doświadczeniami w stosunkach z zagranicą. Z drugiej strony na decyzje przedsiębiorstwa wpływają czynniki socjologiczno-psychologiczne, ujawniające się na poziomie firmy, tj. skłonność decydentów do ryzyka, uprzedzenia inwestora co do wartości, norm, zwyczajów, poczucie wewnętrznego zobowiązania wobec obranej drogi lub wytyczonych celów, stosunkiem sił wewnątrz przedsiębiorstwa, a nawet sympatie i antypatie między osobami przygotowującymi decyzje i decydentami.

Na decyzje przedsiębiorstw ma również wpływ stopień umiędzynarodowienia gospodarki krajowej (**holistyczny model umiędzynarodowienia – model fiński**)²¹. Umiędzynarodowienie krajowej gospodarki dokonuje się przez import dóbr, surowców, komponentów i technologii, dając bodziec dla procesów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Operacje importowe prowadzą do uczenia się i gromadzenia doświadczeń przez przedsiębiorstwa krajowe oraz wzmacniają operacje podejmowane na zewnątrz gospodarki, takie jak eksport. Tak rozumiane umiędzynarodowienie gospodarki może być czynnikiem „wypychającym” przedsiębiorstwa krajowe na rynki zagraniczne. Nie muszą one nieuchronnie osiągać ostatniego etapu umiędzynarodowienia. Możliwy jest także proces odwrotny, tj. de-internacjonalizacja, zwłaszcza we wczesnej fazie rozwoju eksportu, a następnie powrót na ścieżkę umiędzynarodowienia.

Zgodnie z modelem holistycznym, przedsiębiorstwa stopniowo angażują się w zagraniczne operacje biznesowe, jednak mogą omijać niektóre etapy umiędzynarodowienia. Należy uwzględnić również inne formy zaangażowania przedsiębiorstw krajowych za granicą niż analizowane w modelu sekwencyjnym, np. **strategiczne alianse, kooperację** – zwłaszcza we wczesnych fazach procesu umiędzynarodowienia firmy.

21 A. Kjellman, J. Ramstrom, *Remarks Concerning Successful Internationalisation of SMEs*, 7th Vaasa Conference on International Business, August 24–26, 2003, University of Vaasa, Finland, Conference proceedings, s. 9; M. Elo, *The Impact of Business Networks on the Internationalisation Process of Small and Medium Enterprises. A Theoretical Review*, 7th Vaasa Conference on International Business, August 24–26, 2003, University of Vaasa, Finland, Conference proceedings; T. Vissak, *The Internationalization of Foreign – Owned Firms in Estonia: a Case Study*, 7th Vaasa Conference on International Business, August 24–26, 2003, University of Vaasa, Finland, Conference proceedings, s. 3; por. także: J. Witkowska, Z. Wysokińska, *Umiędzynarodowienie...*, s. 10–11.

Jeżeli przedsiębiorstwo osiąga fazę umiędzynarodowienia produkcji, w gospodarce światowej pojawia się nowy podmiot, tj. **przedsiębiorstwo międzynarodowe (korporacja transnarodowa)**, inaczej zorganizowany niż przedsiębiorstwo krajowe. Przedsiębiorstwo międzynarodowe składa się z przedsiębiorstwa macierzystego i jego filii zagranicznych²². Jest organizacją, która koordynuje działalność produkcyjno-handlową, w wymiarze międzynarodowym, z jednego ośrodka podejmującego strategiczne decyzje. Przedsiębiorstwo macierzyste kontroluje aktywa innych podmiotów, działających poza krajem macierzystym, posiadając pewien udział w ich kapitale. W warunkach globalizacji większe znaczenie przypisuje się jednak ich zdolności organizowania i koordynowania działalności w wymiarze międzynarodowym oraz integrowania działań/funkcji rozlokowanych w wielu krajach²³. Tzw. rewolucja modułarna, związana z wprowadzeniem technologii cyfrowej, umożliwiła przedsiębiorstwom daleko idącą fragmentaryzację procesu produkcyjnego i co za tym idzie zmiany w organizacji procesu wytwórczego i umiejscowieniu poszczególnych etapów i funkcji przedsiębiorstw w różnych lokalizacjach, w tym za granicą²⁴.

Wśród motywów, jakimi kierują się przedsiębiorstwa wychodząc z produkcją / świadczeniem usług za granicę jest m.in. chęć zdobycia bądź poszerzenia rynków zbytu, obniżenia kosztów produkcji, zabezpieczenia źródeł zaopatrzenia bądź wykorzystania sprzyjającego klimatu inwestycyjnego w krajach przyjmujących²⁵. Istotny jest także motyw **poszukiwania efektywności w skali globalnej**. Oznacza on, że bezpośrednie inwestycje za granicą podejmowane są z myślą takiego zorganizowania działalności firmy, aby czerpała ona korzyści ze wspólnego zarządzania geograficznie rozproszoną aktywnością, przez koncentrowanie produkcji w ograniczonej liczbie lokalizacji dla zaopatrywania wielu rynków. Przedsiębiorstwo zorganizowane w ten sposób, iż posiada sieć filii zagranicznych dążących do wspólnego celu, jakim jest osiągnięcie maksimum efektywności w skali całej korporacji, wchodzi w etap globalnego umiędzynarodowienia. Etap ten oznacza, że podejmując decyzje strategiczne, przedsiębiorstwo dąży do optymalizacji procesów gospodarczych w skali gospodarki światowej. Traci wówczas na znaczeniu podział: rynek krajowy – rynki zagraniczne.

22 *World Investment Report 2019. Special Economic Zones. Methodological Notes*, UN/UNCTAD, Genewa 2019, s. 3.

23 A. Zorska, *Ku globalizacji...*, s. 50–57.

24 I. Pietrzyk, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molenowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009, s. 24–25.

25 L. Nachum, *Motivation for Foreign Direct Investment: Implications for FDI in Eastern Europe*, [w:] J. Witkowska, Z. Wysokińska (red.), *Motivations of Foreign Direct Investors and their Propensity to Exports in the Context of European Integration Process*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1997; J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1996.

Przedsiębiorstwa międzynarodowe, działając ponad granicami państwowymi, mogą osiągać silną pozycję ekonomiczną zarówno w krajach macierzystych, jak i przyjmujących. Są to podmioty dynamizujące gospodarkę światową. Fragmentaryzacja produkcji w skali globalnej, powstawanie globalnych łańcuchów wartości dodanej, prowadziły do intensyfikacji zarówno przepływów handlowych jak i kapitałowo-finansowych między krajami. Sytuacja ta zmienia się w okresach kryzysowych. Obecnie, jak wskazywano powyżej, obserwowany jest proces skracania globalnych łańcuchów dostaw/ defragmentaryzacja produkcji. Działalność przedsiębiorstw międzynarodowych przyczynia się do zmiany dotychczasowego „układu sił” w sferze gospodarczej i zmiany tradycyjnych relacji między gospodarstwami narodowymi.

Przedsiębiorstwa znajdujące się w procesie umiędzynarodowienia, podobnie jak przedsiębiorstwa krajowe, pełnią funkcje alokacyjne, produkcyjne, usługowe i handlowe. Nie są one natomiast uprawomocnione do pełnienia funkcji regulacyjnych w odniesieniu do innych podmiotów, tj. kształtowania zasad określających ich zachowania. Tym niemniej, z racji swojej siły ekonomicznej, wywierają wpływ na podstawowe parametry globalnej gospodarki i stają się jednym z „trybów” mechanizmu samoregulacji w gospodarce światowej.

Gospodarstwo krajowe wraz z instytucją władzy państwowej – to tradycyjny podmiot gospodarki światowej, wyodrębniający się najwyraźniej w jej strukturze ze względu na ustanowioną w państwowych granicach władzę polityczną, względnie spójną gospodarkę w ramach danego obszaru państwowego oraz odrębności kulturowe. Jednak w warunkach globalizacji i postępujących procesów umiędzynarodowienia firm krajowych, ekspansji korporacji transnarodowych oraz procesów międzynarodowej integracji gospodarczej, pozycja gospodarstw krajowych zmienia się. Przystają one być wiodącym członem gospodarki światowej. Natomiast stają się organizmem, w którym sumuje się działalność inwestycyjna, produkcyjna, usługowa, handlowa przedsiębiorstw krajowych oraz przedsiębiorstw międzynarodowych. Przy czym cele strategiczne realizowane przez przedsiębiorstwa międzynarodowe nie muszą być zbieżne z formułowanymi i realizowanymi na szczeblu poszczególnych państw.

Należy zauważyć, że zgodnie ze wspomnianym holistycznym modelem umiędzynarodowienia (modelem fińskim) może zaistnieć **sprzężenie** między umiędzynarodowieniem krajowej gospodarki (*inward internationalization*) a umiędzynarodowieniem przedsiębiorstw działających w tej gospodarce.

Państwo pełni funkcje regulacyjne, tj. kształtuje zasady określające zachowania innych podmiotów, w tym w odniesieniu do ekonomicznych relacji z zagranicą. Przy czym zakres ingerencji państwa w sferę gospodarczą jest zróżnicowany, zależnie od realizowanego modelu polityki gospodarczej. Gospodarstwa krajowe podlegają od wewnątrz procesowi atomizacji – rośnie rola poszczególnych przedsiębiorstw krajowych w stosunkach gospodarczych z zagranicą i coraz mniejsza jest ingerencja państwa w tym zakresie w warunkach liberalizacji globalnej wymiany

handlowej w ramach GATT/WTO. Jednakże sama instytucja państwa jest ciągle trwała we współczesnym świecie. Występuje w roli siły scalającej (integrującej) krajowe gospodarstwo, choć siła ta, w świetle sygnalizowanych procesów internacjonalizacji/umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i międzynarodowej integracji gospodarczej, słabnie.

W wyniku procesów integracyjnych, definiowanych jako proces stopniowego eliminowania granic ekonomicznych między niepodległymi państwami, w gospodarce światowej działają nowe podmioty – **ugrupowania integracyjne**, co oznacza wyodrębnienie się z otoczenia względnie jednolitych organizmów gospodarczych obejmujących kilka lub kilkanaście gospodarstw krajowych. Proces integracji sprowadza się do wzajemnych przystosowań struktur gospodarczych wchodzących do ugrupowania gospodarstw krajowych i z czasem struktury i podmioty stają się wspólne. Powstaje wówczas w gospodarce światowej podmiot o znacznie większej sile gospodarczej i politycznej niż pojedyncze państwa członkowskie.

Integrujące się gospodarstwa krajowe sprzężone są ze sobą w szczególny sposób, niedostępny dla gospodarstw krajowych nie wchodzących do ugrupowania integracyjnego. Dotychczasowe oddziaływania i interakcje między integrującymi się gospodarstwami krajowymi modyfikują się i ulegają intensyfikacji w porównaniu do sytuacji gospodarstw krajowych niezintegrowanych.

Z kolei powstanie ugrupowań integracyjnych modyfikuje strukturę podmiotową gospodarki światowej. Z odrębnych gospodarstw krajowych powstają, w miarę zaawansowania procesów integracyjnych, nowe organizmy gospodarcze. Nie są one tak wyraźnie wyodrębnione z gospodarki światowej, jak gospodarstwa krajowe. W ugrupowaniu integracyjnym kompetencje organów ponadnarodowych, o ile takie występują, są węższe niż organów władzy państwowej. Także wewnętrzna spójność powstającego nowego organizmu gospodarczego, nawet na zaawansowanych etapach integracji, jest mniejsza niż ma to miejsce w gospodarstwach krajowych. Utrzymują się także odrębności kulturowe wewnątrz ugrupowań integracyjnych.

Ugrupowania integracyjne, traktowane jako nowe jakościowo podmioty w gospodarce światowej, zmieniają się i rozwijają. Wewnątrz ugrupowań następuje umiędzynarodowienie procesów gospodarczych i krajowych podmiotów gospodarujących. Zmienia to miejsce i rolę integrujących się gospodarstw krajowych w gospodarce światowej. Gospodarstwa te tracą część swojego dawnego wyodrębnienia na rzecz nowej organizacji. Następuje również modyfikacja ich funkcji regulacyjnych zarówno w odniesieniu do stosunków wewnątrz krajowych, jak i relacji zewnętrznych. Na szczebel ugrupowania integracyjnego zostają przekazane niektóre dotychczasowe kompetencje państw członkowskich. Zakres przejmowanych funkcji regulacyjnych zależy od osiągniętego etapu integracji. Następuje swoista erozja pozycji państw członkowskich w zakresie suwerenności²⁶.

Podobny pogląd dotyczący erozji suwerenności i terytorialności państw można sformułować w kontekście procesów globalizacyjnych. Konsekwencje globalizacji

26 J. Witkowska, *Struktura podmiotowa...*, s. 35–38.

w postaci delokalizacji produkcji, rosnących przepływów ludzi, wyłaniającego się globalnego aktywizmu i retoryki w odniesieniu do praw człowieka oraz rozwoju przedsięwzięć w zakresie globalnego i regionalnego zarządzania, kwestionują suwerenność i tradycyjne monopole państwa²⁷.

Procesy międzynarodowej integracji gospodarczej wywierają również wpływ na funkcjonowanie korporacji transnarodowych. Z jednej strony integrujący się obszar staje się dla nich atrakcyjnym obszarem ekspansji, z drugiej zaś cele korporacji transnarodowych w kontekście globalnym mogą wymagać strategii i działań realizowanych ponad granicami państw i ugrupowań integracyjnych, a nawet wbrew interesom tych podmiotów.

Międzynarodowe organizacje szczebla uniwersalnego/globalnego o charakterze międzyrządowym, takie jak ONZ i jej wyspecjalizowane agendy, GATT/WTO, MFW, Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (Bank Światowy) oddziałują na wyżej wymienione podmioty gospodarki światowej, pełniąc wobec nich **funkcje regulacyjne, kontrolne i operacyjne**.

Funkcja regulacyjna wykonywana przez te organizacje polega na ustanawianiu wzorców postępowania dla państw członkowskich w postaci odpowiednich zaleceń. Jeżeli zalecenia zostają wprowadzone do systemu prawnego w krajach członkowskich, stają się wówczas obowiązujące dla przedsiębiorstw krajowych lub korporacji transnarodowych działających w tych krajach. Funkcje regulacyjne organizacji osiągają wyższy stopień zaawansowania, gdy wzorce postępowania uzyskują bezpośrednio moc prawnie obowiązującą. Wymaga to jednak wyraźnego statutowego upoważnienia dla tego typu organizacji.

Funkcja kontrolna pełniona przez międzynarodowe organizacje szczebla uniwersalnego/globalnego sprowadza się do oceny stanu faktycznego i porównania go ze stanem normatywnym, tj. z zalecanymi lub prawnie obowiązującymi wzorcami i regułami postępowania. Ocena ta i ewentualne zastosowanie środków nacisku bądź sankcji zmierzają do wywarcia wpływu na postępowanie członków danej organizacji. Z kolei funkcje operacyjne organizacji polegają na podejmowaniu decyzji o charakterze zarządzeń wykonawczych i bezpośrednim wprowadzaniu ich w życie za pomocą środków będących w dyspozycji danej organizacji. Funkcje operacyjne obejmują różnego rodzaju pomoc udzielaną państwom członkowskim (pomoc w usuwaniu skutków konfliktów zbrojnych, pomoc techniczna, pomoc o charakterze społecznym, pomoc humanitarna).

W gospodarce światowej działają również organizacje międzyrządowe na szczeblu mezo-globalnym, grupujące kraje o podobnym poziomie rozwoju. Pełnią omówione powyżej funkcje w odniesieniu do krajów członkowskich. Np. OECD, jako organizacja krajów wysoko rozwiniętych, wypracowała formalne umowy i kodeksy postępowania, wiążące kraje członkowskie; w szczególności dotyczy to

27 J.M. Contreras, D. Nascimento, L. Simão, *Challenges to the nation-state in the context of European integration: an overview of the tension between citizenship rights and neoliberalism*, „European Politics and Society” 2018, t. 19, nr 2, DOI: 10.1080/23745118.2017.1402145, s. 204.

liberalizacji przepływów kapitałowych i stosowania zasady narodowego traktowania wobec zagranicznych inwestorów. Jednocześnie w polu zainteresowania OECD znajdują się podmioty działające w skali globalnej, tj. korporacje transnarodowe. Organizacja ta przyjęła *Wytyczne OECD dla przedsiębiorstw międzynarodowych*, stanowiące część *Deklaracji w sprawie inwestycji międzynarodowych oraz przedsiębiorstw wielonarodowych*, mające charakter niewiążący dla tych przedsiębiorstw. Wytyczne są zbiorem zasad i norm dobrych wzorców postępowania, zgodnych z obowiązującym prawem. Przestrzeganie *Wytycznych* przez przedsiębiorstwa jest dobrowolne i nie może być egzekwowane prawnie²⁸.

Wskazane powyżej międzynarodowe organizacje szczebla globalnego i mezo-globalnego są ogniwami wielostronnej regulacji w gospodarce światowej, która jest tworzona i modyfikowana w całym okresie po II wojnie światowej. Organizacje te oddziałują na warunki, w jakich przychodzi funkcjonować pozostałym podmiotom w gospodarce światowej.

Podmiotowy model gospodarki światowej można uzupełnić także o organizacje, które z definicji nie są podmiotami/institucjami gospodarczymi, tj. **organizacje pozarządowe (NGOs)** o zasięgu międzynarodowym, a nawet globalnym. Z racji swojej pozycji, wywierają one znaczący wpływ na podmioty i instytucje gospodarki światowej. W rezultacie silnej presji ze strony organizacji pozarządowych, państwa i korporacje transnarodowe podejmują określone działania lub ich zaniechują. Pozarządowe organizacje mogą mieć również wpływ na przebieg międzynarodowych negocjacji w sferze gospodarczej, jak na przykład *Greenpeace* na negocjacje w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji między Unią Europejską a USA²⁹.

Zaprezentowany powyżej uproszczony model podmiotowy gospodarki światowej wskazuje, iż między jej podmiotami i instytucjami zachodzą różnorakie relacje i oddziaływania. Z racji zachodzących zmian w sferze regulacyjnej i realnej gospodarki światowej, przedstawioną strukturę podmiotową należy postrzegać jako stale zmieniający się układ sił i relacji między jej poszczególnymi elementami.

28 *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264115415-en> (dostęp: 13.05.2020).

29 J. Witkowska, *Implications of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) for Investment Flows Between the European Union and the USA*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe” 2017, t. 20, nr 3, DOI: 10.1515/cer-2017-0018, s. 25–39.

3. Procesy integracyjne w gospodarce światowej – uwarunkowania, etapy, dynamika procesów integracyjnych w różnych regionach gospodarki światowej

Procesy międzynarodowej integracji gospodarczej są cechą charakterystyczną współczesnej gospodarki światowej. Próby tworzenia ugrupowań integracyjnych są obserwowane na wszystkich kontynentach, chociaż stopień zaawansowania realnych procesów integracyjnych jest wysoce zróżnicowany. W tym kontekście pojawiają się pytania: jaki jest obecny stan procesów integracyjnych, czy obecne trendy będą utrzymywać się w przyszłości, jakie czynniki na poziomie globalnym i regionalnym mogą mieć wpływ na te procesy oraz czy uzasadnione jest dokonywanie porównań między takimi ugrupowaniami, jak: Unia Europejska (UE), Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA), Wspólny Rynek Południa (MERCOSUR), Wspólnota Gospodarcza krajów ASEAN (ASEAN Economic Community – AEC).

3.1. Teoretyczne aspekty międzynarodowej integracji gospodarczej

Idea międzynarodowej integracji gospodarczej między państwami w gospodarce światowej ma znacznie dłuższą historię niż istniejące obecnie ugrupowania integracyjne. Stąd problemy, które występują w ramach współcześnie funkcjonujących ugrupowań były już wcześniej przedmiotem dyskusji³⁰.

Główne stwierdzenia/tezy teorii międzynarodowej integracji gospodarczej, które mogą być użyteczne w dyskusji nad procesami integracyjnymi we współczesnej gospodarce światowej, odnoszą się do³¹:

- długookresowego charakteru międzynarodowych procesów integracyjnych,
- zróżnicowanych efektów ujawniających się na poszczególnych etapach procesów integracyjnych dla integrujących się krajów,
- warunków, które integrujące się kraje powinny spełniać przed i w trakcie procesu integracji;
- rozróżnienia między integracją regionalną *de jure* i integracją regionalną *de facto*.

30 F. Machlup, *Integracja gospodarcza – narodziny i rozwój idei*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1986.

31 B. Balassa, *The Theory of European Integration*, Alen&Unwin, Londyn 1962; W. Molle, *Ekonomia integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1995; J. Pelkmans, *European Integration. Methods and Economic Analysis*, Longman, Harlow, Nowy Jork 1997; R. Baldwin, Ch. Wyplosz, *The Economics of European Integration*, McGraw-Hill Education, Londyn 2015; Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999; I. Pietrzyk, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej...*, s. 31–33.

Długoterminowy charakter procesów integracyjnych i ich znaczący wpływ na struktury gospodarcze integrujących się krajów wskazuje, że powinien zostać osiągnięty polityczny konsensus w sprawie finalnego etapu integracji, zarówno między integrującymi się krajami, jak i wewnątrz poszczególnych krajów. Osiągnięcie zaawansowanych etapów międzynarodowej integracji gospodarczej powoduje na tyle poważne zmiany w integrujących się gospodarkach narodowych, że w trakcie tego procesu mogą wystąpić polityczne i ekonomiczne ograniczenia procesów integracyjnych³².

Teoria międzynarodowej integracji gospodarczej identyfikuje zarówno krótkoterminowe efekty statyczne, jak i długookresowe efekty dynamiczne wewnątrz integrującego się obszaru.

Strefy wolnego handlu, charakteryzujące się liberalizacją handlu wewnątrz ugrupowania oraz autonomią polityki handlowej krajów członkowskich, wywołują nie tylko efekt kreacji handlu, ale także efekty odwrócenia handlu (*trade deflection*)³³. Zapobieganie negatywnym efektom odwrócenia handlu przez wprowadzenie reguł pochodzenia towarów czyni ten typ liberalizacji handlu akceptowalnym dla wielu krajów w gospodarce światowej.

Unia celna, jako etap integracji, wiąże się z wprowadzeniem zewnętrznej taryfy celnej, jak również polityki handlowej na szczeblu ugrupowania. Krótkookresowymi efektami utworzenia unii celnej są efekt kreacji oraz efekt przesunięcia handlu. W dłuższym okresie można zaobserwować zmianę skali produkcji, związaną z powiększeniem się rynku zbytu. Są to tak zwane korzyści ze wzrostu skali produkcji. Innym skutkiem jest wzrost konkurencji, który wymaga wzrostu efektywności gospodarowania przedsiębiorstw. W nowo zaistniałej sytuacji przedsiębiorstwa muszą podejmować odpowiednie kroki, aby stać się konkurencyjnymi w porównaniu z zagranicznymi przedsiębiorstwami³⁴. W związku z tworzeniem unii celnej powstają pytania o ujawnienie się i podział efektów w zakresie dobrobytu³⁵. Udział krajów członkowskich w korzyściach i kosztach z tytułu liberalizacji handlu wewnątrz ugrupowania, połączonej z wprowadzeniem wspólnej zewnętrznej taryfy celnej, zależy od wielu początkowych ekonomicznych uwarunkowań oraz od długookresowej zdolności integrujących się krajów do restrukturyzacji swoich gospodarek. Z tego względu skłonność niektórych grup krajów w gospodarce światowej do tworzenia unii celnych może być ograniczona.

32 J. Witkowska, *Integration Processes in the Global Economy: Current State and Prospects. The Case of European Union, ASEAN Economic Community and NAFTA*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe” 2016, t. 19, nr 4, DOI: <https://doi.org/10.1515/cer-2016-0029>.

33 J. Pelkmans, *European Integration...*, s. 83–104.

34 Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja Europejska. Rozwój rynków*, PWN, Warszawa–Łódź 1999, s. 36–47.

35 W. Molle., *Ekonomika integracji europejskiej...*, s. 78–109; J. Pelkmans, *European Integration...*, s. 83–104; R. Baldwin, Ch. Wyplosz, *The Economics of European Integration...*, s. 119–133.

Wspólny rynek (rynek wewnętrzny), jako etap integracji, oznacza nie tylko liberalizację rynku dóbr i usług, ale także rynków czynników produkcji (kapitału i pracy). Usunięcie barier dla tzw. czterech swobód wywołuje mikro- i makroekonomiczne efekty w integrującym się obszarze³⁶. Skala tych efektów oraz ich kierunek są ciągle jeszcze przedmiotem dyskusji, chociaż bilans korzyści netto dla całego integrującego się obszaru powinien być pozytywny. Pozycja poszczególnych gospodarek krajowych w integrującym się obszarze zależy od ich mikro- i makroekonomicznej konkurencyjności. Niektóre potencjalne negatywne efekty, takie jak: początkowy spadek zatrudnienia, likwidacja niektórych przedsiębiorstw w wyniku presji konkurencyjnej, pogłębiające się regionalne nierówności rozwojowe, samonapędzająca się polaryzacja regionalna, czasowe pogorszenie bilansu płatniczego w wyniku liberalizacji przepływów kapitałowych, pokazują, że decyzje krajów o przejściu do kolejnego etapu integracji, tj. wspólnego rynku, mogą wymagać głębokiej analizy korzyści i kosztów. Jako remedium na powyższe negatywne efekty mogą być wprowadzone albo wzmocnione pewne wspólne polityki na szczeblu ugrupowania, w szczególności polityki: konkurencyjności, spójności społeczno-ekonomicznej, także w odniesieniu do rynku pracy.

Najwyższy poziom zaawansowania procesów integracyjnych, tj. **etap unii ekonomicznej i monetarnej**, nie może być osiągnięty bez prawidłowo funkcjonującego wspólnego rynku / rynku wewnętrznego, wspólnej polityki konkurencyjności i polityk społeczno-ekonomicznych umożliwiających właściwe dostosowania strukturalne, jak również zapobiegających regionalnym dysproporcjom rozwojowym. Ten etap integracji wymaga koordynacji polityk makroekonomicznych krajów członkowskich, ukierunkowanej na ograniczenia deficytów budżetowych i utrzymanie inflacji w ryzach. Zależności między teoretycznymi założeniami optymalnego obszaru walutowego i doświadczeniami ugrupowania integracyjnego, które wprowadziło wspólną walutę, tj. UE, jest ciągle jeszcze przedmiotem dyskusji³⁷.

W tym kontekście istotne jest również odniesienie się do dyskusji nt. regionalizmu i regionalizacji w gospodarce światowej oraz rozróżnienie integracji regionalnej *de iure* oraz integracji regionalnej *de facto*³⁸. Integracja regionalna *de jure* odnosi się do regionalizmu i ma zinstytucjonalizowany charakter. W ramach tych procesów stosowane są instrumenty służące wzmocnieniu procesów integracyjnych. Natomiast integracja regionalna *de facto* odnosi się do regionalizacji i przejawia się w pogłębianiu się powiązań ekonomicznych między sąsiadującymi krajami, niekoniecznie na skutek sformalizowanych umów integracyjnych.

Jeżeli uznamy, że ugrupowanie integracyjne ma zarówno wymiar instytucjonalny, jak i realny, to integrujące się kraje powinny spełnić pewne ekonomiczne

36 J. Pelkmans, *European Integration...*, s. 133–162.

37 J. Kundera, *Poland in the Process of European Economic Integration*, Instytut Wydawniczy Euro-Prawo, Warszawa 2013.

38 I. Pietrzyk, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki...*, s. 31–33.

i polityczne warunki wstępne, zanim przystąpią świadomie do jakiegokolwiek etapu integracji. Najważniejsze z nich dotyczą stworzenia zdrowych ekonomicznych podstaw ich gospodarek, konkurencyjności i zdolności do sprostania konsekwencjom nieuniknionych procesów restrukturyzacji gospodarek. Jeżeli istnieją różnice w ekonomicznym rozwoju między integrującymi się krajami, kiedy przechodzą one do wyższego etapu integracji, wówczas mogą ujawnić się bariery w procesie integracyjnym. Wówczas powinny zostać uruchomione mechanizmy kompensacyjne dla słabszych partnerów, tj. polityka spójności społeczno-ekonomicznej, ze specjalnymi funduszami³⁹.

3.2. Stan procesów integracyjnych we współczesnej gospodarce światowej

Funkcjonujące obecnie ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej wykazują wspólne cechy, jednakże różnią się one osiągniętymi etapami integracji, pozycją w gospodarce światowej oraz efektami, jakie przynoszą procesy integracyjne dla całego ugrupowania i poszczególnych krajów członkowskich. Najczęściej tworzonymi ugrupowaniami integracyjnymi w gospodarce światowej są strefy wolnego handlu. Natomiast rzadziej występują ugrupowania bardziej zaawansowane pod względem stopnia/etapu integracji. Obserwuje się więc swoistą **piramidę ugrupowań integracyjnych** w gospodarce światowej, której podstawę tworzą strefy wolnego handlu, a na szczycie znajduje się unia ekonomiczna i monetarna. Jednocześnie między powołanymi licznymi ugrupowaniami integracyjnymi powstaje sieć współpracy, w wyniku nawiązywanych przez nie wzajemnych porozumień.

W poszczególnych regionach gospodarki światowej działają ugrupowania integracyjne, które mają niekiedy długą historię i cechują się obecnie różnym stopniem zaawansowania. Z racji wielości podejmowanych inicjatyw, w tym miejscu znajdzie się odniesienie tylko do wybranych ugrupowań i inicjatyw integracyjnych. Ugrupowania te, takie jak Unia Europejska (UE), Północnoatlantycka Strefa Wolnego Handlu (NAFTA/USMCA), Wspólny Rynek Południa (MERCOSUR), inicjatywy integracyjne w Ameryce Środkowej (CARICOM), Wspólnota Gospodarcza krajów ASEAN (AEC), Południowoazjatyckie Stowarzyszenie na rzecz Współpracy Regionalnej (SAARC/SAPTA), Rada Współpracy Państw Zatoki (GCC) oraz ugrupowania integracyjne na kontynencie afrykańskim należą do różnych „warstw” wspomnianej powyżej piramidy.

Unia Europejska, po wyjściu Wielkiej Brytanii z ugrupowania w 2020 r., licząca już tylko 27 krajów członkowskich, będzie musiała uporać się z różnymi problemami. Patrząc z modelowego punktu widzenia, UE osiągnęła najwyższy etap

39 W. Molle., *Ekonomika integracji europejskiej...*, s. 423–443; V. Nienhaus, *Aussenwirtschaftliche Integrationsstheorie und Integrationspolitik grosser Entwicklungsländer-Gruppierungen*, Duncker&Humblot, Berlin 1987.

integracji, tj. unię ekonomiczną/monetarną. Ugrupowanie to, zaczynające proces integracji w 1958 r., osiągnęło etap unii celnej po 10-letnim okresie przejściowym. Następnie realizowano etap wspólnego rynku (jednolitego rynku wewnętrznego) w latach 1986–1992, tzw. program Europa'92. Jego realizacja wykroczyła poza planowane ramy czasowe. Etap unii monetarnej – tj. wprowadzenie wspólnej waluty – euro, został osiągnięty w 2002 r. Przy czym w odniesieniu do ostatniego etapu, wystąpił **proces integracji o tzw. podwójnej prędkości**. Oznacza to, że tylko 19 krajów wprowadziło wspólną walutę przystępując do unii monetarnej; inne kraje pozostają albo czasowo poza nią, nie spełniając jeszcze tzw. warunków konwergencji albo wynegocjowały możliwość pozostania trwale poza nią. Globalny kryzys finansowy 2008+ ujawnił słabości konstrukcji unii monetarnej z powodu narastającego długu publicznego i kryzysu bankowego w niektórych krajach członkowskich.

Na początku europejskiego procesu integracji, sześć krajów założycielskich Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) charakteryzowało się dość wysokim i wyrównanym poziomem rozwoju gospodarczego (z wyjątkiem południowych Włoch). Przystąpienie w kolejnych rozszerzeniach EWG/UE także krajów o mniej rozwiniętej gospodarce zmieniało sukcesywnie spójność społeczno-gospodarczą ugrupowania. Wprowadzenie wspólnej polityki regionalnej/spójności po pierwszym rozszerzeniu EWG miało na celu zmniejszenie dysparytetów między krajami członkowskimi. Kwestie skuteczności i efektywności tej polityki są przedmiotem kontrowersji⁴⁰, tym niemniej raporty spójności społeczno-gospodarczej UE wskazują, że obserwowane są zarówno procesy konwergencji jak i dywergencji między krajami członkowskimi⁴¹. Obecnie kraje członkowskie UE różnią się ciągle pod względem PKB per capita według parytetu siły nabywczej. Większość tzw. starych krajów członkowskich osiąga wyniki znacznie wyższe od przeciętnej dla całej UE. Różnice między krajami uwidaczniają się w różnych obszarach, w tym w zakresie pozycji konkurencyjnej i w handlu międzynarodowym, w międzynarodowych przepływach kapitałowych oraz pod względem poziomu innowacyjności.

Unia Europejska, postrzegana pod względem zarządzania jako ugrupowanie o znacząco wysokim stopniu homogeniczności, pozwala na tworzenie wewnątrz tej organizacji porozumień, do których wchodzi tylko część krajów członkowskich. Przykładem jest właśnie unia monetarna, ale także umowa o wzmocnionej współpracy. Umowy te, rozumiane w sensie postanowień WTO (Art. II.3) jako wielostronne umowy (*Plurilateral Agreements*), oceniane są jako instrument przyspieszający dalszą integrację europejską⁴². Jednak takie podejście będzie

40 W. Molle, *European Cohesion Policy*, Routledge, Londyn–Nowy Jork 2007.

41 *Mój region, moja Europa, nasza przyszłość, Siódmy raport na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej*, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Polityki Regionalnej i Miejskiej, Bruksela 2017, https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/cohesion-report/ (dostęp: 10.06.2020).

42 B.M. Hoekman, P.C. Mavroidis, *Variable Geometry in the WTO*, [w:] R. Schutze (red.), *Globalisation and Governance*, Cambridge University Press, Cambridge 2018, s. 162–163.

zagrozić pogłębianiem się wskazywanego powyżej procesu integracji o podwójnej prędkości.

Północnoatlantycka Strefa Wolnego Handlu (NAFTA), została utworzona w 1994 r. przez dwa kraje wysoko rozwinięte (USA, Kanada) i kraj rozwijający się (Meksyk), co było swoistym eksperymentem. Umowa w sprawie NAFTA była przede wszystkim ukierunkowana na utworzenie strefy wolnego handlu dobrami i usługami, tym niemniej zawierała postanowienia dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ochrony prawa własności intelektualnej i ochrony środowiska⁴³. Cele te nie były zmieniane od początku utworzenia ugrupowania, aż do zmian wprowadzonych na mocy nowego porozumienia, podpisanego 30 listopada 2018 r. i obecnie znajdującego się w końcowej fazie ratyfikacji. Nowa umowa **USMCA (United States – Mexico – Canada Agreement)**, która zastąpi dotychczasową umowę w sprawie NAFTA, rozwiązuje pewne problemy, które ujawniały się między krajami członkowskimi w ramach dotychczasowej umowy. Nowe postanowienia dotyczą w szczególności liberalizacji handlu artykułami przemysłu mleczarskiego między USA a Kanadą, reguł pochodzenia części wykorzystywanych w przemyśle samochodowym oraz unowocześnienia reguł ochrony własności intelektualnej w świetle dokonującego się postępu technicznego, jak również ochrony inwestorów i sposobów rozwiązywania sporów między inwestorami i państwami⁴⁴.

Integracja regionalna, dokonująca się pomiędzy krajami rozwijającymi się, cechuje się odmiennymi motywami integrujących się krajów, ich charakterystykami i uwarunkowaniami politycznymi i ekonomicznymi, w porównaniu do integracji europejskiej. Przyjęcie europocentrycznego punktu widzenia nieuchronnie prowadzić będzie do stwierdzenia, że dokonujące się próby integracji nie przystają do wzorców wyprowadzonych z teorii integracji. Natomiast uznanie, iż kraje te, kierując własnymi interesami i działając w specyficznych regionalnych uwarunkowaniach, tworzą ugrupowania integracyjne na miarę ich potrzeb i możliwości, pozwala na szersze spojrzenie na sieć współpracy, współzależności i zależności w gospodarce światowej. Przykładem są ugrupowania integracyjne tworzone na kontynencie Ameryki Pd., w Ameryce Środkowej, w Azji i Afryce.

43 E. Oziewicz, K. Żołądkiewicz, *Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu – NAFTA*, [w:] E. Oziewicz (red.), *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 120–178; Sekretariat NAFTA, <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Legal-Texts/North-American-Free-Trade-Agreement> (dostęp: 15.01.2020).

44 *United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet. Modernizing NAFTA into 21st Century Trade Agreement*, <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/fact-sheets/modernizing> (dostęp: 09.07.2020); A.M. Countryman, *USMCA: The 3 most important changes in the new NAFTA and why they matter*, <https://the-conversation.com/usmca-the-3-most-important-changes-in-the-new-nafta-and-why-they-matter-128735> (dostęp: 9.07.2020); O.F. Cabrera C., *The US-Mexico-Canada Agreement: the new gold standard to enforce investment treaty protection?*, „Columbia FDI Perspectives” 2020, nr 269.

Powołanie nowego ugrupowania integracyjnego w Ameryce Łacińskiej w 1991 r., na mocy traktatu z Asunción, tj. **Wspólnego Rynku Południa (MERCOSUR)**, było poprzedzone licznymi próbami integracji na tym kontynencie, w których widziano możliwość rozwiązania problemów związanych ze zbyt małymi rynkami zbytu i sposób na przełamanie trudności w substytuowaniu importu wielu dóbr pośrednich i kapitałowych⁴⁵. Charakterystyczną cechą tych wczesnych procesów integracyjnych była akceptacja równoległego, nie wykluczającego się integrowania w kilku płaszczyznach, tj. w ramach półkuli zachodniej, regionalnie, subregionalnie. MERCOSUR został utworzony przez cztery kraje założycielskie – Argentynę, Brazylię, Paragwaj i Urugwaj. Dla innych krajów Ameryki Łacińskiej ugrupowanie to stało się na tyle atrakcyjne, że dwa kraje ubiegały się o członkostwo (Wenezuela i Boliwia⁴⁶), a sześć krajów jest stowarzyszonych⁴⁷.

Ze względu na specyficzne uwarunkowania regionalne i interesy krajów tworzących MERCOSUR, proces integracyjny nie przebiegał według początkowych założeń. Osiągnięcie etapu strefy wolnego handlu dokonało się między krajami założycielskimi, z wieloma ograniczeniami, w okresie 1991–1994. W następnym etapie, tj. w latach 1995–2004 utworzono unię celną, natomiast wspólny rynek – w niepełnym zakresie.

Dotychczasowe osiągnięcia ugrupowania oceniane są powściągliwie⁴⁸. MERCOSUR nie rozwinął w ciągu swojego okresu funkcjonowania zharmonizowanych reguł handlu, które mogłyby zastąpić narodowe reżimy regulacyjne; funkcjonowanie unii celnej postrzegane jest przez prywatny sektor, np. Brazylii, jako słabe. Nie wykształciła się zintegrowana polityka rynku pracy i polityki socjalnej. Poziom regionalnej ekonomicznej komplementarności jest niski; nawet cztery założycielskie kraje wykazują brak ściślejszego ekonomicznego podobieństwa. Ugrupowanie cechuje asymetria, z Brazylią jako krajem wiodącym, co rzutuje na instytucjonalne rozwiązania. Integracja ma charakter międzyrządowy, determinowany przez politycznych liderów. W ugrupowaniu nie ma postępu w jego instytucjonalizacji, a powołane dotychczas instytucje wspólne (Parlament MERCOSUR, Stały Trybunał Rewizyjny) oceniane są jako słabo działające.

45 E. Oziewicz, K. Żołądkiewicz, *Ugrupowania integracyjne w Ameryce Południowej i Środkowej*, [w:] E. Oziewicz (red.), *Procesy integracyjne...*, s. 179–201.

46 Wenezuela – kraj członkowski od 2006 r. – jest obecnie pozbawiona wszystkich praw na mocy art. 5 Protokołu z Ushuaia; Boliwia została przyjęta do ugrupowania w 2015 r., ale proces jej akcesji trwa nadal, <https://www.mercosur.int/en/about-mercosur/mercosur-countries/> (dostęp: 13.05.2020).

47 Są to: Chile, Kolumbia, Ekwador, Gujana, Peru, Surinam.

48 C.R. Caichiolo, *The Mercosur Experience and Theories of Regional Integration*, „Contexto International” 2017, t. 39, nr 1, s. 117–134, <http://dx.doi.org/10.1590/50102-8529.2017390100006> (dostęp: 12.05.2020); V. Hinčica, M. Mizerová, H. Řezanková, *Mercosur – a Comparison of four Member Countries on the Basis of Selected Economic Indicators*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe” 2020, t. 23, nr 1, <http://dx.doi.org/10.18778/1508-2008.23.04> (dostęp: 14.05.2020); S. Fabbrini, *Which European Union? Europe after the Euro Crisis*, Cambridge University Press, Cambridge 2015, s. 93–123.

W relacjach zewnętrznych MERCOSUR okazuje się bardziej aktywny niż wewnątrz ugrupowania⁴⁹. To potwierdzałoby spostrzeżenia poczynione w odniesieniu do integracji krajów rozwijających się, w tym krajów Południa, iż celem integracji regionalnej jest nie tyle liberalizacja i regulacja wewnątrz-regionalnego handlu, co raczej wysiłek kierowany jest na poprawę konkurencyjności regionów na globalnym rynku⁵⁰.

Rozwijające się kraje Karaibów podjęły również wysiłki na rzecz stworzenia własnego ugrupowania integracyjnego jeszcze w latach 60. XX w.⁵¹ Kraje, które utworzyły w 1973 r. **Wspólnotę Karaibską (CARICOM)**⁵², czerpały z doświadczeń Karaibskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (CARIFTA), stawiając jednak sobie ambitniejsze cele, jakimi było wprowadzenie zewnętrznej taryfy celnej, stworzenie wspólnego rynku, koordynacja polityk gospodarczych, a także wprowadzenie planowania regionalnego, wspólne wykorzystanie zasobów naturalnych oraz organizowanie współpracy w dziedzinach pozaekonomicznych.

Traktat założycielski CARICOM z Chaguaramas został zmieniony w 2002 r., aby ułatwić realizację celów integracyjnych. Ugrupowanie opiera się na czterech filarach: integracji ekonomicznej, koordynacji polityki zagranicznej, rozwoju społecznym i zasobów ludzkich oraz bezpieczeństwie⁵³. Ugrupowanie osiągnęło etap unii celnej, jednak z utrzymaniem jednostronnych preferencji dla najsłabiej rozwiniętych krajów (Belize i kraje OECS – Organizacja Gospodarcza Wschodnich Karaibów) w odniesieniu do przepływu wrażliwych dóbr przemysłowych. Wprowadzanie swobodnego przepływu czynników produkcji odnosi się do wybranych kategorii pracowników (wysoko wykwalifikowanych grup pracowników, w tym w sferze usług). Natomiast swoboda przepływu kapitału jest dopiero w fazie planowania⁵⁴.

49 A.C. Bianculli, *Politicization and Regional Integration in Latin America: Implications for EU-MERCOSUR Negotiations?*, „Politics and Governance” 2020, t. 8, nr 1, DOI:10.17645/pag.v8i1.2598; V. Hinčica, M. Mizerová, H. Řezanková, *Mercosur...*, s. 69.

50 S. Krapohl, *Games regional play: dependency, regionalism, and integration theory for the Global South*, „Journal of International Relations and Development” 2019, <https://link.springer.com/article/10.1057%2Fs41268-019-00178-4> (dostęp: 15.05.2020).

51 Szerzej na ten temat zob. E. Oziewicz, K. Żołądkiewicz, *Ugrupowania integracyjne w Ameryce Południowej i Środkowej*, [w:] Oziewicz (red.), *Procesy integracyjne...*, s. 177–178; J. Garlińska-Bielawska, *Współczesny regionalizm ekonomiczny na przykładzie procesów zachodzących na kontynentach amerykańskich*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji...*, s. 222–229.

52 Kraje członkowskie CARICOM: Antigua-Barbuda, Bahamy, Barbados, Belize, Dominikana, Grenada, Gujana, Haiti, Jamajka, Montserrat, Saint Lucia, St. Kitts and Nevis, St. Vincent i Grenadines, Surinam, Trynidad i Tobago; kraje stowarzyszone: Anguilla, Bermudy, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Kajmany (wyspy), Turks and Caicos (wyspy), *Member States and Associate Members*, CARICOM, <https://caricom.org/member-states-and-associate-members/> (dostęp: 22.06.2020).

53 *Who we are*, CARICOM, <https://caricom.org/our-community/who-we-are/> (dostęp: 22.06.2020).

54 *Development and Status of the Right to Free Movements of Goods*, <http://csme.caricom.org/regimes/movement-of-goods> (dostęp: 22.06.2020); *Development and Status of the Right to Free Movements of People*, <http://csme.caricom.org/regimes/movement-of-people>

Regionalna integracja rozwijających się **krajów Azji** obejmowała wiele inicjatyw podejmowanych w drugiej połowie XX w.⁵⁵ Jedną z nich jest **Stowarzyszenie Krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)**, stanowiące obecnie najbardziej zaawansowany projekt integracyjny w Azji. Ugrupowanie składa się z 10 krajów członkowskich. Porozumienie zostało zawarte w 1967 r., a po ćwierć wieku funkcjonowania, tj. w 1992 r. kraje członkowskie ASEAN zdecydowały o utworzeniu strefy wolnego handlu (**AFTA**). Okres przejściowy został określony wówczas na 15–18 lat i był krytykowany jako zbyt długi⁵⁶. Już w trakcie tego okresu kraje AFTA podjęły kolejną inicjatywę, dotyczącą pogłębienia procesu integracyjnego. Było to porozumienie dotyczące stworzenia obszaru inwestycyjnego (**ASEAN Investment Area**), zawarte w 1998 r., zmierzające do wzmocnienia atrakcyjności i konkurencyjności krajów członkowskich dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych. To porozumienie zostało uzupełnione przez Porozumienie krajów ASEAN w sprawie gwarancji inwestycyjnych (AIG). W 2012 r. weszło w życie **Wszechstronne porozumienie inwestycyjne krajów ASEAN (ACIA)**, zastępujące poprzednie porozumienia dotyczące sfery inwestycyjnej⁵⁷. Ważny cel w odniesieniu do procesu integracyjnego krajów ASEAN został sformułowany w 2007 r., tj. ustanowienie Wspólnoty Gospodarczej ASEAN (**ASEAN Economic Community – AEC**) do 2015 r. i transformacja ASEAN w region ze swobodnym przepływem dóbr, usług, inwestycji, wykwalifikowanej siły roboczej i przepływem kapitału⁵⁸. Pogłębienie procesu integracji w sferze ekonomicznej, polityki i bezpieczeństwa oraz społeczno-kulturalnej krajów ASEAN do roku 2025 zostało zadeklarowane w nowym dokumencie, przyjętym w 2015 r. na szczycie w Kuala Lumpur⁵⁹.

Ścieżka integracyjna krajów ASEAN różni się od teoretycznego schematu przedstawionego powyżej i doświadczeń Unii Europejskiej. Przejawia się to w:

- specyficznym podejściu do etapu integracyjnego, jakim jest strefa wolnego handlu; w krajach ASEAN tworzenie strefy wolnego handlu zostało uznane

(dostęp: 22.06.2020); *Definition and Status of the Right to Free Movement of Capital*, CARICOM Single Market&Economy, <http://csme.caricom.org/regimes/movement-of-capital> (dostęp: 22.06.2020).

55 Szerzej na ten temat por.: K. Klecha-Tylec, *Przemiany gospodarczo-społeczne w krajach Azji i Pacyfiku oraz ich wpływ na procesy globalizacyjne*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji...*, s. 234–267.

56 H. Soaestro, *Open regionalism*, [w:], H. Maull, G. Segal, J. Wanandi (red), *Europe and the Asia Pacific*, Routledge, Londyn–Nowy Jork 1998.

57 *Introduction to the ASEAN Comprehensive Investment Agreement*, ASEAN Briefing, <https://www.aseanbriefing.com/news/introduction-to-the-asean-comprehensive-investment-agreement/> (dostęp: 15.05.2020).

58 *ASEAN Economic Community Blueprint*, ASEAN Secretariat, Jakarta 2008, <https://asean.org/wp-content/uploads/archive/5187-10.pdf> (dostęp: 4.06.2020).

59 *ASEAN Economic Community Blueprint 2025*, The ASEAN Secretariat, Jakarta 2015; *ASEAN 2025: Forging Ahead Together*, The ASEAN Secretariat, Jakarta 2015, <https://www.asean.org/wpcontent/uploads/images/2015/November/KL-Declaration/ASEAN%202025%20Forging%20Ahead%20Together%20final.pdf> (dostęp: 04.06.2020).

za ukończone w 2002 r., przy redukcji wewnętrznych taryf celnych do 5% i poniżej;

- traktowaniu wielu dóbr jako wrażliwych i utrzymywaniu w odniesieniu do tych dóbr wyłączeń spod reguł wolnego handlu, w szczególności w przypadku krajów mniej rozwiniętych;
- pominięcie etapu unii celnej, aczkolwiek, zdolność ugrupowania do jej stworzenia jest dyskutowana⁶⁰;
- utrzymywaniu wyłączeń w odniesieniu do przepływu inwestycji w ramach obszaru inwestycyjnego ACIA; kraje członkowskie utrzymują nadal listy wyłączeń, zawierające środki niezgodne z zasadami narodowego traktowania inwestorów;
- ograniczeniu tzw. czterech swobód w ramach wspólnego rynku AEC w odniesieniu do swobodnego przepływu czynników produkcji, tj. kapitału i siły roboczej.

Finałny etap procesu integracyjnego, tj. unia monetarna/ekonomiczna, nie jest deklarowana jako oficjalny cel, tym niemniej badacze próbują oceniać realność jej utworzenia i potencjalne skutki. Formułowane wnioski cechuje sceptycyzm w odniesieniu do możliwości wprowadzenia wspólnej waluty, gdyż kraje członkowskie nie wykazują zbieżności/konwergencji takich wskaźników, jak stopy inflacji, stopy procentowe oraz systemów walutowych⁶¹.

Mimo wykazanych różnic w pojmowaniu i realizowaniu procesów integracyjnych, ASEAN jest postrzegany jako ugrupowanie, które przesunęło się od słabo zintegrowanego regionalnego porozumienia do głęboko zintegrowanego regionu⁶², osiągając korzyści podobne do tych, jakie ujawniły się w UE wyniku realizacji jednolitego rynku europejskiego⁶³.

Kraje członkowskie AEC są silnie zróżnicowane pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, mierzonego GDP *per capita*, co może być istotną przyczyną opóźnień w ich procesie integracyjnym. Cztery kraje członkowskie, które przystąpiły do AFTA w latach 90. XX w.⁶⁴, ciągle stoją przed wyzwaniem, jakim jest proces doganiania bardziej rozwiniętych krajów w ugrupowaniu. Z punktu widzenia interesów całego ASEAN, niezwykle ważne jest uniknięcie utrzymywania się

60 *The Feasibility of an ASEAN Customs Union Post-2015*, ISEAS, 2015, http://www.eu-asiacentre.eu/pub_details.php?pub_id=165 (dostęp: 15.05.2020).

61 S. Kabir, R.A. Salim, *Regional Economic Integration in ASEAN. How Far Will It Go?*, „Journal of Southeast Asian Economies” 2014, t. 31, nr 2, The Institute of Southeast Asian Studies (ISEAS), Singapore.

62 R. Pomfret, *ASEAN's New Frontiers: Integrating the Newest Members into the ASEAN Economic Community*, „Asian Economic Policy Review” 2013, nr 8.

63 P.A. Petri, M.G. Plummer, F. Zhai, *ASEAN Economic Community: A General Equilibrium Analysis*, „Asian Economic Journal” 2012, t. 26, nr 2, East Asian Economic Association and Wiley Publishing Asia Pty Ltd.

64 Wietnam, Laos, Myanmar, Kambodża.

dwóch grup krajów wewnątrz ugrupowania, charakteryzujących się poważnymi różnicami w poziomie rozwoju gospodarczego⁶⁵.

W **Azji Południowej** w 1985 r. powołane zostało **Południowoazjatyckie Stowarzyszenie Współpracy Regionalnej** (*South Asian Association for Regional Cooperation – SAARC*)⁶⁶, którego kraje członkowskie zawarły porozumienie o preferencyjnym handlu (**SAPTA**). Weszło ono w życie w 1995 r. Jego celem było promowanie i podtrzymanie wzajemnego handlu i współpracy gospodarczej poprzez wymianę koncesji. Przyjęte reguły pochodzenia były jednak zbyt restrykcyjne dla większości krajów i zostały stopniowo złagodzone. Ułatwienia w handlu nie były znaczące. Tylko najmniej rozwinięte kraje otrzymały preferencje handlowe o większym znaczeniu, natomiast handel między dużymi krajami był ciągle przedmiotem barier handlowych. SAPTA traktowana była jako pierwszy etap do stworzenia strefy wolnego handlu (*South Asian Free Trade Area – SAFTA*). Wejście w życie umowy o strefie wolnego handlu w 2006 r. zapoczątkowało zaplanowany na 10 lat proces stopniowego redukcji celi w handlu wzajemnym.

Kraje członkowskie SAARC ponawiają deklaracje dotyczące ich determinacji w osiągnięciu celu, jakim jest pogłębienie regionalnej integracji (szczyt SAARC w Katmandu w 2014 r. oraz spotkanie ministrów finansów w Islamabadzie w 2018 r.)⁶⁷. Deklaracje dotyczą projektu budowy **Południowo-Azjatyckiej Unii Ekonomicznej** (SAEU), przez osiągnięcie kolejnych etapów, tj. przyspieszenie urzeczywistniania wolnego handlu dobrami i usługami, a następnie utworzenia unii celnej, wspólnego rynku oraz unii ekonomicznej i monetarnej. Pomimo deklaracji politycznych, osiągnięcia integracyjne nie są jednak znaczące. Osiągnięcie założonych celów w ramach SAFTA nie jest łatwe, z uwagi na to, iż podejmowana jest próba integracji między dużymi, szybko rozwijającymi się krajami i krajami należącymi do najmniej rozwiniętych krajów świata. Nie ułatwia również tego procesu skomplikowana sytuacja polityczna w regionie.

W **Azji Zachodniej** (Bliski Wschód) ważnym ugrupowaniem integracyjnym jest **Rada Współpracy Państw Zatoki** (*Gulf Cooperation Council – GCC/Cooperation Council for the Arab States of the Gulf* (CCASG), ustanowiona w 1981 r., której członkami są kraje Zatoki Perskiej⁶⁸. Kraje te przeszły kolejne etapy integracji, tj. utworzenie strefy wolnego handlu (1983 r.), unii celnej (2003 r.), wspólnego

65 R. Pomfret, *ASEAN's New Frontiers: Integrating...*

66 Afganistan (2005), Bangladesz, Bhutan, Indie, Malediwy, Nepal, Pakistan i Sri Lanka. Status obserwatora mają: UE, Chiny, Iran, Japonia, Korea Płd., Mauritius, Mjanma/Birma i Stany Zjednoczone, *Azja Południowa, Noty tematyczne o Unii Europejskiej*, Parlament Europejski, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/181/south-asia> (dostęp: 22.06.2020).

67 *Economic and financial cooperation*, SAARC, http://saarc-sec.org/areas_of_cooperation/area_detail/economic-trade-and-finance/click-for-details_7 (dostęp: 22.06.2020).

68 Arabia Saudyjska, Bahrajn, Katar, Kuwejt, Oman, Zjednoczone Emiraty Arabskie, <https://www.worldbank.org/en/country/gcc/overview> (dostęp: 23.06.2020).

rynku (2008 r.) oraz podjęły próbę stworzenia unii monetarnej. Ten ostatni etap nie został jednak zrealizowany⁶⁹.

Odniesienie modeli integracji wdrażanych w ugrupowaniach: MERCOSUR, NAFTA ASEAN, SAARC do modelu realizowanego przez Unię Europejską wskazuje, że są one międzyrządowymi porozumieniami i nie posiadają właściwości w zakresie instytucji i polityki, jakie posiada UE. Wykorzystując do oceny stopnia zaawansowania ich procesów integracyjnych analityczne ramy opracowane przez B. Ballassa można dowodzić, że analizowane ugrupowania oscylują między pierwszym (strefa wolnego handlu) a drugim etapem integracji (unia celna). Natomiast osiągnięcie etapu wspólnego rynku miałyby nieuniknione implikacje dla procesu podejmowania decyzji w ugrupowaniach⁷⁰. Natomiast Rada Współpracy Państw Zatoki (GCC) wykazuje wysoki stopień zbieżności z klasycznymi etapami procesu integracyjnego. Ugrupowanie to posiada również specyficzną strukturę instytucjonalną.

Na **kontynencie afrykańskim** podejmowane są również liczne próby integracji o różnym stopniu zaawansowania⁷¹, poczynając od niekompletnych stref wolnego handlu do unii monetarnych. Te ostatnie wyłoniły się z kolonialnych transgranicznych przedsięwzięć w sferze monetarnej (np. strefy franka) i przetrwały w okresie niepodległości tych państw, służąc faktycznie integracji regionalnej. Obecnie pięć z regionalnych ugrupowań w Afryce przyjęło makroekonomiczne kryteria konwergencji, aby kontynuować integrację monetarną, jednak ich kraje członkowskie mają zróżnicowane rezultaty w ich wypełnianiu⁷². Cechą charakterystyczną funkcjonowania regionalnych ugrupowań integracyjnych w Afryce jest swoiste nakładanie się / zazębianie tych procesów, co przejawia się w paralelnej przynależności krajów do różnych ugrupowań regionalnych w Afryce⁷³.

69 *What is the GCC*, <https://www.aljazeera.com/news/2017/12/gcc-171204094537378.html> (dostęp: 23.06.2020); K. Klecha-Tylec, *Przemiany gospodarczo-społeczne w krajach Azji i Pacyfiku oraz ich wpływ na procesy globalizacyjne*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji...*, s. 254–255.

70 S. Fabbrini, *Which European Union...*, s. 99.

71 **AMU/UMA**- Arab Maghreb Union, **CEN-SAD** (The Community of Sahel-Saharan States), **COMESA** (Common Market for Eastern and Southern Africa), **EAC** (East African Community), **ECCAS** (Economic Community of Central African States), **ECOWAS** (Economic Community of West African States), **IGAD** (Intergovernmental Authority on Development), **SADC** (Southern African Development Community), **CEMAC** (Economic and Monetary Community of Central African States), **SACU** (Southern African Customs Union), por.: United Nations Economic Commission for Africa, *Key Pillars of Africa's Regional Integration*, <https://www.uneca.org/ori/pages/key-pillars-africa's-regional-integration> (dostęp: 16.05.2020); *History of Africa's Regional Integration Efforts*, United Nations Economic Commission for Africa, <https://www.uneca.org/ori/pages/history-africa%E2%80%99s-regional-integration-efforts> (dostęp: 16.05.2020); E. Schmieg, *The African Continental Free Trade Area. Perspectives for Africa, Policy Choices for Europe*, „SWP Comment” 2020, nr 10.

72 *Next Steps for the African Continental Free Trade Area. Assessing Regional Integration in Africa*, UN / Economic Commission for Africa, African Union, African Development Bank and UNCTAD, s. 31.

73 E. Schmieg, *The African Continental Free Trade Area...*, s. 3.

Procesy integracji na kontynencie afrykańskim cechują się wieloletnimi opóźnieniami realizacji regionalnych inicjatyw integracyjnych i podejmowaniem prób ich przyspieszenia. W 2009 r. w trakcie IV konferencji Afrykańskich Ministrów ds. Integracji przyjęto minimalny program integracji, który miał służyć osiągnięciu ostatecznego celu Afrykańskiej Wspólnoty Gospodarczej, jaki został sformułowany w 1991 r. w Traktacie z Abuja. Równolegle, trzy ugrupowania, tj. **COMESA** (*Common Market for Eastern and Southern Africa*), **EAC** (*East African Community*) i **SADC** (*Southern African Development Community*), zgodziły się na negocjacje w sprawie tworzenia Trójstronnej Strefy Wolnego Handlu, jako bloku, który posłużyłby stworzeniu Kontynentalnej Strefy Wolnego Handlu⁷⁴.

Wysiłki te zostały uwieńczone podpisaniem w 2018 r. umowy o **Afrykańskiej Kontynentalnej Strefy Wolnego Handlu (AfCFTA)**⁷⁵. Umowa weszła w życie 30 maja 2019 r. Przystąpiły do niej 54 kraje kontynentu, z wyjątkiem Erytrei⁷⁶. Jest to jednak długookresowy projekt, którego zamierzeniem jest stworzenie wszechstronnego rynku Afryki, choć nie będzie to początkowo pełna strefa wolnego handlu (zakłada się zniesienie taryf celnych na 90% dóbr, dla 7% najbardziej wrażliwych towarów przewiduje się 15-letni okres przejściowy, a 3% dóbr pozostanie stale chronionych cłami, z zastrzeżeniem, że nie będzie to przekraczać 10% wartości importu)⁷⁷. AfCFTA traktowana jest jako pierwszy etap do pełnej liberalizacji handlu na kontynencie. Kolejne kroki – to fuzja wszystkich afrykańskich stref wolnego handlu, utworzenie kontynentalnej unii celnej, utworzenie wspólnego i jednolitego rynku afrykańskiego⁷⁸.

Kraje afrykańskie i ich ugrupowania mają obecnie szerokie powiązania umowne z krajami trzecimi, w tym z UE (umowy o partnerstwie gospodarczym), umowy o wolnym handlu i preferencyjne umowy, dotyczące wybranych sektorów, także z innymi krajami i ugrupowaniami (EFTA, MERCOSUR). Inne umowy o wolnym handlu są negocjowane, np. z Wielką Brytanią, między SACU a Indiami i wkrótce z USA. Zakłada się w umowie o AfCFTA, że kraje członkowskie będą mogły tworzyć strefy wolnego handlu z krajami trzecimi i ugrupowaniami spoza kontynentu, o ile nie będzie to naruszać osiągnięcia zakładanych celów w ramach AfCFTA⁷⁹.

Do przedstawionych powyżej regionalnych ugrupowań integracyjnych należy dodać rozwijaną od wielu już lat międzynarodową współpracę gospodarczą w obrębie Pacyfiku. **Umowa o Regionalnym Handlu Krajów Południowego Pacyfiku i Współpracy Gospodarczej (The South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement – SPARTECA)**, podpisana w 1980 r., jest niesymetryczną umową handlową, na podstawie której dwa kraje wysoko rozwinięte, tj. Australia

74 *History of Africa's Regional...*

75 *Next Steps for the African Continental Free Trade Area...*, s. 37.

76 *African Continental Free Trade (AfCFTA)*, Congressional Research Service, February 7, 2020, <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11423> (dostęp: 24.06.2020).

77 E. Schmiege, *The African Continental Free Trade Area...*

78 *Next Steps for the African Continental Free Trade Area...*, s. 55.

79 E. Schmiege, *The African Continental Free Trade Area...*, s. 6.

i Nowa Zelandia oferują bezcłowy i nieograniczony bądź koncesjonowany dostęp do swojego rynku dla w zasadzie wszystkich produktów pochodzących z rozwijających się krajów Pacyfiku (Forum Krajów – Wysp)⁸⁰. Umowa zawiera także postanowienia dotyczące ogólnej współpracy ekonomicznej, handlowej i technicznej. SPARTECA oferuje pomoc handlową i rozwojową dla rozwijających się krajów Oceanii. W tym tkwi jej sens ekonomiczny i polityczny.

W regionie Azji i Pacyfiku rozwijana jest od 1989 r. współpraca w ramach **APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation*)** oraz realizowane są nowe inicjatywy i umowy w tym regionie (**CPTPP – *Comprehensive and Progressive Trans-Pacific Partnership***, 2018 r.)⁸¹.

Zjawiskiem, które jawi się jako interesujące w kontekście wiodącego w tym rozdziale zagadnienia, a mianowicie relacji między procesami globalizacji i procesami integracyjnymi we współczesnej gospodarce, jest nawiązywanie formalnej współpracy między ugrupowaniami integracyjnymi (UE – MERCOSUR), zawieranie umów z partnerami zewnętrznymi dla ugrupowania (umowy UE – Kanada, UE – Singapur, UE – Japonia), utworzenie formatu ASEAN+3 (umowa z Chinami, Koreą Pd. I Japonią), zawieranie umów o współpracy handlowej/gospodarczej łączących kraje wysoko rozwinięte (Australia, Nowa Zelandia) z krajami rozwijającymi się. Tworzy się w ten sposób sieć współpracy i powiązań gospodarczych w skali globalnej w ramach procesów integracyjnych, które nie powinny być postrzegane jako funkcjonujące w opozycji do procesów globalizacji. Procesy te stymulują bowiem zarówno procesy globalizacji, jak i procesy integracyjne w gospodarce światowej. Należy więc zgodzić się z poglądem, że te dwa procesy: globalizacji i międzynarodowej integracji gospodarczej, koegzystujące ze sobą we współczesnej gospodarce, cechuje komplementarność, a nie substytucyjność⁸².

Podsumowanie

W ujęciu systemowym, gospodarka światowa definiowana jest jako system trwałych powiązań ekonomicznych, włączających gospodarki narodowe poszczególnych krajów w procesy produkcji i wymiany o zasięgu globalnym. Globalizacja w aspekcie ekonomicznym, cechująca się zwiększającą się ekonomiczną otwartością gospodarek krajowych, narastającą współzależnością ekonomiczną oraz

80 South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement (SPARTECA), <http://www.mfat.gov.sb/external-trade/free-trade-agreements/regional/sparteca.html> (dostęp: 23.06.2020).

81 *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*, New Zealand Foreign Affairs & Trade, <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/free-trade-agreements-in-force/cptpp/cptpp-overview/> (dostęp: 18.05.2020).

82 I. Pietrzyk, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki...*, s. 17–50; A. Zielińska-Głębocka, *Współczesna gospodarka światowa...*, s. 20.

postępującym integrowaniem się (scalaniem się) gospodarek krajowych ponad granicami politycznymi, podlega działaniom różnych czynników (w tym wynikających z postępu technicznego – robotyzacji i cyfryzacji). Jednocześnie procesy globalizacji oddziałują na podmioty gospodarki światowej. Struktura podmiotowa gospodarki światowej, obejmująca przedsiębiorstwa krajowe, korporacje transnarodowe (przedsiębiorstwa międzynarodowe), gospodarstwa krajowe wraz z instytucją państwa, regionalne ugrupowania integracyjne, międzynarodowe organizacje szczebla uniwersalnego/globalnego, podlega silnej dynamizacji w procesie globalizacji.

Procesy umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i ekspansja korporacji transnarodowych w warunkach zwiększającej się otwartości gospodarek narodowych i ugrupowań na przepływy kapitałowe oddziałują na podmioty sfery realnej. Przy czym strategie realizowane przez korporacje transnarodowe nie zawsze są zgodne z interesami krajów przyjmujących, a nawet ugrupowań integracyjnych (np. w sferze transferu technologii).

Relacja między procesami globalizacji i procesami integracyjnymi w gospodarce światowej, postrzegana w przeszłości jako przeciwstawna – w kategoriach konfliktu, obecnie powinna być postrzegana w kategoriach komplementarności. Otwieranie się ugrupowań integracyjnych na współpracę z innymi podmiotami gospodarki światowej, w szczególności tworzenie sieci formalnych i realnych powiązań gospodarczych, wzmacnia procesy współzależności w gospodarce światowej, charakterystyczne dla procesów globalizacji. Sieć powiązań obejmuje zarówno kraje rozwinięte i rozwijające się. Pozostają jednak ciągle otwarte pytania, czy procesy te prowadzą do zwiększenia współzależności, czy raczej zależności w gospodarce światowej. Pojawia się także niepewność co do przyszłej dynamiki procesów globalizacyjnych.

Rozdział II

Transnarodowe regulacje w gospodarce światowej i europejskiej

Wprowadzenie

Zrównoważony rozwój oraz ochrona środowiska stały się w nowym stuleciu kluczowymi celami w działaniu wielu organizacji o zasięgu globalnym i międzynarodowym.

Zrównoważony rozwój został zdefiniowany jako taki, który odpowiada obecnym potrzebom ludzi bez ograniczania przyszłym pokoleniom możliwości do zaspokojenia swoich potrzeb. Jego realizacja wymaga podjęcia wspólnego wysiłku w budowę zrównoważonej i odpornej na skutki katastrof przyszłości dla wszystkich ludzi na świecie oraz dla naszej planety. Dla osiągnięcia zrównoważonego rozwoju konieczna jest spójność trzech kluczowych elementów: **wzrostu gospodarczego, ochrony środowiska i inkluzji społecznej**. Są one wzajemnie połączone i wszystkie są niezwykle istotne dla osiągnięcia dobrobytu poszczególnych osób i całych społeczeństw.

1. Zrównoważony rozwój, ochrona środowiska i gospodarka cyrkularna

1.1. Regulacje i działania transnarodowych organizacji globalnych na rzecz ochrony środowiska

W ramach Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization* – WTO) cele związane z ochroną środowiska zostały zapisane już w Porozumieniu z Marrakeżu, które ustanowiło WTO w roku 1994 i obok głównego celu WTO, którym jest

zmniejszenie barier handlowych i wyeliminowanie dyskryminującego traktowania w międzynarodowych stosunkach handlowych, **stanowią istotny cel uzupełniający, który zwłaszcza w ostatnich latach wraz z dążeniem do realizacji ambitnych celów zrównoważonego rozwoju (*Sustainable Development Goals* – SDG ONZ) nabrał szczególnego znaczenia¹.**

Zarówno bowiem WTO, jak i Organizacja Narodów Zjednoczonych – ONZ w ramach programu ukierunkowanego na zrównoważony rozwój i na ochronę środowiska – *United Nations Environmental Program (UNEP)* prowadzą międzynarodowy dialog na temat handlu i kwestii środowiskowych. Zarządzanie środowiskiem jest obecnie kluczowym czynnikiem napędzającym osiągnięcie zrównoważonego rozwoju. W zglobalizowanym świecie bowiem zagrożenia środowiskowe wymagają skutecznych reakcji, które promują największe wartości, takie jak: pokój, sprawiedliwość, rozwój oraz przestrzeganie zasad i praw środowiskowych i praw człowieka.

Organizacja Narodów Zjednoczonych (ONZ) promuje *zarządzanie środowiskiem* – w tym zasady, polityki i instytucje, które kształtują interakcje ludzi ze środowiskiem. Budując solidne systemy zarządzania, dąży do ochrony środowiska i poszanowania praw człowieka oraz do osiągnięcia wszystkich 17 celów zrównoważonego rozwoju (*Sustainable Development Goals* – SDG-s) opracowanych na lata 2016–2030². W odniesieniu do SDG-s związanych z ochroną środowiska należy wymienić³:

Cel 6: Zapewnienie wszystkim dostępu do wody oraz zrównoważonego zarządzania zasobami wodnymi i systemami sanitarnymi;

Cel 7: Zapewnienie wszystkim dostępu do stabilnej, zrównoważonej i nowoczesnej energii w przystępnej cenie;

Cel 9: Budowa infrastruktury odpornej na skutki katastrof, wpieranie otwartej i zrównoważonej industrializacji oraz innowacyjności;

Cel 11: Budowa otwartych, bezpiecznych, odpornych na katastrofy i zrównoważonych miast i osiedli ludzkich;

Cel 12: Zapewnienie zrównoważonej konsumpcji oraz zrównoważonych wzorców produkcji;

Cel 13: Podjęcie pilnych działań na rzecz walki ze zmianami klimatu oraz ich skutkami;

Cel 14: Oszczędne i zrównoważone użytkowanie oceanów, mórz i zasobów morskich na rzecz zrównoważonego rozwoju;

1 https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/envir_e.htm (dostęp: 25.05.2020).

2 <https://www.unenvironment.org/explore-topics/sustainable-development-goals>; <https://www.unenvironment.org/explore-topics/environmental-governance/about-environmental-governance/environmental-governance> (dostęp: 26.05.2020); por. też: Z. Wysokińska, *Millenium Development Goals / UN and Sustainable Development Goals/ UN as Instruments for Realising Sustainable Development Concept in the Global Economy*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe” 2017, t. 20, nr 1, s. 101–118.

3 W tej części rozdziału omówione zostaną cele związane głównie z ochroną środowiska. Celom prospołecznym poświęcony zostanie podrozdział 2.3.

Cel 15: Ochrona, odbudowa oraz wspieranie zrównoważonego użytkowania ekosystemów lądowych, zrównoważone gospodarowanie lasami, walka z pustynnieniem, powstrzymanie i odwrócenie procesu degradacji gleby oraz utraty różnorodności biologicznej⁴.

Działania UNEP obejmują pomoc rządów w uzyskiwaniu informacji o środowisku w celu podejmowania decyzji oraz zapewniania obywatelom większego dostępu do informacji dotyczących ich praw środowiskowych, zacieśnienia współpracy środowiskowej na poziomie globalnym i regionalnym, promowania relacji między społeczeństwem obywatelskim a rządami w opracowywaniu i wdrażaniu polityk środowiskowych.

Wsparcie stanowi również identyfikacja wspólnych celów w międzynarodowych umowach środowiskowych i działania na rzecz dialogu, dotyczącego kwestii środowiskowych, na poziomie regionalnym. UNEP, za pośrednictwem podprogramu środowiskowego, zajmuje się najważniejszymi czynnikami umożliwiającymi osiągnięcie postępów w realizacji tych celów, tzn. zwłaszcza związanych z włączeniem zrównoważonego rozwoju środowiska do rozwoju na poziomie regionalnym, subregionalnym i krajowym⁵.

W sierpniu 2019 r. został zaktualizowany program współpracy partnerskiej między UNEP i innymi organami ONZ (m.in. FAO, UNIDO, UNCTAD) a organizacjami międzynarodowymi i państwami członkowskimi należącymi do UNEP. Współpraca ta oparta jest na następujących zasadach:

- Organy ONZ i organizacje międzynarodowe uwzględniają kwestie polityki ochrony środowiska na podstawie zaleceń UNEP;
- Zalecane jest stosowanie zintegrowanego podejścia do spójnego wdrażania wielostronnych umów środowiskowych;
- Kraje podejmują własne działania polityczne w kwestiach środowiskowych uwzględniając zalecenia podejmowane na szczeblu ponadnarodowym;
- Zalecane są zintegrowane działania w planowaniu zrównoważonego rozwoju;

4 193 państwa członkowskie Organizacji Narodów Zjednoczonych osiągnęły konsensus w sprawie dokumentu końcowego nowej agendy zrównoważonego rozwoju zatytułowanej „Przekształcanie naszego świata: Agenda na Rzecz Zrównoważonego Rozwoju – 2030”, którą zawiera 17 Celów i 169 zadań. Światowi przywódcy przyjęli oficjalnie tę agendę we wrześniu 2015 r. na Szczycie Zrównoważonego Rozwoju, by pobudzić działania mające doprowadzić do wyeliminowania ubóstwa i budowy bardziej zrównoważonego świata w przeciągu następnych 15 lat. Podwaliny nowej agendy stanowią osiągnięcia Milenijnych Celów Rozwoju (*Millennium Development Goals*), które zostały przyjęte w 2000 roku i wyznaczały kierunek działaniom rozwojowym przez kolejne 15 lat. Milenijne Cele Rozwoju udowodniły, że globalne cele mogą przyczynić się do wydobycia z ubóstwa miliony ludzi na całym świecie. Nowe Cele są częścią bardziej już ambitnej, agendy zrównoważonego rozwoju, która skupia się na trzech spójnych elementach zrównoważonego rozwoju: wzroście gospodarczym, ochronie środowiska oraz inkluzywności (włączeniu) społecznej, <http://www.unic.un.org.pl/strony-2011-2015/zrownowazony-rozwoj-i-cele-zrownowazonego-rozwoju/2860> (dostęp: 25.06.2020).

5 <https://www.unenvironment.org/explore-topics/environmental-rights-and-governance> (dostęp: 25.05.2020).

- Zalecane jest partnerstwo między UNEP i interesariuszami w celu promowania osiągnięcia uzgodnionych na szczeblu międzynarodowym celów środowiskowych.

UNEP, w ramach swojego programu zarządzania środowiskowego, współpracuje z rządami i odpowiednimi instytucjami w systemie ONZ, jak UNCTAD, FAO i UNIDO, a także w ramach Wielostronnych Umów Środowiskowych – ang. *Multilateral Environmental Agreements* – MEA-s, ze Światową Organizacją Handlu (World Trade Organization – WTO), w celu promowania bardziej spójnego i efektywnego zarządzania na rzecz poprawy stanu środowiska naturalnego i łagodzenia skutków niekorzystnych zmian klimatycznych.

InforMEA to internetowy portal informacyjny Organizacji Narodów Zjednoczonych, który udostępnia informacje o wielostronnych umowach środowiskowych (MEAs). Inicjatywa InforMEA obejmuje 20 wielostronnych umów środowiskowych, w których uczestniczą cztery organy Organizacji Narodów Zjednoczonych (UNEP, UNCTAD, UNIDO i FAO).

Wielostronna całościowa umowa środowiskowa – *Multilateral Environmental Agreement* – MEA została podpisana w roku 1997. Jej podpisanie wynikało z potrzeby opracowania wspólnych przepisów w dziedzinie ochrony środowiska. Umowy w ramach MEA-s opierają się na: instrumentach fiskalnych i ekonomicznych oraz na współpracy z Międzynarodową Organizacją Normalizacyjną – *International Organization for Standardization* – ISO.

Do czterech głównych systemów MEA-s należą⁶:

- **Konwencja o międzynarodowym handlu dzikimi zwierzętami i roślinami gatunków zagrożonych wyginięciem, zwana także konwencją waszyngtońską** lub w skrócie CITES, została sporządzona w Waszyngtonie 3 marca 1973 r. Celem konwencji jest ochrona dziko występujących populacji zwierząt i roślin gatunków zagrożonych wyginięciem poprzez kontrolę, monitoring i ograniczanie międzynarodowego handlu nimi, ich rozpoznawalnymi częściami i produktami pochodnymi, a także zapewnienie międzynarodowej współpracy na rzecz ograniczania nielegalnego handlu okazami gatunków zagrożonych wyginięciem i podnoszenie świadomości na temat presji człowieka na dziko żyjące gatunki roślin i zwierząt.
- **Protokół Montrealski**, pełna nazwa **Protokół Montrealski w sprawie substancji zubożających warstwę ozonową** (*The Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone Layer*) – to międzynarodowe porozumienie, dotyczące przeciwdziałania dziurze ozonowej podpisane w Montrealu 16 września 1987 r.⁷ W wyniku działań podjętych w ramach tego międzynarodowego

6 Existing forms of cooperation and Information exchange Between UNEP/MEAs and the wto; World Trade Organization TN/TE/S2, Rev.2. January 2007; https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/envir_neg_mea_e.htm (dostęp: 30.06.2020).

7 Między rokiem 1987 a 2000 protokół montrealski był stopniowo wzmocniany, głównie podczas spotkań w Londynie (1990) Kopenhadze (1992), Wiedniu (1995) oraz Montrealu (1997).

porozumienia dziura ozonowa na Antarktydzie powoli się kurczy. Prognozy klimatyczne wskazują, że warstwa ozonowa powróci do poziomów z 1980 r. w latach 2050–2070.

- **Konwencja Bazylejska** – umowa międzynarodowa dotycząca kontroli transgranicznego przemieszczania i usuwania odpadów niebezpiecznych. Sporządzona została w Bazylei w dniu 22 marca 1989 r., ratyfikowana do 2010 r. przez 170 państw. Konwencję podpisano w odpowiedzi na publiczne oburzenie po odkryciu w latach 80. złóż toksycznych odpadów pochodzących z zagranicy a składowanych w Afryce i w innych częściach rozwijającego się świata.
- **Konwencja Sztokholmska** – formalnie nazywana **Konwencją Sztokholmską w sprawie trwałych zanieczyszczeń organicznych** (*The Stockholm Convention on Persistent Organic Pollutants*) została podpisana w maju 2001 r. w Sztokholmie. Do 31 lipca 2014 r. została ratyfikowana przez 179 krajów. Jej celem jest ograniczenie produkcji i stosowania substancji z grupy trwałych zanieczyszczeń organicznych (TZO, ang. *Persistent organic pollutants*, POPs). Substancje te wykazują toksyczność dla ludzi i zwierząt oraz dużą odporność na rozkład w środowisku.

Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego – **United Nations Industrial Development Organization** – UNIDO wspiera kraje w ich wysiłkach związanych z zarządzaniem środowiskiem, w tym we wdrażaniu wielostronnych umów środowiskowych i promowaniu dostaw zrównoważonej energii. Pomaga tworzyć nowe *zielone branże*, ustanawiając krajowe mapy drogowe na rzecz ekologizacji, określając wzorce i wskaźniki, rozpowszechniając najlepsze praktyki, organizując programy czystych technologii i przyczyniając się do tworzenia forów międzynarodowych dla dzielenia się wynikami badań międzynarodowych i wiedzą specjalistyczną.

Usługi UNIDO obejmują budowanie zdolności (*capacity building*), bezpośrednie wsparcie techniczne dla przedsiębiorstw i pomoc dla instytucji rządowych

Poprawka z 1990 r. z Londynu zobowiązała państwa rozwinięte do wyeliminowania do roku 2000 rozszerzonej palety ODS (w tym halonów, chloroformu metylowego, tetrachlorku węgla oraz wydłużonej listy 15 CFC). Państwa rozwijające się zostały zobowiązane do wyeliminowania ODS do 2010 r., przy czym miały znaleźć wsparcie w stworzonym specjalnie w tym celu Funduszu Wielostronnym (*Multilateral Fund*, MLF). W 1992 r. daty eliminacji dla krajów rozwiniętych zostały przesunięte na 1995 r.; osiągnięto też porozumienie co do nowych środków, które miały zostać podjęte w celu usunięcia HCFC – które wprowadzono jako mniej groźne substytuty CFC – oraz zamrożenia użycia bromku metylowego. W 1995 państwa rozwijające się również przyjęły pewne obostrzenia dotyczące HCFC oraz bromku metylowego. W 1997 jeszcze większa liczba substancji niszczących warstwę ozonową została wpisana na listę zakazanych chemikaliów. Zgodzono się także na bardziej surowe limity użycia bromku metylowego oraz HCFC. Do 1999 stosowanie 95 substancji zagrażających warstwie ozonowej było regulowane przez protokół, a zużycie CFC zostało zredukowane z 1,1 mln ton w 1985 do mniej niż 150 tys. ton rocznie. Protokół montrealiński stał się porozumieniem globalnym: przystąpiło do niego ponad 160 państw.

w kwestiach związanych z polityką czystszej produkcji (*Cleaner Production* – CP), a także promocję, dostosowanie oraz transfer technologii przyjaznych dla środowiska i wdrażanie zaawansowanych modeli biznesowych dla rozwoju CP.

W dziedzinie gospodarki wodnej UNIDO koncentruje się na zrównoważonym wykorzystaniu zasobów wodnych. Obejmuje to budowanie zdolności sektora przemysłowego w celu poprawy wydajności wody, ponownego wykorzystania i recyklingu, a także wprowadzenie na wszystkich poziomach polityk rządowych i szkolenia w zakresie przyjmowania podejścia ekosystemowego i zrównoważonego wykorzystania jego żywych zasobów.

UNIDO podkreśla również potrzebę poprawy efektywności energetycznej przemysłu poprzez przyczynianie się do transformacji rynków energooszczędnych produktów i usług. Promuje rozwiązania w zakresie zrównoważonej energii w celu zwiększenia produktywności przemysłu i odporności na zmiany klimatu, co z kolei tworzy zachęty do tworzenia zielonych miejsc pracy oraz do wdrażania przemysłowych standardów efektywności energetycznej, inteligentnych sieci opartych na energii odnawialnej, w tym energii odnawialnej do zastosowań przemysłowych, a także wspiera promocję przemysłu odpornych na zmiany klimatu.

UNIDO pomaga wielu krajom w osiągnięciu zgodności ich programów i działań z konwencją sztokholmską i protokołem montrealiskim i rozwija zdolności, zwłaszcza w krajach mniej rozwiniętych, w celu ochrony ich populacji i zasobów środowiskowych przed *trwałymi zanieczyszczeniami organicznymi* (TZO). UNIDO wspiera również kraje w budowaniu zdolności do planowania, rozwijania i wdrażania koncepcji rozwoju przemysłowego, sprzyjających przeciwdziałaniu niekorzystnym zmianom klimatycznym (zapisanych w Ramowej konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu (*United Nations Framework Convention on Climate Change* – UNFCCC)).

W dniu 8 lipca 2014 r. rozpoczęły się negocjacje w ramach WTO dotyczące liberalizacji handlu *towarami przyjaznymi dla środowiska naturalnego* (*Environmental Goods Agreement* – EGA).

Stronami negocjującymi umowę było 18 członków WTO, w tym USA, UE, Chiny, Kanada, Japonia. Celem tej inicjatywy było *ułatwienie międzynarodowego handlu towarami i technologiami, które są przyjazne z punktu widzenia ochrony środowiska*. W trakcie negocjacji kraje dążyły do zniesienia lub zmniejszenia ceł na towary, które zostaną określone jako kluczowe dla ochrony środowiska i na przykład do czyszczenia wody i powietrza, pomiaru stopnia zanieczyszczenia, wytwarzania energii ze źródeł odnawialnych itp. W wyniku negatywnego nastawienia administracji USA rozmowy zostały zawieszona a kontynuacja rozmów miała miejsce w latach 2016–2017⁸.

W drugiej fazie negocjacji negocjacje dotyczyły głównie produktów, które mogą pomóc w osiągnięciu celów poprawy stanu środowiska naturalnego i przeciwdziałaniu niekorzystnym zmianom klimatu, czyli przyczynić się do: wytwarzania

8 https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/ega_e.htm (dostęp: 25.04.2020).

czystej i odnawialnej energii, zwiększenia efektywności energetycznej, wprowadzenia kontroli zanieczyszczenia powietrza i negatywnych skutków hałasu, bardziej efektywnej gospodarki odpadami, oczyszczania ścieków, monitorowania jakości środowiska. Uczestnicy tych negocjacji mają znaczący udział w światowym handlu towarami ekologicznymi. Korzyści wynikające z tej nowej umowy są rozszerzone na wszystkich członków WTO, co oznacza poprawę ich warunków na rynkach objętych porozumieniem EGA. W negocjacjach EGA uczestniczyło 18 krajów reprezentujących 46 członków WTO, tj. Australię, Kanadę, Chiny, Kostarykę, Unię Europejską, Hongkong Chiny⁹, Islandię, Izrael, Japonię, Koreę Południową, Nową Zelandię, Norwegię, Singapur, Szwajcarię, Liechtenstein, Chińskie Tajpej, Turcję i Stany Zjednoczone¹⁰.

Handel towarami środowiskowymi zyskiwał od początku zwłaszcza nowego wieku szczególnie znaczenia ze względu na rosnące potrzeby rozwoju produkcji wyrobów i technologii sprzyjających poprawie stanu środowiska naturalnego oraz dążenia krajów do jego liberalizacji w ramach WTO¹¹.

9 *Hong Kong* – oficjalnie *Hong Kong Special Administrative Region of the People's Republic of China*.

10 https://www.wto.org/english/news_e/archive_e/ega_arc_e.htm (dostęp: 25.04.2020).

11 Z badań porównawczych, dotyczących rozwoju światowego i europejskiego rynku w pierwszej dekadzie nowego wieku, wynikało, że rynek towarów i usług związanych z ochroną środowiska należał do rynków światowych, które wykazały jeden z najwyższych wskaźników wzrostu popytu w ciągu ostatnich dziesięciu lat w latach 2000–2010. Jego wielkość została oszacowana na około 518 miliardów USD w 2000 r., a prognozy na 2010 r. zakładały jego wzrost do około 600 miliardów USD, *Environmental Benefits of Removing Trade Restrictions and Distortions*, Note by the Secretariat, Addendum, Committee on Trade and Environment. WT/CTE/W/67/ADD.1, March 13, 1998; *Implications of WTO Agreements for International Trade in Environmental Industries*, ITC, 1999, [w:] *Trade and Environment Review 2003*, United Nations, Geneva, Nowy Jork, 2004; Z badań prowadzonych w Katedrze Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej w Uniwersytecie Łódzkim wynikało z kolei co następuje: Niski i nieregularny udział handlu zagranicznego usługami ochrony środowiska i światowego eksportu usług ochrony środowiska w różnych latach kształtuje się na poziomie zaledwie 0,3–0,4% produkcji. Dla porównania światowy eksport produktów ekologicznych stanowi około 20% ich produkcji. Wskazuje to na wysoką dysproporcję w handlu produktami środowiskowymi między sekcjami produktów i usług. Przemysł związany z ochroną środowiska (tj. Przemysł „działający” na rzecz ochrony środowiska) charakteryzował się średnim tempem wzrostu wynoszącym ponad 10% w ciągu ostatnich dziesięciu do piętnastu lat. Jednak dynamika jego wzrostu w krajach wysoko rozwiniętych miała znacznie niższy wskaźnik, który ledwo wynosił około 1,6%–2%. Jednocześnie tempo wzrostu w krajach rozwijających się kształtowało się na poziomie około 7–8%. Prognozy wskazują, że taki wzrost będzie szczególnie charakterystyczny dla tych krajów i wyniesie około 8–12%. w porównaniu z innymi rynkami można stwierdzić, że rynek produktów i usług związanych z ochroną środowiska nie jest tak duży jak rynek stali lub rynku rolnego. Jednak jego rozmiar jest porównywalny z rynkami farmaceutycznymi lub informatycznymi. Rynek produktów środowiskowych obejmuje trzy główne segmenty – sprzęt (wyposażenie techniczne), usługi środowiskowe i zasoby naturalne. Sprzęt techniczny obejmuje oczywiście najbardziej zaawansowane technologie, a usługi środowiskowe obejmują prostsze, aczkolwiek bardziej powszechne. Przewidywany wzrost

Istotną i rosnącą rolę w handlu towarami środowiskowymi pełnią technologie przyjazne dla środowiska (*Environmentally Sound Technologies – EST*)¹², często nazywane także „czystymi” technologiami. Są to technologie, które zmniejszają ryzyko dla środowiska i minimalizują zanieczyszczenie, a także zużycie energii i zasobów i są niezbędne w walce ze zmianami klimatu. Przyczyniają się one również do realizacji wielu celów zrównoważonego rozwoju, takich jak cel 7 – dotyczący energii, cel 8 – dotyczący wzrostu gospodarczego, cel 12 – dotyczący zrównoważonej konsumpcji i produkcji oraz cel 13 – obejmujący działania na rzecz przeciwdziałania negatywnym skutkom zmian klimatycznych.

Liberalizacja handlu może ułatwić rozwój rynku i ekspansję EST oraz stworzyć przedsiębiorstwom, szczególnie w krajach rozwijających się, możliwość uczestnictwa w regionalnych i globalnych łańcuchach wartości. Zwiększenie handlu EST może dać potrójne zwycięstwo: *promując rozwój gospodarczy, industrializację i innowacje oraz tworzenie nowych miejsc pracy, jednocześnie umożliwiając krajom dostęp do technologii niezbędnych do poprawy ich efektywności środowiskowej.*

sprzedaży usług środowiskowych o ponad 15% w ciągu ostatniej dekady to dodatkowy wzrost popytu na rynku światowym o około 42 miliardy USD, zapewniający zatrudnienie około 1–2 milionom pracowników. To kraje wysoko rozwinięte są największymi producentami usług środowiskowych (Stany Zjednoczone – około 38% rynku światowego, Japonia – około 18% oraz Niemcy, Wielka Brytania, Francja i Włochy). Zaledwie około 2% stanowił udział Europy Wschodniej (w tym Europejskiej części WNP), gdzie udział Polski mieścił się w granicach 0,3%–0,4% – na podst. Z. Wysokińska, *The International Environmental Goods and Services Market: an Opportunity for Poland*, „Polish Journal of Environmental Studies” 2009, t. 18, nr 5, s. 941–948; zob. także: Z. Wysokińska, *Foreign Trade in Environmental Products; The WTO Regulation and Environmental Programs*, „Global Economy Journal” 2005, t. 5, nr 3, s. 25; por. też: Z. Wysokińska, *Competitiveness of Selected New Members of the EU In the Environmental Products and Services Market*, [w:] J. Blanco, H. Kheradmand, *Climate Change. Socio-Economic Effects*, In Tech, Londyn 2012, s. 155–164.

- 12 EST (*Environmentally Sound Technologies*) to technologie, które „chronią środowisko, są mniej zanieczyszczające, zużywają wszystkie zasoby w bardziej zrównoważony sposób, przetwarzają więcej swoich odpadów i produktów oraz przetwarzają odpady resztkowe w bardziej akceptowalny sposób niż technologie, które zastąpiły” (Agenda 21) Nie są to tylko „pojedyncze technologie, ale kompletne systemy, które obejmują know-how, procedury, towary i usługi oraz sprzęt, a także procedury organizacyjne i zarządcze w zakresie promowania zrównoważonego rozwoju środowiska” (UNCED, 1992). Ścisłe związane z EST jest pojęcie towarów i usług związanych z ochroną środowiska, które jest szerzej stosowane w negocjacjach handlowych i dyskusjach. Jak dotąd nie ma precyzyjnej definicji towarów i usług związanych z ochroną środowiska, a niektórzy członkowie WTO próbowali rozwiązać ten problem, wymieniając produkty, które ich interesują. Są one ogólnie podzielone na sześć kategorii, a mianowicie kontrolę zanieczyszczenia powietrza, energię odnawialną, gospodarkę odpadami i uzdatnianie wody, technologie środowiskowe (tj. redukcję emisji, zarządzanie ciepłem i energią, sprzęt do monitorowania środowiska), wychwytywanie i składowanie dwutlenku węgla oraz inne obszary, które mogą być związane z usuwaniem, ochroną zasobów naturalnych itp., na podst. *Trade in environmentally sound technologies: Implications for Developing Countries. United Nations Environment Program (2018)*, s. 3, 4, <http://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/27595/TradeEnvTech.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (dostęp: 25.06.2020).

Należy odnotować, że światowy handel prośrodowiskowymi technologiami – *environmentally sound technologies* (EST) rozwija się systematycznie, przy rosnącym udziale krajów rozwijających się. W całym dziesięcioleciu 2006–2016 cechował się on stosunkowo stabilną tendencją wzrostową (z 0,9 bln USD do 1,4 bln USD), a udział technologii sprzyjających produkcji energii odnawialnej stanowił ponad jedną trzecią całkowitej jego wartości. Na dalszych pozycjach znajdowały się technologie ukierunkowane zwłaszcza na rozwój gospodarki wodno-ściekowej, uzdatnianie wody oraz poprawiające stan zagospodarowania odpadów.

Eksperti UNEP wskazują jednak, że znaczna część przemysłu EST skoncentrowana jest głównie w niewielkiej grupie krajów rozwiniętych gospodarczo i tylko w niektórych krajach – zaliczanych do gospodarek wschodzących i rozwijających się. Głównymi eksporterami wybranych EST w latach 2006–2016 były Chiny, Niemcy, Stany Zjednoczone (USA), Japonia i Korea. Wśród krajów słabiej rozwiniętych wyróżniały się swą pozycją w handlu takie kraje jak: Meksyk, Malezja, Republika Południowej Afryki, Nowa Kaledonia, Senegal, Uganda i Etiopia. Najczęściej sprzedawanymi technologiami EST, o wyraźnym prośrodowiskowym zastosowaniu końcowym, były słoneczne moduły fotowoltaiczne, płytki i ogniwa. Wskaźniki wzrostu całkowitej wymiany handlowej EST, choć były niestabilne od czasu ujawnienia się światowego kryzysu finansowego w 2009 r., to jednak należy podkreślić, że w latach 2006–2016 pozwoliły na zbliżenie się zarówno krajów rozwijających się jak i krajów BRIC-s do poziomu pozwalającego niemal na osiągnięcie ich nadwyżki handlowej w światowym handlu technologiami prośrodowiskowymi¹³.

Analiza handlu usługami związanymi z EST pokazuje również, że wartość handlu w tym sektorze wzrosła ponad pięciokrotnie w ciągu ostatniej dekady. Dane z 61 największych firm, które mają największy udział pod względem wartości handlu w sektorze usług inżynieryjnych związanych z ochroną środowiska, informują jednak o ich koncentracji głównie w Ameryce Północnej i Europie¹⁴.

W negocjacjach mających na celu liberalizację handlu EST dokonano postępów na szczeblu międzynarodowym i regionalnym. Po wczesnych dyskusjach w ramach współpracy gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC) i WTO, mniejsze grupy krajów podjęły ostatnio wysiłki w celu wynegocjowania umowy dotyczącej towarów środowiskowych (*Environments Goods Agreement – EGA*) w celu zniesienia ceł na wybrane towary związane z ochroną środowiska.

Kraje rozwijające się mają duży potencjał do czerpania korzyści z handlu EST i globalnych łańcuchów wartości. Handel EST oferuje krajom rozwijającym się ogromne możliwości pod względem wzrostu gospodarczego, dywersyfikacji eksportu, rozwoju technologicznego i ochrony środowiska. W szczególności usługi związane z ochroną środowiska zapewniają przedsiębiorstwom w krajach rozwijających się możliwości włączenia się w globalne łańcuchy wartości ze względu na ich lokalny charakter. Handel EST i absorpcja takich technologii mogą dodatkowo

¹³ Tamże.

¹⁴ *Trade in environmentally sound technologies: Implications for Developing Countries. United Nations Environment Programme (2018)*, s. 2–3.

tworzyć trwałe miejsca pracy, szczególnie w usługach związanych z instalacją i konserwacją produktów, systemów i infrastruktury związanej z ochroną środowiska.

W roku 2013 rozpoczęto negocjacje w sprawie umowy o handlu usługami (*Trade in Services Agreement – TiSA*¹⁵). Partnerzy biorący udział w negocjacjach przedłożyli propozycje dotyczące dalszego otwarcia rynków usług środowiskowych i nalegali na ambitne deklaracje stron umowy. Jednak postęp w osiągnięciu porozumienia utknął w martwym punkcie.

Na poziomie regionalnym godną uwagi inicjatywą jest Porozumienie APEC w sprawie towarów środowiskowych, którego celem jest dobrowolne obniżenie stosowanych taryf na 54 kategorie produktów ekologicznych do nie więcej niż 5%. Umowa ta proponuje konkretne zobowiązania do liberalizacji handlu, związane z towarami ekologicznymi, wśród dużej grupy partnerów handlowych¹⁶.

1.2. Zależności między handlem, ochroną środowiska, zmianami klimatu a zrównoważonym rozwojem – UNCTAD

Prace ekspertów UNCTAD nad wykorzystaniem handlu międzynarodowego w promowaniu trwałego wzrostu i rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu obejmują głównie inicjatywy wsparcia krajów rozwijających się na rzecz ich korzystania z pojawiających się okazji handlowych związanych z ochroną środowiska oraz osiągnięciem celów zrównoważonego rozwoju. Dotyczy to głównie prac badawczych, organizacji konferencji międzynarodowych w celu budowania konsensusu i sieci partnerstwa między wieloma zainteresowanymi stronami, udzielenia pomocy technicznej dla wzmocnienia zdolności krajów rozwijających się w celu formułowania i wdrażania strategii zawierających integrację celów handlowych, środowiskowych i społecznych w ramach zrównoważonego rozwoju, ukierunkowanych przede wszystkim na zmniejszanie ubóstwa i przeciwdziałania niekorzystnym zmianom klimatycznym oraz promowania korzystnych dla środowiska trwałych wzorców produkcji i modeli konsumpcji¹⁷.

Według ekspertów UNCTAD tradycyjne modele wzrostu gospodarczego stają się coraz bardziej ograniczone. W zglobalizowanym świecie, w którym większość handlu odbywa się jako dostawy części i/lub komponentów w łańcuchach wartości, promowanie globalnej cyrkulacji zasobów podlegać powinno więc międzynarodowym regułom współpracy¹⁸.

Regulacje dotyczące handlu towarami i technologiami przyjaznymi dla środowiska naturalnego w ramach WTO i handlu towarami Bio (*BioTrade*) w ramach UNCTAD¹⁹ – *United Nations Conference for Trade and Development*.

15 Szczegółowe omówienie Porozumienia TiSA – zob. Rozdział IV, podrozdział 2.2.

16 *Trade in environmentally sound technologies*, s. 4.

17 <https://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-and-Environment.aspx> (dostęp: 25.04.2020).

18 Tamże; por. również rozważania w dalszej części rozdziału dotyczące gospodarki cyrkularnej.

19 *United Nations Conference for Trade and Development – Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju*.

Podjęta przez ekspertów UNCTAD inicjatywa *BioTrade* (*BioTrade Initiative*) wspiera krajowe i międzynarodowe przedsiębiorstwa, które przyczyniają się do zwalczania utraty różnorodności biologicznej, zapewniając jednocześnie zrównoważone wykorzystanie zasobów biologicznych i ekosystemów. Działania są realizowane w ścisłej współpracy z sekretariatami *Konwencji o różnorodności biologicznej* i *Konwencji o międzynarodowym handlu dzikimi zwierzętami i roślinami gatunków zagrożonych wyginięciem*, w sprawie rozwoju ram prawnych i instytucjonalnych w celu zapobiegania nielegalnemu handlowi gatunkami naturalnymi i działaniu na rzecz ich dalszej ochrony²⁰.

Tworzenie trwałych warunków do życia, w szczególności dla społeczności wiejskich i grup zmarginalizowanych, w bogatych w różnorodność biologiczną krajach rozwijających się ma zasadnicze znaczenie dla ochrony i zrównoważonego użytkowania zasobów przyrody. Dlatego też UNCTAD współpracuje z rządami, sektorem prywatnym i organizacjami międzynarodowymi przy opracowywaniu i promowaniu programów *BioTrade* i firm w nich uczestniczących, które przestrzegają zasady zrównoważonego rozwoju, etycznego pozyskiwania zasobów biologicznych, dostępu i podziału korzyści, właściwej identyfikowalności produktów pochodzących z różnorodności biologicznej i podnoszenia świadomości wartości przyrody. Nowe możliwości zwiększenia dochodów uzyskane przez społeczności wiejskie mogą również przynieść dodatkowe korzyści, prowadzące do konsolidacji działań na rzecz budowania pokoju na obszarach pokonfliktowych²¹.

BioTrade obejmuje zbiory, produkcję, przekształcanie i komercjalizację towarów i usług pochodzących z rodzimej różnorodności biologicznej (gatunki i ekosystemy) zgodnie z kryteriami zrównoważonego rozwoju środowiskowego, społecznego i ekonomicznego.

Wśród dziedzin gospodarki zaangażowanych w inicjatywę *BioTrade* wyróżnić należy zwłaszcza: produkcję środków higieny osobistej, farmaceutyków naturalnych, wyrobów rękodzielniczych, tekstyliów i odzieży z włókien naturalnych, organicznej żywności, działania na rzecz rozwoju zrównoważonej turystyki, leśnictwa oraz bardziej skutecznej ochrony fauny i flory.

Do dotychczasowych kluczowych efektów *BioTrade* należą m.in. następujące przykłady dobrych praktyk:

- Wzrost sprzedaży w spółkach i stowarzyszeniach beneficjentów *BioTrade* na całym świecie;
- Wyniki badań, z których wynika, że 83% konsumentów oczekuje i wstępnie potwierdza, że firmy będą uprawiać politykę zaopatrzenia, która respektuje różnorodność biologiczną;

20 *20 years of Bio-Trade, Connecting People, Planet and Markets*, UNCTAD, Genewa 2016/4, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditcted2016d4_en.pdf, chapter 1; <https://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-and-Environment/BioTrade/BT-Initiative-Linking-programme.aspx> (dostęp: 21.06.2020).

21 Tamże.

- 12 000 firm w ponad 70 krajach zgłosiło się do Global Compact ONZ, zobowiązując się do większej odpowiedzialności za środowisko (i działań na rzecz poprawy różnorodności biologicznej);
- Wzrost liczby firm informujących o działaniach na rzecz poprawy różnorodności biologicznej w swoich corocznych raportach;
- 36 spośród 100 największych firm kosmetycznych i 60 ze 100 najlepszych firm spożywczych podejmuje działalność opartą na różnorodności biologicznej²².

1.3. Cele i zasady nowej polityki środowiskowej Unii Europejskiej

W Unii Europejskiej obowiązują jedne z najsurowszych na świecie norm w zakresie ochrony środowiska. UE i rządy krajowe wyznaczyły jasne cele, aby zgodnie z nimi kształtować europejską politykę ochrony środowiska do roku oraz w dalszej perspektywie, do 2050 r. Wsparcie dla tej polityki zapewniają specjalne programy badawcze oraz odpowiednie prawodawstwo i finansowanie. Te cele to:

- ochrona, zachowanie i poprawa kapitału naturalnego UE;
- przekształcenie gospodarki unijnej w zasobooszczędną, zieloną i konkurencyjną gospodarke niskoemisyjną;
- ochrona Europejczyków przed związanymi ze środowiskiem presjami i zagrożeniami dla zdrowia i dobrostanu²³.

W roku 2007 Komisja Europejska podjęła nowe działania w odniesieniu do polityki ochrony środowiska, ukierunkowane zwłaszcza na przyspieszenie tzw. pakietu klimatycznego, z uwzględnieniem zmian w sektorze energetycznym opartym na nieodnawialnych nośnikach energii, głównie pochodzących ze źródeł kopalnych (w tym przede wszystkim węgla²⁴) i zwiększeniem udziału energii odnawialnych w Europie²⁵. U podstaw nowej polityki środowiskowej znalazły się założenia Odnowionej Strategii Zrównoważonego Rozwoju przygotowanej przez Radę Europejską w czerwcu 2006 r., która integrowała główne aspekty ekonomiczne, społeczne i środowiskowe i wytyczała 7 priorytetów działania:

- Zmiany klimatyczne i czysta energia;
- Zrównoważony transport;
- Zrównoważona produkcja i konsumpcja;

22 Tamże, s. 10.

23 https://europa.eu/european-union/topics/environment_pl (dostęp: 11.06.2020).

24 Jednak pomimo takich wymogów UE wprowadziła również obowiązek **zachowania gleb bogatych w węgiel** poprzez ochronę torfowisk i terenów podmokłych; https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/future-cap_ga?2nd-language=pl (dostęp: 11.06.2020).

25 Communication from the Commission to the Council and the European Parliament of 2 July 2008 – 2007 Environment policy review [COM(2008) 409 final – not published in the Official Journal].

- Utrzymanie istniejących zasobów naturalnych i racjonalne nimi gospodarowanie;
- Zdrowie publiczne;
- Spójność społeczna, demografia i migracje;
- Globalne zubożenie a wyzwania zrównoważonego rozwoju.

Komisja Europejska opublikowała uzupełniający dokument, określający nowe zasady pomocy publicznej związanej z ochroną środowiska, w którym określone zostały wymogi większych gwarancji dla zapewnienia wyższego poziomu ochrony środowiska, niż byłyby one osiągnięte przy braku takiej pomocy. Pozytywny efekt takiej pomocy musi być wyższy niż negatywne efekty związane z zakłóceniem konkurencji, uwzględniając zasadę „*zanieczyszczający płaci*” – *polluter pays principle*. W innych obszarach dotyczących ochrony środowiska, zawartych w 6 Programie Ramowym, większość postanowień została utrzymana. Główne kierunki priorytetowe, w odniesieniu do których przygotowano odpowiednią legislację dotyczącą: **7 obszarów tematycznych takich jak: powietrze, ochrona przed zanieczyszczeniami i recykling, środowisko morskie, gleby, pestycydy, zasoby naturalne i środowisko miejskie**. Wdrożeniu podlegała również dyrektywa Emisje Przemysłowe (*Industrial Emissions*)²⁶. Wprowadzona została też dyrektywa dotycząca odpowiedzialności środowiskowej (*Environmental Liability*)²⁷, zgodnie z którą odpowiedzialnością za szkody wyrządzone środowisku naturalnemu obciążony jest podmiot zanieczyszczający, zobowiązany do ich naprawienia. Z Dyrektywy tej wynikają dwie regulacje:

- pierwsza, dotycząca kontroli ruchów transgranicznych w odniesieniu do odpadów niebezpiecznych dla środowiska naturalnego i ich usuwania, co oznacza inkorporowanie do legislacji unijnej postanowień Konwencji z Bazylei²⁸, która weszła w życie w 1994 r.²⁹;
- druga, dotycząca unowocześnienia legislacji dotyczącej zarządzania chemikaliami (*Regulatory framework for the management of chemicals (REACH)*) i stworzenia jednolitego systemu rejestracji, oceny i ewaluacji chemikaliów w celu

26 http://ec.europa.eu/sustainable/welcome/index_en.htm (dostęp: 29.01.2015).

27 Directive 2004/35/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on environmental liability with regard to the prevention and remedying of environmental damage; http://europa.eu/legislation_summaries/environment/general_provisions/l28120_en.htm (dostęp: 18.01.2015).

28 Council Decision 93/98/EEC of 1 February 1993 on the conclusion, on behalf of the Community, of the Convention on the control of transboundary movements of hazardous wastes and their disposal (Basel Convention); http://europa.eu/legislation_summaries/environment/waste_management/l28043_en.htm (dostęp: 28.09.2014).

29 Por. też: Regulacje wspólnotowe: Council Regulation (EEC) No. **259/93** of 1 February 1993 on the supervision and control of shipments of waste within, into and out of the European Community, Regulation (EC) No 1013/2006 of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 on shipments of waste; http://europa.eu/legislation_summaries/environment/waste_management/l11022_en.htm (dostęp: 22.10.2014).

zapewnienia ochrony zdrowia ludzi, ochrony środowiska, uwzględniając konieczność podtrzymania konkurencyjności i wzmocnienia innowacyjności w europejskim przemyśle chemicznym. Została ona przygotowana przez Europejską Agencję Chemikaliów – *European Chemicals Agency*³⁰.

W celu rozwoju i unowocześnienia przepisów prawnych dla unijnej polityki ochrony środowiska stworzono nowy komponent finansowy LIFE+ na lata 2007–2013. Ma on na celu głównie włączenie zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska do innych polityk UE w krajach członkowskich oraz na obszarze EFTA – w krajach będących członkami Europejskiej Agencji Środowiska, w krajach kandydujących do UE oraz w niektórych krajach trzecich, ze szczególnym uwzględnieniem Zachodnich Bałkanów – tj. w krajach które są częścią Procesu Stabilizacji i Stowarzyszenia (*Stabilisation and Association Process*). Fundusze mogą być przyznane zarówno instytucjom publicznym jak i prywatnym. Program ten objął trzy komponenty tematyczne: Natura i różnorodność – „*Nature and biodiversity*”, Polityka środowiskowa i Zarządzanie – „*Environment Policy & Governance*” oraz Informacja i Komunikacja – „*Information & Communication*”³¹.

Na Szczycie Rady Unii Europejskiej w dniach 8–9 marca 2007 r. przyjęto Plan Działań integrujący politykę klimatyczną i energetyczną Wspólnoty, aby ograniczyć wzrost średniej globalnej temperatury o więcej niż 2 st. C powyżej poziomu sprzed okresu uprzemysłowienia oraz zmniejszyć zagrożenie wzrostem cen i ograniczoną dostępnością ropy i gazu. Oznacza to:

- zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych do 2020 r. co najmniej o 20% w porównaniu do 1990 r.;
- racjonalizację wykorzystania energii i w konsekwencji ograniczenie jej zużycia o 20%;
- zwiększenie udziału energii produkowanej odnawialnych źródeł energii (OZE) do 20% całkowitego zużycia energii średnio w UE w 2020 r.;
- osiągnięcie co najmniej 10% udziału biopaliw w sprzedaży paliw transportowych w 2020 r.

Wspieranie innowacji ekologicznych

Innowacje ekologiczne to wszelkie formy innowacji prowadzące do znacznego i widocznego postępu w realizacji celu polegającego na zapewnieniu zrównoważonego rozwoju poprzez ograniczanie oddziaływania na środowisko, zwiększenie odporności na presję wywieraną na środowisko lub poprawa skuteczności i odpowiedzialności w zakresie wykorzystywania zasobów naturalnych. Tego rodzaju technologie oraz wykorzystujące je gałęzie przemysłu już stanowią ważną część

30 http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/institutions_bodies_and_agencies/l21282_en.htm (dostęp: 28.10.2014).

31 Regulation (EC) No 614/2007 of the European Parliament and of the Council of 23 May 2007 concerning the *Financial Instrument for the Environment (LIFE+)*, http://europa.eu/legislation_summaries/environment/general_provisions/l28021_en.htm (dostęp: 28.12.2014).

unijnej gospodarki. Jednakże, z wyjątkiem energii odnawialnych, innowacje ekologiczne zdomowiają się na rynkach stosunkowo wolno. Przeszkodę stanowi m.in. fakt, iż ceny rynkowe nie odzwierciedlają w pełni kosztów i korzyści związanych z ochroną środowiska, jak również zachęty i dotacje sprzyjające utrzymaniu nie-ekologicznych praktyk i skostniałych struktur ekonomicznych. Dzięki programom UE dostępna jest pomoc na finansowanie działalności badawczej i innowacji ekologicznych. Aby zachęcić do szerszego stosowania technologii ekologicznych, UE promuje ekologiczne zamówienia publiczne oraz ustalanie cen produktów uwzględniające ich cykl życia oraz ich oznakowanie ekologiczne.

Finansowanie ochrony środowiska

Wsparcie celów związanych z ochroną środowiska jest ważną częścią budżetu UE. Łącząc politykę ochrony środowiska z innymi strategiami politycznymi, Unia może przeznaczyć z budżetu łącznie 10–12 mld euro rocznie, np. w formie środków na cele rolno-środowiskowe, wsparcie polityki spójności oraz na badania naukowe i innowacyjność.

Najważniejszym unijnym środkiem wsparcia polityki ochrony środowiska jest program LIFE, który stworzono w 1992 r. Jego nazwa to akronim francuskiej nazwy programu – *Instrument Finansowy na rzecz Środowiska (L'Instrument financier pour l'environnement)*. Z biegiem lat w ramach tego instrumentu zaczęto coraz bardziej koncentrować się na programach, których celem jest ochrona przyrody i środowiska. Środki finansowe programu LIFE są wykorzystywane na wspieranie strategii poświęconych takim problemom, jak malejąca bioróżnorodność, utrata siedlisk, wydajne wykorzystanie zasobów oraz działania związane ze zmianą klimatu.

Projekty realizowane w ramach programu LIFE poświęcone są inicjatywom praktycznym, innowacyjności oraz popularyzowaniu najlepszych praktyk na poziomie lokalnym. Dzięki nim udało się zmienić sposób, w jaki decydenci polityczni, zainteresowane strony oraz społeczeństwo myślą o środowisku i prowadzą swoją działalność z uwzględnieniem zasad jego ochrony. Celem polityki środowiska jest zachowanie równowagi między naszą potrzebą rozwoju i wykorzystywania naturalnych zasobów Ziemi a obowiązkiem pozostawienia czystego dziedzictwa przyszłym pokoleniom.

Oznacza to, że polityka ochrony środowiska ukierunkowana jest na osiągnięcie zrównoważenia środowiskowego. Takie sektory gospodarki, jak przemysł, rolnictwo, rybołówstwo, transport, energia i planowanie przestrzenne mają poważny wpływ na środowisko, a jednocześnie są zależne od zdrowych ekosystemów. Zrównoważenie środowiskowe oznacza zapewnienie, że te sektory w dalszym ciągu będą dostarczać usług, których potrzebują obywatele, równocześnie nie degradując stanu naturalnego świata, od którego wszyscy są zależni. Ochrona środowiska ma fundamentalne znaczenie dla przyszłych pokoleń. Aby dobrze żyć w przyszłości, należy podjąć zdecydowane działania już teraz i chronić środowisko,

zapewniając mu odpowiednią przestrzeń umożliwiającą jego regenerację i ciągłe zaopatrywanie obywateli w czyste powietrze i wodę³².

Zasoby naturalne są niezbędne, aby gospodarka i środowisko mogły funkcjonować prawidłowo. Niestety czasy, kiedy był dostęp do nieograniczonej ilości tanich surowców – co było najważniejszym elementem postępu gospodarczego osiągniętego w ciągu dwóch ostatnich stuleci – minęły. Wzrost liczby ludności oraz coraz wyższe standardy życia powodują zwiększony popyt na zasoby naturalne, od których wszyscy jesteśmy zależni, takie jak metale, minerały i żywność. Z tego względu również jest ich coraz mniej, a ich ceny rosną. Pod koniec przyszłej dekady kolejne dwa miliardy ludzi w krajach rozwijających się gospodarek będzie dysponowało dochodami klasy średniej, będą również mieć aspiracje prowadzenia takiego jak nasz stylu życia.

Aby stawić czoło temu wyzwaniu, Komisja Europejska uznała efektywne gospodarowanie zasobami za jedną z priorytetowych kwestii swoich najważniejszych strategii politycznych. Oznacza to wytwarzanie większej wartości przy mniejszym zużyciu surowców, wykorzystywanie zasobów w sposób zrównoważony oraz skuteczniejsze nimi zarządzanie. Wymaga to również innowacyjności, zmian we wzorcach produkcji i konsumpcji oraz odpowiednich bodźców zachęcających, jak i sygnałów cenowych.

Pod koniec 2011 r. rządy państw członkowskich UE przyjęły „*Plan działania na rzecz zasobooszczędnej Europy*”. Jego autorzy zwracają uwagę na potrzebę olbrzymiej zmiany, jaka musi nastąpić w gospodarce, polityce i w zachowaniu każdego z nas. Plan obejmuje wiele etapów, które realizowane w różnych dziedzinach polityki w ciągu 40 lat doprowadzą Europę do stworzenia gospodarki zapewniającej wysoki standard życia przy zdecydowanym ograniczeniu jej skutków dla środowiska naturalnego.

Potrzeba efektywnego gospodarowania ograniczonymi zasobami jest priorytetem wprowadzanym do wszystkich strategii politycznych UE. Aby kontynuować realizację tego procesu, Komisja powołała panel wysokiego szczebla, w skład którego wchodzi politycy szczebla krajowego, europejskiego i międzynarodowego, przemysłowcy oraz specjaliści posiadający rozległą wiedzę z dziedziny gospodarki i środowiska³³.

Najważniejszym instrumentem prawnym UE w zakresie prawodawstwa dotyczącego wód jest **ramowa dyrektywa wodna**, zgodnie z którą wymaga się, aby wszystkie rzeki, jeziora, wody przybrzeżne oraz podziemne były czyste do 2015 r. Państwa członkowskie muszą sprawdzić stan swoich wód i sporządzić plany ich oczyszczenia.

Kolejnym elementem europejskiego prawodawstwa jest **dyrektywa ramowa w sprawie strategii morskiej**, w której przyjęto skoordynowane podejście do

32 *A healthy and sustainable environment for future generations*, http://europa.eu/pol/env/index_en.htm (dostęp: 28.12.2014).

33 Tamże.

zarządzania działalnością człowieka mającą wpływ na środowisko morskie. Zgodnie z nią wymaga się od 2015 r. wprowadzenia w życie krajowych środków gwarantujących, że odpady wrzucane do morza nie będą zagrażać środowisku morskemu i nadbrzeżnemu, zaś wody morskie zostaną oczyszczone do 2020 r.

Wytyczne Komisji Europejskiej w zakresie zabezpieczenia zasobów wodnych Europy do 2020 r. powinny pomóc państwom członkowskim w osiągnięciu przyjętych w tym zakresie celów. Są one czymś w rodzaju narzędzi, dzięki którym można będzie polepszyć zarządzanie zasobami wodnymi i wprowadzić je do głównego nurtu pozostałych strategii politycznych.

Dzięki unijnym przepisom ochrony środowiska ogólna jakość wody w kąpieliskach UE uległa znacznej poprawie w ciągu ostatnich 20 lat. Doroczne europejskie sprawozdanie na temat jakości wody w kąpieliskach przedstawia aktualny obraz stanu ponad 22 tys. kąpielisk – nadmorskich oraz znajdujących się nad rzekami i jeziorami – w państwach członkowskich, jak również w wybranych krajach sąsiadujących z UE. Jego autorzy potwierdzają, że jakość wody w tych miejscach na terenie UE uległa znacznej poprawie od 1990 r. Wtedy to 9,2% kąpielisk nadmorskich i 11,9% kąpielisk śródlądowych nie spełniało wymagań obowiązujących w tym zakresie przepisów UE. W 2011 r. ich liczba spadła odpowiednio do 1,5% i 2,4%³⁴.

Środowisko naturalne stoi w obliczu wielu zagrożeń na całym świecie, natomiast **bioróżnorodność** – termin ten odnosi się do bogactwa naturalnego świata obejmującego jego wszystkie gatunki i różnorodność genetyczną – na całej planecie ulega zubożeniu. Aby zaradzić tym zagrożeniom, UE dąży do 2020 r. do zatrzymania utraty bioróżnorodności i ekosystemów i spowodowania ich ponownego rozwoju. Unia Europejska przyjęła również plan działania na rzecz bioróżnorodności w 2006 r. Następnie na początku 2011 r. UE podjęła decyzję dotyczącą wdrażania ostatecznej i zaktualizowanej wersji strategii. Jej podstawowym celem było powstrzymanie utraty bioróżnorodności i degradacji ekosystemów w Unii do 2020 r. oraz odbudowanie ich stanów w jak największym zakresie³⁵.

Wymogi Unii Europejskiej w zakresie ochrony środowiska

Obowiązujące w UE normy w zakresie ochrony środowiska należą do najsurowszych na świecie. Polityka w dziedzinie środowiska **pomaga tworzyć ekologiczną gospodarkę, chronić przyrodę oraz dbać o zdrowie i jakość życia** mieszkańców UE w odniesieniu do następujących aspektów:

- **Ekologiczny wzrost gospodarczy**

Ochrona środowiska i utrzymanie konkurencyjności UE na rynku światowym mogą iść w parze, a polityka ochrony środowiska może odgrywać kluczową rolę w tworzeniu miejsc pracy i pobudzaniu inwestycji. Ekologiczny wzrost gospodarczy wymaga opracowania zintegrowanej polityki wspierającej **zasady zrównoważonego rozwoju środowiska**. Ekologiczne innowacje

34 <http://www.eea.europa.eu/themes/water/status-and-monitoring/state-of-bathing-water/> (dostęp: 28.01.2015).

35 Tamże.

mogą być realizowane i wdrażane w celu zwiększenia konkurencyjności Europy i poprawienia jakości życia Europejczyków. Uczciwość w działaniu ma nadrzędne znaczenie w tym kontekście.

- **Ochrona przyrody**

Przyroda jest systemem, na którym **opiera się nasze życie**, więc musimy o nią dbać. Dzielimy się zasobami takimi jak woda, powietrze, naturalne siedliska oraz żyjące w nich gatunki, a także mamy takie same normy środowiskowe służące ich ochronie. Europa działa na rzecz ochrony tych zasobów naturalnych i powstrzymania zanikania zagrożonych gatunków i siedlisk. **Natura 2000** jest siecią 26 000 naturalnych obszarów chronionych zajmujących prawie 20% powierzchni lądowej Unii Europejskiej. Zrównoważona działalność człowieka może na nich współistnieć z rzadkimi i wrażliwymi gatunkami i siedliskami.

- **Ochrona zdrowia i dobrobytu mieszkańców UE** – przez działania, ukierunkowane na: zagwarantowanie czystej wody pitnej i czystej wody w kąpieliskach, poprawę jakości powietrza i zmniejszenie poziomu hałasu, zmniejszenie lub wyeliminowanie skutków stosowania szkodliwych substancji chemicznych,

- **Sprostanie globalnym wyzwaniom**, związanym z rosnącą liczbą ludności na świecie, w tym zwłaszcza w miastach.

Jako istotny **podmiot na scenie światowej**, UE odgrywa również kluczową rolę w międzynarodowych działaniach na rzecz promowania zrównoważonego rozwoju w skali globalnej.

Szósty wspólnotowy program działań „Środowisko 2010: Nasza przyszłość, nasz wybór”, obejmował okres od lipca 2002 r. do lipca 2012 r.

Pod koniec 2012 r. Komisja Europejska przedstawiła projekt 7. Unijnego Programu Działań w Zakresie Środowiska Naturalnego: „*Dobrze żyć w granicach naszej planety*”. Obecna polityka UE do 2020 roku opiera się na 7. programie działań w zakresie środowiska – za realizację którego odpowiedzialne są zarówno instytucje UE, jak i rządy krajów³⁶.

W opracowanym przez Komisję Europejską Strategicznym Programie Rozwoju Unii Europejskiej do roku 2020 – Strategia Europa 2020 jako główny cel uznano dążenie do jak najszybszego wyjścia z kryzysu końca poprzedniej dekady i przygotowanie europejskiej gospodarki na wyzwania następnego dziesięciolecia. Trzy najważniejsze czynniki wzrostu, których realizację zapewnią konkretne działania na szczeblu unijnym i krajowym, to:

- wzrost inteligentny (zwiększenie roli wiedzy, innowacji, edukacji i społeczeństwa cyfrowego);
- wzrost zrównoważony (produkcja efektywniej wykorzystująca zasoby naturalne i ludzkie przy jednoczesnym zwiększeniu konkurencyjności);

36 http://europa.eu/pol/env/index_pl.htm (dostęp: 25.06.2014).

- wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu (zwiększenie aktywności zawodowej, podnoszenie kwalifikacji i walka z ubóstwem).

Od lat siedemdziesiątych Komisja Europejska przedstawia programy działania (*Action Program*) stanowiące podstawę europejskiej polityki ochrony środowiska. Oficjalnie nie są one wiążące dla państw członkowskich – stanowią jedynie zalecenia co do kierunków rozwoju polityki w tym zakresie. Zakończyły się konsultacje społeczne i uzgodnienia międzyinstytucjonalne. Swoje opinie w tej kwestii przedstawił Komitet Społeczno-Ekonomiczny i Komitet Regionów. Program ten został przyjęty przez Parlament Europejski i Radę Unii Europejskiej w listopadzie 2013 r. Proponowany program opierał się na istotnych osiągnięciach 40 lat polityki ochrony środowiska UE i kilku ostatnich dokumentach strategicznych w tej dziedzinie, w tym: „*Europa efektywnie Korzystająca z Zasobów*”, „*Strategii UE na rzecz Różnorodności Biologicznej do 2020*” i „*Unijnego Planu działań na rzecz Gospodarki Niskoemisyjnej*”. 7. Program Działań powinien zapewnić zaangażowanie instytucji UE, państw członkowskich, władz regionalnych i lokalnych oraz innych zainteresowanych stron na rzecz wspólnych działań polityki ochrony środowiska do 2020 roku. Program określił trzy obszary priorytetowe, w których należy podjąć więcej działań na rzecz ochrony środowiska naturalnego i zwiększenia odporności ekologicznej, przyspieszenia zasobooszczędnego rozwoju niskoemisyjnego oraz ograniczenia zagrożeń dla zdrowia i dobrostanu ludzi spowodowanych zanieczyszczeniem, substancjami chemicznymi i zmianą klimatu.

Pierwszy obszar działań dotyczy kapitału naturalnego – od żyznych gleb i wydajnych gruntów i mórz po świeżą wodę i czystą powietrze – oraz wspierającej go bioróżnorodności.

Drugi obszar działań dotyczy warunków, które ułatwią przekształcenie UE w zasobooszczędną gospodarkę niskoemisyjną.

Trzeci kluczowy obszar działań obejmuje wyzwania dotyczące zdrowia i dobrostanu ludzi, takie jak zanieczyszczenie powietrza i wody, nadmierny hałas i toksyczne chemikalia.

Program określił też strategiczne kierunki kształtowania polityki w zakresie środowiska z dziewięcioma priorytetowymi celami, które planowano osiągnąć do roku 2020:

1. ochrona, zachowanie i poprawa kapitału naturalnego Unii Europejskiej;
2. przekształcenie Unii w zasobooszczędną, *zieloną* i konkurencyjną gospodarkę niskoemisyjną;
3. ochrona obywateli Unii przed związanymi ze środowiskiem obciążeniami i zagrożeniami dla zdrowia i dobrostanu;
4. maksymalizacja korzyści płynących z prawodawstwa Unii w zakresie ochrony środowiska;
5. doskonalenie wiedzy i bazy dowodowej unijnej polityki ochrony środowiska;
6. zabezpieczenie inwestycji na rzecz realizacji polityki ochrony środowiska i przeciwdziałania niekorzystnym zmianom klimatu oraz sprzyjających urealnieniu cen;

7. lepsze uwzględnianie aspektu ochrony środowiska i zwiększenie spójności polityki;
8. wspieranie zrównoważonego charakteru miast Unii;
9. zwiększenie efektywności Unii w przeciwdziałaniu regionalnym i globalnym wyzwaniom w zakresie ochrony środowiska³⁷.

Wyznaczono również następujące cele rozwoju Unii Europejskiej w odniesieniu do potrzeby przeciwdziałania negatywnym skutkom zmian klimatu:

- zwiększenie do 2020 roku efektywności energetycznej o 20%;
- zwiększenie do roku 2020 udziału energii ze źródeł odnawialnych do 20% całkowitego zużycia energii finalnej w UE;
- zmniejszenie do 2020 roku emisji gazów cieplarnianych o co najmniej 20%, w porównaniu do 1990 roku, z możliwością wzrostu tej wielkości nawet do 30%.

Udział Europy w globalnych emisjach gazów cieplarnianych

Unia Europejska odpowiada za ok. 11% światowych emisji gazów cieplarnianych. Ponad 80% europejskich emisji pochodzi z produkcji i zużycia energii, w tym również w sektorze transportu. W 2011 r. Komisja opublikowała plan działania, wskazując w nim, w jaki sposób można dojść najbardziej oszczędną drogą do konkurencyjnej gospodarki niskoemisyjnej do 2050 r. oraz określając etapy umożliwiające pomiar osiągniętych postępów. Plan działania pokazuje, w jaki sposób różne sektory, od produkcji energii elektrycznej po rolnictwo, mogą dopomóc w zrealizowaniu tego celu. Do połowy XXI w. sektor produkcji energii będzie musiał stać się bezwęglowy w niemal 100%. Dzięki zwiększeniu efektywności energetycznej w 2050 r. UE będzie zużywać o 30% mniej energii. Wykorzystywanie energii wyprodukowanej lokalnie może przyczynić się do ograniczenia zależności od importu, zaś przejście na niskoemisyjną gospodarkę wpłynie na ograniczenie zanieczyszczenia powietrza oraz obniżenie wiążących się z nim kosztów opieki zdrowotnej. Rola Technologii Energii Odnawialnej w gospodarce światowej wciąż rośnie. Poprawa efektywności energetycznej, rozwój zrównoważonego rolnictwa w oparciu o odnawialne źródła energii dla wykorzystania na obszarach wiejskich należą do kluczowych biegunów zrównoważonego rozwoju w gospodarce światowej i jej regionach. Rolnictwo jest jednym z sektorów gospodarki ukierunkowanym w UE na ograniczenie emisji gazów cieplarnianych i wdrażanie odnawialnych źródeł energii.

Zrównoważony transport

Hałas i zanieczyszczenie powietrza powodowane przez transport stanowią poważne problemy na terenie całej UE i mają poważne skutki dla zdrowia. W ramach pakietu klimatyczno-energetycznego UE jest zobowiązana osiągnąć do 2020 r. cel zakładający pozyskiwanie 10% energii na zaspokojenie zapotrzebowania

³⁷ <http://eurofundsnews.eu/publikacje/siodmy-unijny-program-dzialan-w-zakresie-srodowiska-naturalnego-do-2020-r/> (dostęp: 10.01.2015).

paliwowego swojego sektora transportu z odnawialnych źródeł energii (w tym biopaliw, energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych oraz wodoru). Cel ten jest powiązany z wprowadzeniem wiążących kryteriów w zakresie zrównoważonego rozwoju w odniesieniu do paliw w dyrektywie o energii ze źródeł odnawialnych oraz dyrektywie o jakości paliw.

Pakiet w sprawie transportu ekologicznego

Cel tego pakietu to: uczynienie sektora transportu bardziej ekologicznym, doprowadzenie do internalizacji kosztów zewnętrznych oraz ograniczenia hałasu kolejowego. Przedstawiono też wniosek dotyczący pobierania opłat za użytkowanie niektórych typów infrastruktury przez pojazdy ciężarowe. W kwietniu 2009 r. przyjęto rozporządzenie określające wiążące limity emisji CO₂ dla nowych samochodów osobowych.

Postanowienia pakietu transportowego

- przyjęcie dyrektywy w sprawie promowania ekologicznie czystych i energooszczędnych pojazdów transportu drogowego;
- podjęcie planu działania na rzecz wdrażania inteligentnych systemów transportowych w Europie;
- podjęcie nowych działań w następstwie przyjęcia Zielonej Księgi na temat mobilności w mieście;
- osiągnięcie porozumienia w sprawie uwzględnienia lotnictwa we wspólnym systemie handlu uprawnieniami do emisji począwszy od 2012 r.;
- przyjęcie pakietu w sprawie bezpieczeństwa morskiego oraz strategii rozwoju transportu morskiego do 2018 r.;
- przyjęcie nowej dyrektywy w sprawie oznakowania opon, rozporządzenia dotyczącego limitów hałasu wywołanego toceniem się opon, norm w zakresie oporów toczenia oraz postanowień odnoszących się do stosowania systemów monitorowania ciśnienia w oponach.

Strategia zrównoważonego korzystania z surowców naturalnych

Cel tej strategii to: redukcja negatywnego wpływu na środowisko procesu wyczerpywania się zasobów naturalnych, w uzgodnieniu z celami Strategii Lizbońskiej. Używanie zasobów naturalnych szczególnie zanieczyszczających środowisko powinno być zastępowane alternatywnymi możliwościami i energią ze źródeł odnawialnych. Działania te powinny być komplementarne ze zintegrowaną polityką produktową oraz z zastosowaniem technologii przyjaznych dla środowiska³⁸.

38 Communication from the Commission of 1 October 2003 - Towards a Thematic Strategy on the sustainable use of natural resources [COM(2003) 572 - not published in the Official Journal]. The EU sets out the main principles for formulating a European strategy aimed at reducing the environmental impact of resource use, taking as its basis the state of these resources and building on existing policies, http://europa.eu/legislation_summaries/environment/sustainable_development/128167_en.htm (dostęp: 18.12.2014).

Strategia prewencji (zapobiegania powstawaniu odpadów) i odzyskiwania z odpadów – recykling (ang. *recycling*).

Podstawą tej strategii jest ukierunkowanie legislacji i działań na prewencję mającą na celu na niedopuszczanie do powstawania negatywnego wpływu zanieczyszczeń na środowisko oraz na efektywny recykling³⁹.

Zrównoważona i konkurencyjna turystyka

Europa jest najbardziej atrakcyjnym kierunkiem turystycznym w świecie a turystyka odgrywa znaczącą rolę jako sektor gospodarki przyczyniający się do osiągnięcia wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy. Wysoka atrakcyjność Europy i rozwój turystyki, zwłaszcza w regionach Europy Południowej, są silnie związane z jej wpływem na środowisko naturalne i na lokalne wspólnoty.

Z tego powodu jest ważne, aby promować podejście całościowe związane nie tylko z rozwojem ekonomicznym sektora turystyki, ale i z ochroną środowiska, spójnością społeczną oraz promocją kultury europejskich kierunków turystycznych.

Wyzwania stojące przed rozwojem turystyki w Europie

- Zapewnienie bezpieczeństwa turystów i wspólnot lokalnych;
- Ochrona środowiska naturalnego i zasobów kulturalnych na kierunkach turystycznych;
- Minimalizowanie zużycia surowców i zmniejszenie zanieczyszczenia na kierunkach turystycznych;
- Dbłość o interes i dobrobyt wspólnot lokalnych;
- Redukcja sezonowości zapotrzebowania;
- Dbłość o właściwy wpływ transportu związanego z turystyką na środowisko lokalne;
- Dbłość o rozwój turystyki dostępnej dla wszystkich i brak dyskryminacji w tej dziedzinie;
- Poprawa jakości pracy w turystyce⁴⁰.

39 Szerzej na ten temat: Commission Communication of 27 May 2003 – Towards a thematic strategy on the prevention and recycling of waste [COM (2003)301 – Official Journal C 76, 25 March 2004], http://europa.eu/legislation_summaries/other/l28151_en.htm (dostęp: 18.12.2014).

40 Communication from the Commission of 19 October 2007 – *Agenda for a sustainable and competitive European tourism* [COM(2007) 621 final – not published in the Official Journal]; http://europa.eu/legislation_summaries/environment/sustainable_development/l10132_en.htm (dostęp: 25.03.2014).

1.4. Konkluzje z wyników dotychczasowej polityki i przyszłe kierunki aktywności – dotychczasowy model stałego wzrostu gospodarczego w Europie a gospodarka cyrkularna

Dotychczasowy model gospodarczy, opierający się na *stałym wzroście*, może doprowadzić do wyczerpania się dostępnych po akceptowalnej cenie zasobów i zniszczyć biologiczne podstawy życia w takim stopniu, że ludzkość zostanie skazana na wojny o wodę pitną czy żywność, a także na nieobliczalne, gwałtowne zmiany klimatu. Wiele społeczności, przedsiębiorstw i samorządów zaczęło podejmować działania mające na celu ograniczenie groźnych dla zdrowia i życia na Ziemi skutków takiego modelu. Nadszedł więc czas poszukiwania takich produktów i usług, dla których już w momencie projektowania przewiduje się jak najdłuższe użytkowanie, a także wielokrotną transformację i recykling surowców naturalnych, wykluczając materiały toksyczne i procesy technologiczne generujące szkodliwe emisje.

Oznacza to dążenie do budowy gospodarki cyrkularnej, u podstaw której leży dbałość o możliwie najmniejsze zużycie zasobów naturalnych, eksploatację zasobów odnawialnych w sposób gwarantujący ich regenerację, zakłada eko-projektowanie i czystą produkcję, użycie energii ze źródeł odnawialnych, konsumpcję szanującą środowisko, używanie odpadów jako surowców i ich przerabianie bez negatywnych efektów zewnętrznych⁴¹. W konsekwencji prowadzić to powinno do istotnych zmian systemowych i innowacji (nie tylko technologicznych, organizacyjnych i społecznych) ale również wymagających zmiany metod finansowania i nowych, bardziej skutecznych instrumentów tej polityki⁴².

Idea gospodarki cyrkularnej, którą można nazwać też gospodarką o obiegu zamkniętym – GOZ, odnosi się do gospodarki, w której nic się nie marnuje, a odpady, jeśli powstają, są surowcem. Ilość rzeczywistych odpadów ulega więc stopniowemu zmniejszeniu. Do zminimalizowania odpadów na naszej planecie można doprowadzić przez wdrożenie podstawowej zasady odpowiedzialnych pro-innowacyjnych badań (*responsible research for innovation*) czyli: **reduce, reuse, recycle**. Oznacza ona: *zredukuj ilość potencjalnych odpadów już na etapie projektowania produktu, a jeśli już je wyprodukowałeś, to użyj je ponownie lub oddaj do recyklingu*.

Cyrkularna, czyli okrężna gospodarka jest więc gospodarką, w której produkcja i konsumpcja są zorganizowane w taki sposób, że wartość produktów, komponentów, materiałów i zasobów jest utrzymywana w całym łańcuchu wartości i życia produktów. Maksymalizuje wydajność zasobów i minimalizuje wydobycie zasobów i odpadów⁴³.

41 http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index_en.htm (dostęp: 27.05.2020).

42 <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1415352499863&uri=CELEX:52014DC0398R%2801%29> (dostęp: 23.09.2019).

43 Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Zrównoważony Rozwój. Wybrane aspekty makro- i mikroekonomiczne*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2016, s. 75–88.

W nowym planie działania UE dotyczącym gospodarki o obiegu zamkniętym na rzecz bardziej ekologicznej i konkurencyjnej Europy (*A New Circular Economy Action Plan For a Cleaner and more Competitive Europe*), stanowiącym podstawę *Europejskiego Zielonego Ładu* (*European Green Deal*), czyli *nowej strategii UE na rzecz neutralności klimatycznej*⁴⁴, zawarto m.in. szereg propozycji w odniesieniu do następujących branż przemysłu:

- **elektroniki i sprzętu ICT**

W planie działania proponuje się utworzenie „inicjatywy dotyczącej urządzeń elektronicznych o zamkniętym cyklu życia” celem promowania wydłużenia cyklu życia produktów poprzez zapewnienie ich przydatności do ponownego użycia i możliwości naprawy, a także możliwości ulepszenia komponentów i oprogramowania, aby uniknąć przedwczesnego starzenia się urządzeń.

Sektor ten będzie obszarem priorytetowym dla realizacji „prawa do naprawy”. Komisja dąży do przyjęcia na mocy dyrektywy w sprawie eko-projektu nowych środków regulacyjnych dotyczących telefonów komórkowych, tabletów i laptopów, a także nowych środków regulacyjnych dotyczących ładowarek do telefonów komórkowych i podobnych urządzeń. Rozważa się również wprowadzenie ogólnounijnego systemu zwrotu lub sprzedaży używanych telefonów komórkowych, tabletów i ładowarek.

- **przemysłu odzieżowego**

W planie działania zapowiedziano kompleksowe ramy polityki, które będą miały na celu wzmocnienie konkurencyjności przemysłowej i innowacji, wsparcie unijnego rynku zrównoważonych wyrobów włókienniczych o obiegu zamkniętym, w tym rynku wtórnego wykorzystania wyrobów włókienniczych, oraz wprowadzenie nowych modeli biznesowych.

Wyroby włókiennicze plasują się na czwartym miejscu pod względem największej presji na wykorzystanie surowców pierwotnych i wody oraz na piątym w odniesieniu do emisji gazów cieplarnianych. Przyszła strategia będzie stymulować rynek zrównoważonych wyrobów włókienniczych o obiegu zamkniętym, w tym rynek wtórnego wykorzystania wyrobów włókienniczych. Będzie ona wspierać nowe modele konsumpcji i modele biznesowe. Komisja dostarczy również wytycznych dotyczących selektywnej zbiórki odpadów włókienniczych, którą państwa członkowskie muszą wprowadzić do 2025 r. Komisja proponuje tu współpracę z przemysłem i podmiotami rynkowymi, aby zidentyfikować wąskie gardła we wprowadzaniu obiegu zamkniętego dla wyrobów włókienniczych i stymulować innowacje rynkowe.

44 Szerzej na ten temat – zob. punkt 1.6. niniejszego rozdziału.

- **tworzyw sztucznych**

Plan działania kontynuuje pełne wdrażanie strategii w dziedzinie tworzyw sztucznych z 2018 r. i skupia się na zwiększaniu ilości tworzyw sztucznych pochodzących z recyklingu. W obszarach takich jak opakowania, materiały budowlane i pojazdy zaproponowane zostaną obowiązkowe wymogi dotyczące zawartości materiałów z recyklingu. Plan odnosi się również do wyzwań związanych z mikrodrobinami plastiku oraz pozyskiwaniem i stosowaniem bio pochodnych tworzyw sztucznych oraz tworzyw sztucznych ulegających biodegradacji. Jeśli chodzi o mikrodrobiny plastiku, Komisja ograniczy celowe dodawanie mikrodrobin plastiku. Będzie również zajmować się kwestią ich niezamierzonego uwalniania, dalszym rozwojem i harmonizacją metod pomiaru, dążąc do etykietowania, certyfikacji i środków regulacyjnych, oraz rozważy środki mające na celu zwiększenie wychwytywania mikrodrobin plastiku w ściekach.

- **robót budowlanych i budynków**

Sektor budowlany zużywa około 50% wszystkich wydobywanych surowców i odpowiada za ponad 35% całkowitej ilości odpadów wytwarzanych w Unii. Komisja Europejska proponuje przegląd rozporządzenia w sprawie wyrobów budowlanych, który może uwzględnić wymogi dotyczące zawartości materiałów pochodzących z recyklingu w odniesieniu do niektórych wyrobów budowlanych.

- **opakowań**

Ilość materiału wykorzystywanego do pakowania stale rośnie, a w 2017 r. ilość odpadów opakowaniowych w Europie osiągnęła najwyższy w historii poziom – 173 kg na mieszkańca. Komisja proponuje również środki mające na celu zapewnienie, aby w pierwszej kolejności ograniczyć wzrost wytwarzania odpadów opakowaniowych, w tym poprzez ustalenie celów i innych środków zapobiegania wytwarzaniu odpadów.

Celem Komisji jest doprowadzenie do tego, by do 2030 r. wszystkie opakowania wprowadzane na rynek UE nadawały się do ponownego wykorzystania lub recyklingu w sposób opłacalny ekonomicznie. Komisja zaproponuje zaostrożenie obowiązkowych zasadniczych wymagań dotyczących wszystkich opakowań wprowadzanych do obrotu w UE.

- **baterii i pojazdów**

Komisja proponuje nowe ramy regulacyjne dotyczące baterii. Będą one obejmowały środki mające na celu poprawę wskaźników zbiórki i recyklingu wszystkich baterii oraz zapewnienie odzyskiwania cennych materiałów, wymogi dotyczące zrównoważonego charakteru baterii, poziomu zawartości materiałów pochodzących z recyklingu w nowych bateriach oraz dostarczania informacji konsumentom. Komisja proponuje przegląd przepisów dotyczących pojazdów wycofanych z eksploatacji w celu poprawy wydajności recyklingu, jak również zasad dotyczących zrównoważonego przetwarzania olejów odpadowych.

- **żywności**

Szacuje się, że 20% całkowitej produkcji żywności w UE jest marnowane. W ramach unijnej strategii „od pola do stołu” Komisja zaproponuje cel dotyczący ograniczenia marnotrawienia żywności. Strategia ta będzie dotyczyć całego łańcucha wartości żywności, aby zapewnić zrównoważony rozwój tego sektora w celu wzmocnienia wysiłków na rzecz przeciwdziałania zmianie klimatu, ochrony środowiska i zachowania różnorodności biologicznej. Komisja rozpocznie prace analityczne w celu oszacowania zakresu inicjatywy ustawodawczej dotyczącej zastąpienia w usługach spożywczych jednorazowych opakowań żywności, naczyń i sztućców przez produkty wielorazowego użytku⁴⁵.

1.5. Wdrażanie zasad gospodarki cyrkularnej w Unii Europejskiej

W dniu 4 marca 2019 r. Komisja Europejska przyjęła kompleksowe sprawozdanie z realizacji planu działania na rzecz gospodarki o obiegu zamkniętym⁴⁶. Raport przedstawia główne osiągnięcia w ramach planu działania i nakreśla przyszłe wyzwania w zakresie kształtowania naszej gospodarki i torowania drogi do neutralnej dla klimatu gospodarki o obiegu zamkniętym, w której zminimalizowana jest presja na nadmierne korzystanie z zasobów naturalnych i słodkowodnych oraz ekosystemów. Polityka UE, ukierunkowana od kilku lat na promowanie zrównoważonego rozwoju wspiera zrównoważone modele konsumpcji i produkcji i narzędzia przyczyniające się do ich realizacji. Analiza wykazała, że istnieje możliwość ulepszenia tych narzędzi zwłaszcza do projektowania tekstyliów oraz mebli i koncentracji na ponownym ich użyciu i naprawie.

Z wyżej wymienionego raportu wynika, że wskaźnik recyklingu opakowań z tworzyw sztucznych prawie się podwoił od 2005 r. Ogólnie w UE poddano recyklingowi w 2016 r. zaledwie około 55% wszystkich odpadów w porównaniu z 53% w 2010 r.

Diagnoza stanu implementacji zasad gospodarki ekologicznej, a następnie gospodarki o obiegu zamkniętym, wskazuje między innymi na to, że w Europie zużycie zasobów naturalnych jest średnio dwa razy wyższe niż wynosi pierwotna zdolność do ich odnowy. Statystycznie na każdego Europejczyka w 2012 r. padało 14,2 ton zasobów, które zostały wykorzystane do produkcji wyrobów na

45 *A new Circular Economy Action Plan-For a cleaner and more competitive Europe*, Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of Regions, European Commission, Bruksela, 11.3.2020 COM(2020) 98 final, s. 6–12.

46 *Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z wdrażania planu działania dotyczącego gospodarki o obiegu zamkniętym*, Bruksela, dnia 04.03.2019, COM (2019) 190 final, https://ec.europa.eu/environment/circulareconomy/pdf/report_implementation_circular_economy_action_plan.pdf (dostęp: 27.03.2020).

terenie UE. Rosnące zapotrzebowanie na zasoby naturalne na całym świecie oznacza również, że europejskie przedsiębiorstwa odczuwają wzrost kosztów podstawowych surowców i materiałów oraz borykają się z niedoborami i zmiennością cen, co osłabia konkurencyjność gospodarki europejskiej. Konieczne jest zatem podjęcie środków w celu zmniejszenia ogólnego zużycia zasobów i wprowadzenie rozwiązań, które poprawiłyby efektywność ich wykorzystania. W Parlamencie Europejskim, w ramach prac nad wnioskiem KE z 2015 r. dotyczącym gospodarki o obiegu zamkniętym, zaproponowano ustanowienie europejskiego celu zwiększenia efektywności wykorzystania zasobów na co najmniej 30% do 2030 r. Planowany cel UE nie jest zbyt ambitny, jeśli weźmie się pod uwagę wytyczne Światowej Rady Biznesu na rzecz Zrównoważonego Rozwoju, która zaleca, aby dążyć do 4–10-krotnego wzrostu efektywności wykorzystania zasobów do 2050 r.⁴⁷

Główne wyzwania na etapie włączania projektu i/lub firmy do gospodarki o obiegu zamkniętym

- **Eko-projektowanie** – Wsparcie i zaangażowanie projektantów na etapie projektowania, w celu ustalenia priorytetów takich jak: minimalizacja zużycia materiałów i energii, powstrzymanie się od stosowania niebezpiecznych substancji, możliwość późniejszej naprawy i ponownego użycia produktu lub jego recyklingu. Szacuje się, że wprowadzenie dyrektywy w sprawie eko-projektu i dyrektywy w sprawie etykiet energetycznych umożliwiła utworzenie 800 000 miejsc pracy i wygenerowała dodatkowe 55 mld EUR dochodu dla europejskich przedsiębiorstw, a także pozwoliło uniknąć emisji znacznej ilości gazów cieplarnianych. Korzyści odniosły także europejskie gospodarstwa domowe, ponieważ oszczędzają średnio 432 euro rocznie na rachunkach za prąd⁴⁸.
- **Odpowiedzialność producenta za produkt po jego zużyciu** – (rozszerzona odpowiedzialność producenta – *extended producer responsibility* – ERP). W 28 krajach UE istnieją systemy EPR, które przedłużają odpowiedzialność producenta za produkt na okres po jego zużyciu. W praktyce oznacza to, że przedsiębiorca, który wprowadził na rynek określony rodzaj produktu, musi ponieść część lub całość kosztów związanych z jego rozwojem w fazie po jego całkowitym zużyciu. Obciążenie przedsiębiorcy dodatkowymi kosztami ma zachęcić go do wprowadzenia rozwiązań, które sprawią, że korzystanie

47 https://ec.europa.eu/environment/circulareconomy/pdf/report_implementation_circular_economy_action_plan.pdf (dostęp: 25.03.2020); por. też: https://ec.europa.eu/environment/circulareconomy/pdf/sustainable_products_circular_economy.pdf (dostęp: 22.03.2020).

48 *Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z wdrażania planu działania dotyczącego gospodarki o obiegu zamkniętym*, Komisja Europejska, Bruksela, dnia 4.3.2019, COM (2019) 190 final, s. 2–4, https://ec.europa.eu/environment/circulareconomy/pdf/report_implementation_circular_economy_action_plan.pdf (dostęp: 27.03.2020); por. też: Communication from the Commission to the to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – *A New Circular Economy Action Plan. For a cleaner and more competitive Europe*, Bruksela, 11.3.2020, COM (2020) 98 final, s. 3–5 (dostęp: 27.03.2020).

z jego produktu w fazie po zużyciu będzie tańsze, ponieważ zachęci już na etapie projektowania produktu do bardziej proekologicznych wyrobów. Producent może na przykład projektować bardziej trwałe i nadające się do naprawy produkty o niższej wadze. Myśląc o optymalizacji wydatków związanych z gospodarką odpadami, może również – na etapie projektowania – wybierać materiały o wyższym stopniu przydatności do recyklingu i stosować zamienniki substancji niebezpiecznych⁴⁹.

Konieczne stało się również zmniejszenie zależności przedsiębiorstw od surowców pierwotnych oraz stworzenie systemu ponownego użycia i naprawy). Zgodnie z założeniami gospodarki o obiegu zamkniętym przedsiębiorstwa powinny opierać swoją produkcję, po pierwsze, na produktach wycofanych z eksploatacji i ich składnikach, które już znalazły się w obiegu, a po drugie na wykorzystaniu surowców wtórnych. Odpady wytwarzane w zakładach należy traktować jako materiał, który można wykorzystać na miejscu lub łatwo przekazać do innej firmy w celach produkcyjnych. Przykładem przemysłu w Europie, który działa głównie na surowcach wtórnych, jest europejski przemysł papierniczy. Sygnatariusze europejskiej deklaracji w sprawie recyklingu papieru udowodnili w 2017 r., że można wykorzystać 59 milionów ton makulatury jako surowca wtórnego, co daje 71,5% papieru zużytego w Europie do recyklingu. Europejski przemysł szklarski, który według Europejskiej Federacji Opakowań Szklanych osiągnął średni wskaźnik recyklingu szkła wynoszący 74% w 2016 r., może również pochwalić się dobrymi wynikami. W przemyśle stalowym znaczna część produkcji metalu pochodzi również z recyklingu, np. w przypadku miedzi 50% tego metalu używanego w Europie pochodzi z recyklingu złomu.

Kluczowym czynnikiem rozwoju zrównoważonej produkcji i zmiany modeli konsumpcji są eko-produkty bazujące na omówionych wyżej innowacjach ekologicznych opartych na zasadach gospodarki cyrkularnej. Wyniki badań w tej dziedzinie i zmianę pozycji krajów Unii Europejskiej w dziedzinie eko-innowacji w latach 200–2018 prezentują rankingi publikowane w ramach *European Eco-Innovation Scoreboard Interactive Tool*⁵⁰.

1.6. Nowa Strategia Unii Europejskiej: Europejski Zielony Ład

Cele i zadania Europejskiego Zielonego Ładu (ang. *European Green Deal*)

W grudniu 2019 r. Komisja Europejska przedstawiła nową strategię dla Unii Europejskiej pod nazwą **Europejski Zielony Ład** na nadchodzące lata, aby usprawnić wdrażanie głównych zasad gospodarki o obiegu zamkniętym i osiągnąć znaczący postęp w ograniczaniu emisji gazów cieplarnianych w Europie. Aby zmiany klimatu nie osiągnęły niebezpiecznego poziomu, wspólnota międzynarodowa postanowiła,

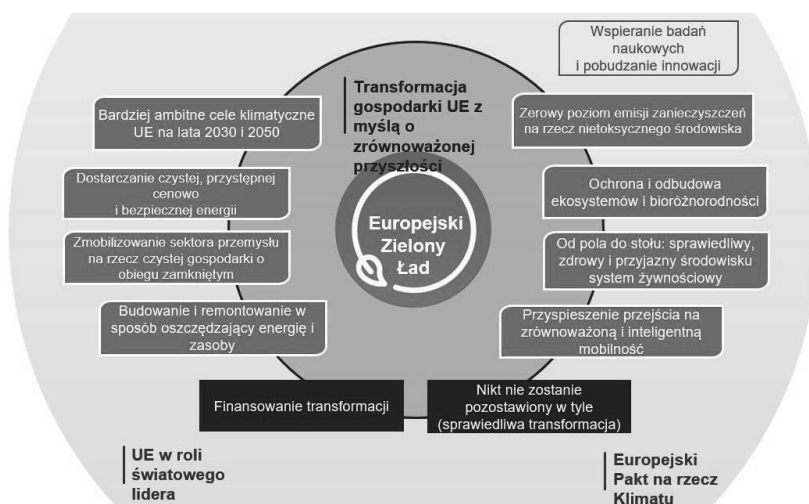
49 Tamże.

50 https://ec.europa.eu/environment/ecoap/frontpage_en (dostęp: 27.03.2020); por. też *Eco-Innovation Index*: https://ec.europa.eu/environment/ecoap/indicators/index_en; https://ec.europa.eu/environment/ecoap/indicators/index_en (dostęp: 27.03.2020).

że globalna temperatura nie może wzrosnąć o więcej niż 2°C w porównaniu z poziomem sprzed okresu uprzemysłowienia⁵¹.

Europejski Zielony Ład – to strategia na rzecz wzrostu, której celem jest przekształcenie UE w sprawiedliwe i prosperujące społeczeństwo żyjące w nowoczesnej, zasobooszczędnej i konkurencyjnej gospodarce, która w 2050 r. osiągnie zerowy poziom emisji gazów cieplarnianych netto i w ramach której wzrost gospodarczy będzie oddzielony od wykorzystania zasobów naturalnych. W ramach Zielonego Ładu Komisja zmieni proces koordynacji makroekonomicznej w ramach europejskiego semestru w taki sposób, aby uwzględniał on cele zrównoważonego rozwoju ONZ, aby zrównoważony rozwój i dobrobyt obywateli były traktowane jako priorytet polityki gospodarczej, a cele zrównoważonego rozwoju znalazły się w centrum polityki i działań UE⁵².

Na poniższym schemacie przedstawiono poszczególne elementy Zielonego Ładu.



Rys. 2.1. Zielony Ład

Źródło: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:52019DC0640&from=DE> (dostęp: 28.03.2020).

51 W październiku 2014 r. zostały przyjęte przez Radę Unii Europejskiej wstępne ramy polityki klimatyczno-energetycznej. Cele dotyczące odnawialnych źródeł energii i efektywności energetycznej zostały zwiększone w roku 2018, https://ec.europa.eu/clima/policies/strategies/2030_pl (dostęp: 28.03.2020).

Nowe ramy polityki klimatyczno-energetycznej do roku 2030 zawierają ogólnounijne założenia i cele polityki na lata 2021–2030; Najważniejsze z nich to:

- ograniczenie o co najmniej 40% **emisji gazów cieplarnianych** (w stosunku do poziomu z 1990 r.);
- zwiększenie do co najmniej 32% udziału **energii ze źródeł odnawialnych** w całkowitym zużyciu energii;
- zwiększenie o co najmniej 32,5% **efektywności energetycznej**.

52 https://ec.europa.eu/poland/news/191211_green_deal_pl (dostęp: 25.03.2020).

Zakłada się, że wdrażanie **Europejskiego Zielonego Ładu** jako nowej strategii rozwoju UE, przyczyni się do ograniczenia szkodliwych emisji i przyczyni się do tworzenia nowych miejsc pracy. Uczynienie Europy obszarem neutralnym dla klimatu i ochrona środowiska naturalnego będzie sprzyjało korzystnym rozwiązaniom dla ludzi, planety i gospodarki⁵³.

Główne cele nowej strategii wzrostu UE są następujące:

- Osiągnięcie w UE do roku 2050 zerowego poziomu emisji gazów cieplarnianych;
- Ochrona życia ludzi, zwierząt i roślin przez ograniczenie zanieczyszczeń;
- Pomoc dla firm europejskich, aby stały się światowymi liderami w dziedzinie czystych produktów i technologii;
- Pomoc w zapewnieniu sprawiedliwego i integracyjnego przejścia do realizacji nowych wyzwań.

Powstanie programu opierało się na następujących opiniach większości Europejczyków:

- 93% Europejczyków uważa zmiany klimatu za poważny problem;
- 93% Europejczyków podjęło co najmniej jedno działanie w celu przeciwdziałania negatywnym zmianom klimatu;
- 79% zgodziło się, że podjęcie działań w sprawie zmian klimatu doprowadzi do innowacji⁵⁴.

Europejski Zielony Ład zapewnia mapę drogową⁵⁵ i spójność z działaniami mającymi na celu zwiększenie efektywnego wykorzystania zasobów przez przejście do *czystej gospodarki o obiegu zamkniętym* i powstrzymanie negatywnych zmian klimatu, jak również przywrócenie różnorodności biologicznej i ograniczenie zanieczyszczenia. Określa niezbędne inwestycje i dostępne narzędzia finansowania oraz wyjaśnia, jak zapewnić sprawiedliwe i integracyjne przejście do „nowej” gospodarki. **Europejski Zielony Ład** obejmuje wszystkie sektory gospodarki, w szczególności transport, energetykę, rolnictwo, budynki i sektory takie jak produkcja stali, cementu, tekstyliów i chemikaliów oraz sektor ICT. Realizacja celów **Europejskiego Zielonego Ładu** będzie oczywiście wymagała znacznych inwestycji. Szacuje się, że osiągnięcie obecnych celów w zakresie klimatu i energii do 2030 r. będzie wymagało 260 mld EUR dodatkowych rocznych inwestycji, co stanowi około 1,5% PKB z 2018 r. Ta inwestycja będzie wymagała mobilizacji sektora publicznego i prywatnego. Na początku 2020 r. Komisja przedstawiła plan inwestycyjny na rzecz zrównoważonej Europy, aby pomóc w zaspokojeniu potrzeb inwestycyjnych. Co najmniej 25% długoterminowego budżetu UE powinno zostać przeznaczone na działania w dziedzinie klimatu, a Europejski Bank

53 Ursula von der Leyen, President of the European Commission, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs_19_6714 (dostęp: 25.03.2020).

54 Tamże.

55 ANNEX to the COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE EUROPEAN COUNCIL, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS – The European Green Deal, Bruksela, 11.12.2019 COM(2019) 640 final.

Inwestycyjny oraz Europejski Bank Klimatyczny, zapewnią dalsze wsparcie. Aby sektor prywatny mógł przyczynić się do finansowania *zielonej transformacji*, Komisja przedstawi strategię ekologicznego finansowania do końca 2020 r. Unia Europejska ma już dobre osiągnięcia w zakresie ograniczania emisji gazów cieplarnianych przy jednoczesnym utrzymaniu wzrostu gospodarczego. Emisje w 2018 r. były bowiem o 23% niższe niż w 1990 r., podczas gdy PKB Unii wzrósł o 61% w tym samym okresie. UE, również biorąc pod uwagę swoje bogate dotychczasowe doświadczenie, przoduje w tworzeniu zielonej gospodarki sprzyjającej włączeniu społecznemu⁵⁶.

Udział UE w globalnych emisjach spada, niezbędne jest jednak upewnienie się, że unijni partnerzy również podejmują stosowne działania. Komisja dąży do egzekwowania zobowiązań dotyczących zrównoważonego rozwoju w umowach handlowych. W tym zakresie UE zobowiązuje się do:

- Pozytywnego przykładu dla innych krajów przez systematyczne wdrażanie celów i instrumentów Strategii **Europejski Zielony Ład**;
- Wykorzystania dyplomacji, handlu i współpracy na rzecz rozwoju do przyspieszenia działań w dziedzinie klimatu;
- Ustalania standardów zrównoważonego wzrostu w globalnych łańcuchach wartości.

W ramach nowej strategii UE planuje zacieśnienie współpracy międzynarodowej:

- z Afryką, aby kwestie klimatu i środowiska znalazły się w centrum naszych stosunków;
- z krajami G20, które są odpowiedzialne za 80% globalnej emisji gazów cieplarnianych.

Dodatkowo planowane jest opracowanie *zielonej* agendy dla Bałkanów Zachodnich, odzwierciedlającej *zieloną* umowę oraz ustanowienie partnerstwa w zakresie środowiska, energii i klimatu z Partnerstwem Wschodnim i południowym sąsiedztwem. UE dąży również do budowy *zielonych* sojuszy z krajami i regionami partnerskimi w Ameryce Łacińskiej, na Karaibach oraz w krajach Azji i Pacyfiku⁵⁷.

Komisja Europejska wyraźnie też już określiła, w jaki sposób chce osiągnąć neutralność klimatyczną do 2050 r. Na podstawie tej wizji przygotowywana jest długoterminowa strategia, którą UE przedstawi w roku 2020 r. na posiedzeniu stron Ramowej konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu. Aby wyraźnie określić warunki skutecznej i sprawiedliwej transformacji, zapewnić inwestorom przewidywalność oraz zagwarantować nieodwracalność tego procesu, Komisja przedstawi w 2020 r. projekt pierwszego europejskiego „prawa o klimacie”. W ten sposób cel osiągnięcia neutralności klimatycznej do 2050 r. znajdzie

56 https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs_19_6714 (dostęp: 18.03.2020).

57 Obecnie ok. 40% światowych funduszy sektora publicznego przeznaczonych na przeciwdziałanie negatywnym zmianom klimatycznym w świecie pochodzi UE.

umocowanie prawne. Oprócz tego prawo o klimacie zapewni, aby wszystkie polityki UE przyczyniały się do osiągnięcia celu neutralności klimatycznej, a wszystkie sektory odgrywały w tym procesie swoją rolę.

UE rozpoczęła już modernizację i transformację gospodarki w celu osiągnięcia neutralności klimatycznej. W latach 1990–2018 miało miejsce zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o 23%, podczas gdy jej gospodarka odnotowała wzrost o 61%. Obecna polityka zapewnia jednak tylko 60-procentową redukcję emisji gazów cieplarnianych do 2050 r. obecnie Komisja Europejska przygotowuje ocenę skutków i planuje przedstawienie planu zwiększenia (do co najmniej 50%, a potencjalnie do 55% w stosunku do poziomu z 1990 r.) unijnego celu zredukowania emisji gazów cieplarnianych do roku 2030. Aby osiągnąć tę dodatkową redukcję emisji gazów cieplarnianych, Komisja planuje przeprowadzenie do czerwca 2021 r. przeglądu wszystkich znaczących instrumentów polityki związanych z klimatem i w razie potrzeby zaproponuje ich zmiany. Przegląd ten obejmie system handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych (ETS), m.in. rozważone zostanie objęcie tym systemem nowych sektorów oraz nowe rozporządzenie w sprawie emisji związanych z użytkowaniem gruntów, zmianą użytkowania gruntów i leśnictwem. Komisja zaproponuje również zmianę prawa o klimacie, aby je odpowiednio zaktualizować.

Tak długo jednak, jak wielu partnerów międzynarodowych nie podziela ambicji UE, będzie istnieć groźba ucieczki emisji albo w drodze przeniesienia produkcji z UE do innych państw, które mają niższe ambicje w zakresie redukcji emisji, albo poprzez zastępowanie wyrobów unijnych wyrobami z importu, których produkcja wiązała się z wyższymi emisjami. W razie urzeczywistnienia się tego zagrożenia nie uda się zmniejszyć emisji w skali ogólnoświatowej, co zniweczy wysiłki UE i jej branży przemysłowej na rzecz osiągnięcia globalnych celów klimatycznych określonych w porozumieniu paryskim.

W sytuacji, gdy UE postawi sobie jeszcze bardziej ambitne cele klimatyczne, ale reszta świata nie pójdzie jej śladem, Komisja planuje zaproponowanie mechanizmu dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO₂ w wybranych sektorach, aby zmniejszyć ryzyko ucieczki emisji. Dzięki temu mechanizmowi ceny importowanych wyrobów odzwierciedlać będą w większym stopniu wielkość emisji związanych z ich wyprodukowaniem. Środek ten zostanie zaprojektowany w taki sposób, aby był zgodny z zasadami Światowej Organizacji Handlu i innymi zobowiązaniami międzynarodowymi UE. Stanowić on będzie alternatywę dla środków służących ograniczeniu ucieczki emisji istniejących w ramach unijnego systemu handlu uprawnieniami do emisji⁵⁸.

58 Opracowano na podstawie: *Transformacja gospodarki UE z myślą o zrównoważonej przyszłości – Bardziej ambitne cele klimatyczne UE na lata 2030 i 2050*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:52019DC0640&from=DE> (dostęp: 28.03.2020).

1.7. Kluczowe Konferencje dla przeciwdziałania negatywnym skutkom zmian klimatycznych

Konferencja ONZ w Paryżu – COP 21 – grudzień 2015 r.

Na konferencji klimatycznej w Paryżu w grudniu 2015 r. 195 krajów przyjęło pierwsze w historii powszechne, prawnie wiążące światowe porozumienie w dziedzinie klimatu. W porozumieniu określono ogólnoświatowy plan działania, który ma nas uchronić przed groźbą daleko posuniętej zmiany klimatu dzięki ograniczeniu globalnego ocieplenia do wartości znacznie poniżej 2°C. Porozumienie paryskie jest pomostem łączącym dzisiejszą politykę z neutralnością klimatyczną, która jest celem na koniec bieżącego stulecia.

Głównym celem jest łagodzenie zmian klimatu: zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych do atmosfery.

Rządy biorące udział w konferencji w Paryżu osiągnęły porozumienie wyłącznie w kwestii:

- długoterminowego celu, jakim jest utrzymanie wzrostu średniej temperatury na świecie znacznie niższego niż 2°C powyżej poziomu sprzed epoki przemysłowej;
- dążenia do tego, by ograniczyć wzrost do 1,5°C, gdyż znacznie obniżyłoby to ryzyko i skutki zmiany klimatu;
- konieczności jak najszybszego osiągnięcia w skali świata punktu zwrotnego maksymalnego poziomu emisji – przy założeniu, że krajom rozwijającym się zajmie to więcej czasu;
- doprowadzenia do szybkiej redukcji emisji zgodnie z najnowszymi dostępnymi informacjami naukowymi.

Przed konferencją klimatyczną w Paryżu i w czasie jej trwania poszczególne państwa przedkładały obszerne krajowe plany zmniejszenia emisji gazów cieplarnianych do atmosfery. Nie były one jednak jeszcze wystarczające, aby utrzymać globalne ocieplenie na poziomie poniżej 2°C, ale porozumienie wytycza drogę do osiągnięcia tego celu.

Rządy ustaliły również, że będą:

- spotykać się co 5 lat, aby wyznaczać ambitniejsze cele zgodnie z dostępną w danym momencie wiedzą naukową;
- zdawać sprawozdanie – zarówno sobie nawzajem, jak i opinii publicznej – o postępach w osiąganiu celów;
- śledzić postępy w realizacji długoterminowego celu przy pomocy systemu gwarantującego przejrzystość i rozliczalność⁵⁹.

Konferencja w Katowicach COP24 – grudzień 2018

15 grudnia 2018 r. w Katowicach zakończyła się konferencja klimatyczna COP24. Oficjalnie ogłoszono sukces, bowiem udało się doprowadzić do przyjęcia przez

⁵⁹ https://ec.europa.eu/clima/policies/international/negotiations/paris_pl (dostęp: 21.06.2020).

197 delegacji państwowych tzw. *Katowice Rulebook*. Szczyt podsumowano jednak jako *mały krok naprzód*.

Przyjęty ponad 200-stronicowy dokument stanowił zbiór zasad, którymi mają się kierować państwa, aby realizować cele ustanowione w Porozumieniu klimatycznym z Paryża (*czyli wzrost globalnej temperatury nie więcej niż 1,5°C*).

Główne uzgodnienia dotyczyły:

- sposobu raportowania i informowania na temat realizacji krajowych celów klimatycznych (tzw. *Nationally Determined Contributions*) z uwzględnieniem działań w zakresie ograniczania i adaptacji do zmian klimatycznych;
- procesu ustanawiania nowych celów finansowych od 2025 roku w odniesieniu do obecnego celu 100 miliardów dolarów rocznie, które mają być przeznaczane dla krajów rozwijających się;
- sposobu oceny postępu w rozwoju i transferze technologii.

Generalnie „Pakiet katowicki” miał za zadanie zachęcać do większych ambicji w ograniczaniu emisji. Konkretów jednak było niewiele. Nawet jednak poprzednia szefowa United Nations *Climate Change Conference* (UNFCCC), Christina Figueres, przyznała na zakończenie szczytu, że *nikt do końca nie jest zadowolony z efektu końcowego ustaleń, choć był to ważny krok*.

Szczyt COP25 w Madrycie – grudzień 2019 r.

Szczyt klimatyczny w Madrycie COP25, miał za zadanie doprecyzować to, czego nie udało się ostatecznie uzgodnić rok temu na COP24 w Katowicach.

Chodziło o ostateczne wdrożenie postanowień z konferencji COP21 w Paryżu, gdy państwa-strony uzgodniły, że trzeba powstrzymać wzrost średniej temperatury, aby nie doszło do nieodwracalnych zmian klimatycznych. Spotkanie w Madrycie zakończyło się jednak bez porozumienia. Delegaci z blisko 200 krajów, którzy obradowali nad sprawą handlu uprawnieniami do emisji dwutlenku węgla, podkreślili jedynie „pilną potrzebę” przeciwdziałania globalnemu ociepleniu⁶⁰.

Uczestnicy szczytu w Madrycie, podobnie jak rok temu w Katowicach, pracowali nad porozumieniem dotyczącym wdrażania w życie postanowień paryskich z 2015 roku. Ponieważ zdecydowaną większość tych reguł ustalono rok temu na COP24, teraz pozostało już tylko opracowanie mechanizmu funkcjonowania artykułu 6 porozumienia z 2015 roku, czyli systemu handlu emisjami. Według Catherine Abreu reprezentującej *Climate Action Network* ostateczny tekst oświadczenia szczytu skutecznie wzywa do „pilnych działań” w celu zmniejszenia luki między zobowiązaniami a celami porozumienia paryskiego, aby ograniczyć globalne ocieplenie do +2°C, a nawet +1,5°C, *ale język końcowego oświadczenia jest krzywy, a wynik mierny*. Catherine Abreu dodała, że w wyniku braku porozumienia wszystkie kraje będą musiały opracować nowe koncepcje klimatyczne przed

60 <https://www.dw.com/pl/bez-porozumienia-na-szczycie-klimatycznym-w-madrycie/a-51684836> (dostęp: 21.06.2020).

kolejną konferencją klimatyczną w 2020 roku w Glasgow. Podkreśliła również, że jest to konieczne, ponieważ przy obecnym tempie emisji globalne ocieplenie do końca tego wieku może przekroczyć 3°C⁶¹.

Z raportu Międzynarodowej Unii Ochrony Przyrody (IUCN), który zaprezentowano podczas szczytu klimatycznego ONZ w Madrycie COP25, wynika, że wraz z ocieplaniem się klimatu postępuje proces redukcji tlenu w oceanach. Sprawozdanie, które zostało opracowane przez ekspertów IUCN, bazuje na danych dotyczących jakości wody w oceanach zbieranych od końca lat 50. XX wieku. Autorzy wskazali, że w latach 1960–2010 nastąpiło zmniejszenie zawartości tlenu w wodach oceanicznych o 2%, przede wszystkim ze względu na ocieplenie się klimatu na Ziemi. „Systematyczna redukcja tlenu w oceanach stanowi coraz większe zagrożenie dla rozmaitych gatunków i sprzyja zmianom w ekosystemach. Z tego powodu cierpią m.in. populacje rekinów, tuńczyków oraz marlinów” – odnotowali eksperci IUCN. Raport wykazał też, że ocieplenie klimatyczne prowadzi do nagrzewania górnej warstwy oceanów i systematycznego ubywania tlenu. Zjawisko to nasila się też dlatego, że do mórz i oceanów dostają się nawozy sztuczne, które przyczyniają się do nadmiernego rozrostu alg, pozbawiających wodę tlenu. Raport *Międzynarodowej Unii Ochrony Przyrody* (*International Union for Conservation of Nature* – IUCN), najstarszej na świecie międzynarodowej organizacji ochrony przyrody, wskazuje, że w wodach oceanicznych, a głównie w Atlantyku, występuje obecnie 700 obszarów z niedoborami tlenu a w latach 60. takich obszarów było zaledwie 45⁶².

Zaplanowany na listopad 2020 r. szczyt klimatyczny ONZ w Glasgow, tzw. COP26, miał poprawić nadszarpnięty wizerunek międzynarodowych negocjacji po serii porażek, jakie dotknęły proces klimatyczny w 2019 roku. Ale został odwołany ze względu na wybuch pandemii COVID-19⁶³.

Podsumowanie

Zrównoważony rozwój jest od ponad 20 lat priorytetem rozwojowym w Unii Europejskiej a w ostatnich latach w coraz większym stopniu stał się również priorytetem na poziomie globalnym. Jego koncepcja jest wspierana przez wszystkie organizacje międzynarodowe. Zasadniczą istotą tej koncepcji jest godne życie dla wszystkich na naszej planecie, na które składają się dobrobyt i wydajna gospodarka, pokojowe społeczeństwa, włączenie społeczne i odpowiedzialność za środowisko.

61 <https://energetyka24.com/szczyt-klimatyczny-cop25-zakonczył-sie-bez-porozumienia> (dostęp: 21.06.2020).

62 <https://serwisy.gazetaprawna.pl/ekologia/artykuly/1443462,cop25-ocieplanie-sie-klimatu-pozbawia-oceany-tlenu.html> (dostęp: 21.06.2020).

63 <https://oko.press/cop26-ofiara-koronawirusa-szczyt-klimatyczny-przelozony/> (dostęp: 21.06.2020).

Dzisiejsze czasy związane są z wieloma zagrożeniami takimi jak m.in.:

- rosnąca degradacja środowiska naturalnego;
- zwiększające się bezrobocie, zwłaszcza wśród ludzi młodych;
- starzenie się społeczeństw wielu krajów nie tylko Europy ale i świata;
- brak dostępu do czystego powietrza i wody pitnej;
- zanikanie bioróżnorodności gleby niszczonej środkami chemicznymi;
- rosnąca potrzeba ochrony naturalnych źródeł energii i zwiększenia skali korzystania z *czystych energii odnawialnych: wodnej, wiatrowej słonecznej oraz energii z biomasy*;
- konieczność stosowania w procesach produkcyjnych zrównoważonych wzorców produkcji i konsumpcji opartych na eko-wzornictwie (*eco-design*) i potrzeby zwiększenia odpowiedzialności producentów za wprowadzony do produkcji produkt (już po jego zużyciu).

Należy również podkreślić szczególnie silną pozycję UE z punktu widzenia promowania i działania na rzecz zrównoważonego rozwoju a także jej roli jako prekursora we wdrażaniu Agendy 2030 ONZ, wraz z działaniami poszczególnych państw członkowskich. UE bowiem aktywnie promuje przekształcenie Europy w społeczeństwo wykorzystujące technologie niskoemisyjne i aktualizuje przepisy, aby ułatwić niezbędne inwestycje prywatne i publiczne w proces przechodzenia na czystą energię. Powinno to być korzystne nie tylko dla planety, lecz również dla gospodarki i konsumentów.

- W Unii Europejskiej obowiązują jedne z najsurowszych na świecie norm w zakresie ochrony środowiska. UE i rządy krajowe wyznaczyły jasne cele, aby zgodnie z nimi kształtować europejską politykę ochrony środowiska do roku 2020 r. oraz w dalszej perspektywie, do roku 2050 r. Wsparcie dla tej polityki zapewniają specjalne programy badawcze oraz odpowiednie prawodawstwo i finansowanie.
- Idea zrównoważonego rozwoju stała się punktem wyjścia na drodze do gospodarki cyrkularnej, jako tej koncepcji, która odchodzi od koncepcji dotychczasowego modelu gospodarczego opierającego się na stałym wzroście, i czerpie z modelu rozwoju, gdzie nic się nie marnuje, a odpady, jeśli powstają, są surowcem. Ilość rzeczywistych odpadów ulega więc systematycznemu procesowi zmniejszania się.
- Cykularna, czyli okrężna gospodarka, jest więc gospodarką, w której produkcja i konsumpcja są zorganizowane w taki sposób, że wartość produktów, komponentów, materiałów i zasobów jest utrzymywana w całym łańcuchu wartości i życia produktów. Maksymalizuje wydajność zasobów i minimalizuje wydobycie zasobów i odpadów⁶⁴.

64 Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Zrównoważony Rozwój. Wybrane aspekty makro- i mikroekonomiczne*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2016, s. 75–88.

- Nowa strategia Unii Europejskiej zaprezentowana w grudniu 2019 r. przez Komisję Europejską pod nazwą **Europejski Zielony Ład** na nadchodzące lata, stawia również jako jeden z głównych celów na najbliższe lata program wdrażania zasad gospodarki o obiegu zamkniętym i osiągnięcia znaczącego postępu w ograniczaniu emisji gazów cieplarnianych w Europie. Aby zmiany klimatu nie osiągnęły niebezpiecznego poziomu, wspólnota międzynarodowa postanowiła, że globalna temperatura nie może wzrosnąć o więcej niż 2°C w porównaniu z poziomem sprzed okresu uprzemysłowienia.

2. Inkluzywna polityka społeczna i polityka wobec migracji

Zrównoważony rozwój, jak to zostało już podkreślone wcześniej, obejmuje filar społeczny i kwestie związane z tzw. włączeniem społecznym. Polityka społeczna nie jest regulowana na poziomie globalnym, choć organizacje międzynarodowe o zasięgu globalnym podejmują inicjatywy, formułują pewne idee i rekomendacje dla krajów i przedsiębiorstw, odnoszące się do inkluzywnej polityki społecznej. W ramach **Agendy 2030 dla Zrównoważonego Rozwoju ONZ** (*2030 Agenda for Sustainable Development – SDG*) zostało sformułowane 17 *Celów zrównoważonego rozwoju*, wśród których pięć dotyczy inkluzywnej polityki społecznej krajów.

Kwestie włączenia społecznego migrantów, promowania idei społecznej odpowiedzialności biznesu, w tym biznesu międzynarodowego, idei godnej pracy znajdują wyraz w inicjatywie Sekretarza Generalnego ONZ „*Global Compact*”, *Deklaracji Międzynarodowej Organizacji Pracy o Fundamentalnych Zasadach i Prawach w Pracy*, *Wytycznych OECD dla przedsiębiorstw międzynarodowych* oraz strategiach i programach Unii Europejskiej dotyczących polityki społecznej i społecznej odpowiedzialności biznesu.

Międzynarodowe przepływy osób także nie podlegają wiążącym regulacjom na szczeblu globalnym, jednak na szczeblu ONZ podejmowane są próby określenia standardów i norm dotyczących migracji. Prace nad nowym porozumieniem w sprawie migracji należy postrzegać w kontekście nasilenia się zjawiska migracji we współczesnej gospodarce światowej i chęci rozwiązania problemów z tym związanych. Poniżej zostaną przedstawione główne założenia porozumienia i postępy w negocjacjach.

2.1. Społeczne cele Agendy 2030 dla Zrównoważonego Rozwoju ONZ i ich wdrażanie na poziomie Unii Europejskiej

Cele społeczne Agendy 2030 odnoszą się do kwestii zwalczania ubóstwa, eliminacji głodu, osiągnięcia bezpieczeństwa żywnościowego, zdrowotności, edukacji oraz równości płci. Są to Cele 1–5 Agendy i zostały sformułowane następująco⁶⁵:

Cel 1. Wyliminować ubóstwo we wszystkich jego formach na całym świecie.

Cel 2. Wyliminować głód, osiągnąć bezpieczeństwo żywnościowe i lepsze odżywianie oraz promować zrównoważone rolnictwo.

Cel 3. Zapewnić wszystkim ludziom w każdym wieku zdrowe życie oraz promować dobrobyt.

Cel 4. Zapewnić wszystkim wysokiej jakości edukację oraz promować uczenie się przez całe życie.

Cel 5. Osiągnąć równość płci oraz wzmocnić pozycję kobiet i dziewcząt.

Powyższe cele zostały uszczegółowione w postaci zadań, które powinny zostać zrealizowane do roku 2030. W odniesieniu do Celu 1, założono przede wszystkim wyeliminowanie skrajnego ubóstwa, które jest zdefiniowane jako utrzymanie się za mniej niż 1,25 USD dziennie, zmniejszenie odsetka ludności żyjących w ubóstwie, we wszystkich jego wymiarach, określonych zgodnie z polityką danego kraju. Wskazano również działania, ukierunkowane na osoby ubogie i szczególnie narażone na zagrożenia.

W odniesieniu do Celu 2, szczegółowe zadania dotyczą eliminacji głodu i zapewnienia dostępu do bezpiecznej żywności wszystkim ubogim i narażonym na zagrożenia, w tym niemowlętom oraz eliminacji wszelkich form niedożywienia. Realizacja celu wiąże się ze zwiększeniem wydajności w rolnictwie i promowaniem zrównoważonego rolnictwa.

Zadania związane z osiągnięciem Celu 3 dotyczą przede wszystkim zmniejszenia umieralności okołoporodowej, noworodków, dzieci, wyeliminowania epidemii AIDS, gruźlicy, malarii i zaniedbanych chorób tropikalnych oraz zwalczania innych chorób zakaźnych, zmniejszenia przedwczesnej umieralności z powodu chorób niezakaźnych. Realizacja tego celu wymaga również zapewnienia powszechnej opieki zdrowotnej.

Zadania prowadzące do realizacji Celu 4 odnoszą się do zapewnienia dobrej jakości edukacji na wszystkich poziomach kształcenia, promowania kształcenia się przez całe życie, przy wyeliminowaniu nierówności płci w edukacji i zapewnieniu dostępu do edukacji i szkolenia zawodowego dla najsłabszych grup ludności.

Z Celu 5 wynika konieczność eliminacji dyskryminacji wobec kobiet i dziewcząt we wszystkich formach, eliminacji przemocy wobec kobiet i dziewcząt w sferze

65 *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*, Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015, General Assembly 21 October 2015, A/RES/70/1, s. 14; por. także: *Cele zrównoważonego rozwoju*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj/cele-zrownowazonego-rozwoju> (dostęp: 24.06.2020).

publicznej i prywatnej, eliminacja szkodliwych praktyk, takich jak np. wczesne i przymusowe małżeństwa.

Unia Europejska realizuje w swojej **polityce społecznej i polityce spójności społeczno-gospodarczej** powyższe cele, akcentując znaczenie walki z ubóstwem, społecznym wykluczeniem i dyskryminacją. Zgodnie z art. 153 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), cel jakim jest społeczne włączenie może być realizowany wyłącznie w ramach współpracy nie-legislacyjnej, z wykorzystaniem tzw. otwartej metody koordynacji (OMK), podczas gdy art.19 TFUE pozwala UE na podejmowanie zarówno działań zwalczających dyskryminację przez udzielenie ochrony prawnej potencjalnym ofiarom, jak i przez ustanowienie środków zachęcających⁶⁶.

Unia Europejska już od dłuższego czasu podejmuje różne działania ukierunkowane na kwestie społeczne, które zostały uwypuklone w Agendzie 2030. Przywołując tylko najważniejsze:

- W 2006 r. zintegrowano trzy odrębne rozwiązania w odniesieniu do otwartej metody koordynacji, dotyczące włączenia społecznego, opieki zdrowotnej i długoterminowej oraz emerytur (tzw. społeczna OMK)⁶⁷.
- W strategii *Europa 2020*, jednym z trzech priorytetów stał się: „*rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu – wspieranie gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia i zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną*”⁶⁸. W odniesieniu do zatrudnienia założono, że stopa zatrudnienia osób w wieku 20–64 lat powinna wzrosnąć z wyjściowego poziomu 69% do co najmniej 75%, między innymi wskutek zwiększenia liczby pracujących kobiet i osób starszych oraz lepszej integracji migrantów na rynku pracy. W odniesieniu do edukacji, założono, że wskaźnik osób przedwcześnie kończących naukę szkolną zostanie zmniejszony do 10% w porównaniu z wyjściowym poziomem 15% oraz założono zwiększenie do 2020 r. odsetka osób w wieku 30–34 lat posiadających wyższe wykształcenie z 31% do co najmniej 40%. Jako wspólny cel w odniesieniu do zwalczania ubóstwa i społecznego wykluczenia przyjęto, iż liczbę Europejczyków żyjących poniżej krajowej granicy ubóstwa należy ograniczyć o 25%, co wymagało wydobycia z ubóstwa ponad 20 mln osób⁶⁹.
- Uruchomienie w 2010 r. Europejskiej platformy współpracy w zakresie walki z ubóstwem i wykluczeniem społecznym.

⁶⁶ *Walka z ubóstwem, wykluczeniem społecznym i dyskryminacją*, Dokumenty informacyjne o Unii Europejskiej – 2020, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl> (dostęp: 25.06.2020).

⁶⁷ *Walka z ubóstwem, wykluczeniem społecznym i dyskryminacją...*, s. 2.

⁶⁸ *Komunikat Komisji, EUROPA 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Bruksela, 3.3.2010 KOM(2010) 2020 wersja ostateczna, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:PL:PDF> (dostęp: 25.06.2020), s. 12.

⁶⁹ *Komunikat Komisji, EUROPA 2020...*, s. 12.

- Podjęcie w 2013 r. inicjatywy dotyczącej priorytetowego traktowania inwestycji społecznych w ludzi, ukierunkowanych na inwestowanie w dzieci, aby przerwać cykl marginalizacji, w reakcji na sytuację po kryzysie 2008+.
- W 2017 r. Komisja Europejska uruchomiła europejski filar praw socjalnych, aby wspierać konwergencję na coraz bardziej elastycznych rynkach pracy (jednym z kluczowych obszarów filaru jest ochrona socjalna i integracja społeczna)⁷⁰.
- Unia Europejska wykorzystała również upoważnienie, jakie daje TFUE w odniesieniu do działań antydyskryminacyjnych i przyjęła szereg dyrektyw ukierunkowanych na zwalczanie wielowymiarowych zjawisk dyskryminacji (dyrektywy: w sprawie równego traktowania osób bez względu na pochodzenie rasowe (2000/43/WE) i w sprawie równego traktowania osób w zakresie zatrudnienia (2000/78/WE) oraz dyrektywę (2006/54/WE) łączącą szereg wcześniejszych dyrektyw dotyczących równości szans kobiet i mężczyzn). W 2019 r. przyjęto dyrektywę w sprawie równowagi między życiem zawodowym a prywatnym rodziców i opiekunów (2019/1158)⁷¹.

Ponadto zostały określone strategie UE w odniesieniu do określonych grup społecznych, np. Komisja przyjęła europejską strategię w sprawie niepełnosprawności 2010–2020, program na rzecz równości płci, pakiet na rzecz zatrudnienia młodości, zalecenia dotyczące integracji osób długotrwale bezrobotnych.

Działania UE na rzecz zwalczania dyskryminacji i pomoc najbardziej potrzebującym w dostępie do rynku pracy są współfinansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS). Cele tematyczne realizowane w ramach Funduszu ukierunkowane są między innymi na **promowanie włączenia społecznego, zwalczanie ubóstwa i dyskryminacji**⁷². Warto odnotować, że choć aktualna sytuacja, wynikająca ze skutków pandemii, będzie wymuszać zmiany w programowaniu finansowym UE, to już w roku 2018 Komisja zaproponowała na lata 2021–2027 **nowy Europejski Fundusz Społeczny Plus (EFS+)** – dysponujący budżetem w wysokości 101 mld EUR – który wspierałby wdrażanie zasad Europejskiego filaru praw socjalnych. Planowany EFS+ połączyłby Europejski Fundusz Społeczny (EFS), Inicjatywę na rzecz zatrudnienia ludzi młodych, Europejski Fundusz Pomocy Najbardziej Potrzebującym (FEAD), program Unii Europejskiej na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych (EaSI) oraz program działań w dziedzinie zdrowia⁷³. Priorytety EFS+, oprócz dotychczas realizowanych, obejmują także kwestie systemów opieki zdrowotnej i jej transformacji cyfrowej, dostępu do publicznej opieki zdrowotnej, ochrony obywateli przed poważnymi transgranicznymi zagrożeniami dla zdrowia, sytuacji migrantów i ich integracji na rynku pracy. Priorytety EFS+ wydają się antycypować najistotniejsze wyzwania stojące obecnie przed UE.

70 *Walka z ubóstwem, wykluczeniem społecznym i dyskryminacją...*, s. 2.

71 Tamże, s. 3–4.

72 *Europejski Fundusz Społeczny*, Parlament Europejski, Dokumenty informacyjne o Unii Europejskiej – 2020, www.europarl.europa.eu/factsheets/pl (dostęp: 25.06.2020).

73 *Europejski Fundusz Społeczny*, Parlament Europejski..., s. 4.

Uzupełniającym instrumentem finansowym w stosunku do funkcjonowania EFS jest **Europejski Fundusz Dostosowania do Globalizacji (EFG)**, który został utworzony w celu wspierania pracowników zwolnionych z pracy w wyniku poważnych zmian strukturalnych w handlu światowym, spowodowanych globalizacją. Zadaniem EFG jest reagowanie – przez ograniczony czas – na konkretne sytuacje kryzysowe, takie jak masowe zwolnienia wskutek globalizacji. W przypadku tego Funduszu, zgodnie z propozycją Komisji z 2018 r., w następnej perspektywie finansowej rozszerzony zostałby jego zasięg na pracowników tracących pracę w wyniku restrukturyzacji spowodowanej automatyzacją lub cyfryzacją. Ponadto wymogi związane z uruchomieniem wsparcia z Funduszu zostałyby obniżone⁷⁴.

Obecnie w sytuacji kryzysowej w wyniku pandemii koronawirusa COVID-19, UE staje przed wyzwaniem, jakim jest długotrwałe załamanie gospodarcze, wzrost bezrobocia, a co za tym idzie wzrost ubóstwa i społecznego wykluczenia. Toczące się dyskusje nt. propozycji Komisji dotyczącej utworzenia Funduszu Odbudowy wskazują, że choć istnieje konsensus co do konieczności wsparcia krajów członkowskich, to ostateczny kształt tego wsparcia i warunki, na jakich zostanie udzielone, nie są jeszcze rozstrzygnięte⁷⁵.

2.2. Porozumienie ONZ w sprawie migracji

W kontekście procesów migracyjnych, które wystąpiły z niespotykanym dotąd nasileniem, ONZ podjęła próbę całościowego uregulowania międzynarodowych przepływów osób. Zgromadzenie Ogólne ONZ przyjęło 19 września 2016 r. *Deklaracją nowojorską w sprawie uchodźców i migrantów*, która zapoczątkowała międzynarodową współpracę w celu zarządzania migracją⁷⁶. W związku z Deklaracją zostały podjęte dwa oddzielne procesy negocjacji, tj. *Globalnego porozumienia ds. uchodźców* oraz *Globalnego porozumienia na rzecz bezpiecznych, uregulowanych i legalnych migracji (Global Compact for Safe, Orderly, and Regular Migration)* i oba porozumienia zostały przyjęte w 2018 r.

Globalne porozumienie w sprawie migracji jest pierwszym historycznie porozumieniem ONZ w sprawie wspólnego podejścia do międzynarodowych migracji i jej różnych wymiarów. Opiera się na wspólnych wartościach, takich jak

74 Tamże.

75 COVID-19: Fundusz odbudowy musi zostać dodany do wieloletniego budżetu UE, Aktualności. Parlament Europejski, 15.05.2020, <https://www.europarl.europa.eu/news/pl/headlines/economy/20200506ST078507/covid-19-fundusz-odbudowy-musi-zostac-dodany-do-wieloletniego-budzetu-ue> (dostęp: 25.06.2020).

76 J. Apap, *A Global Compact on Migration. Placing Human Rights at the Heart of Migration Management*, Briefing, January 2019, European Parliament, EPRS; *Negocjacje globalnego porozumienia w sprawie migracji*, „Euractiv”, <https://www.euractiv.pl/section/migracje/opinion/negocjacje-globalnego-porozumienia-w-sprawie-migracji> (dostęp: 28.03.2020); *Global Compact for Migration*, International Organization for Migration, <https://www.iom.int/global-compact-migration> (dostęp: 28.03.2020).

suwerenność państw, dzielenie się odpowiedzialnością, niedyskryminacja, prawa człowieka. Jednocześnie sygnatariusze Porozumienia zgadzają się, że potrzebne jest kooperatywne podejście do kwestii migracji, aby optymalizować ogólne korzyści z migracji i jednocześnie usuwać ryzyka i wyzwania z nią związane dla osób i społeczności w krajach pochodzenia, tranzytu i przeznaczenia. Globalne porozumienie w sprawie migracji nie jest jednak prawnie obowiązujące, nie stanowi ograniczenia dla polityki państw i nie zastępuje kontroli migracji na poziomie narodowym. Dochodzenie do tego porozumienia postrzegane jest jednak jako ważny proces ustanawiania wielostronnego reżimu w sprawie migracji i pierwszy etap „umiędzynarodowienia” polityki migracyjnej. Instytucjonalnym wsparciem dla tego procesu było przekształcenie Międzynarodowej Organizacji ds. Migracji (*International Organization for Migration* – IOM) w agendę ONZ⁷⁷.

Porozumienie zawiera 23 cele, które można podzielić na trzy grupy: (1) cele specyficzne i bezpośrednio powiązane z procesami migracji, (2) cele dotyczące kwestii specyficznych, jednak kontestowanych, (3) szerokie i aspiracyjne cele⁷⁸. Pierwsza grupa obejmuje cele, które są raczej szeroko akceptowane, m.in. gromadzenie danych i prowadzenie badań, etyczne zatrudnianie migrantów, ułatwianie transferu środków do kraju pochodzenia migrantów, zapobieganie handlu ludźmi. Cele należące do drugiej grupy – kontestowane – obejmowały: szersze otwarcie legalnych ścieżek migracji, skoordynowane i zintegrowane zarządzanie granicami, stosowanie aresztu jako ostatecznego środka, zapewnienie dostępu migrantom do podstawowych usług, inwestowanie w rozwój umiejętności i wzajemne uznawanie kwalifikacji oraz ułatwianie powrotu i re-integrację. Trzecia grupa – obejmuje m.in. redukcję negatywnych sił napędzających migrację, eliminowanie wszystkich form dyskryminacji, podjęcie działań na rzecz pełnego włączenia społecznego i spójności⁷⁹.

Nie wszystkie kraje członkowskie ONZ akceptowały postanowienia Porozumienia w sprawie migracji. Jeszcze w trakcie negocjacji Porozumienia, tj. w roku 2017, USA wycofały się ze swoich wstępnych zobowiązań, przyjmując bardziej protekcyjny sposób, w szczególności w odniesieniu do zarządzania granicami. Administracja prezydenta D. Trumpa uznała, że Porozumienie jest niekompatybilne z suwerennością USA. Podobne podejście ujawniły również inne kraje, co skutkowało ich nieprzystąpieniem do Porozumienia na konferencji w Marrakeżu. Do grupy tych krajów należało 11 krajów członkowskich UE, w tym Polska⁸⁰.

Unia Europejska odrywała ważną rolę w przygotowaniu Porozumienia, formułując sześć priorytetów, które zostały w szerokim zakresie przyjęte w finalnym tekście Porozumienia. Brzmiały one następująco⁸¹:

77 J. Apap, *A Global Compact on Migration...*, s. 4, 11.

78 *World Migration Report 2020*, IOM, Genewa 2019, s. 298.

79 Tamże.

80 J. Apap, *A Global Compact on Migration...*, s. 3; MSWiA: porozumienie ONZ ws. migrantów – niemożliwe do wdrożenia w Polsce, <https://www.rpo.gov.pl/content/mswia-odpowiada-rpo-dlaczego-polska-nie-przystapila-do-porozumienia-onz-ws-migrantow> (dostęp: 28.03.2020).

81 J. Apap, *A Global Compact on Migration...*, s. 7–8.

- Poszanowanie praw człowieka wszystkich migrantów i chronienie ich w trudnych i niebezpiecznych sytuacjach.
- Rozpoznanie i poszukiwanie rozwiązań dotyczących przyczyn migracji, uwzględniając wpływy zmian klimatycznych, naturalnych katastrof i kryzysów powodowanych przez człowieka.
- Powiązanie migracji z rozwojem, z uwzględnieniem przesyłania środków i przenoszenia uzyskanych korzyści.
- Promowanie międzynarodowego zarządzania migracją, z uwzględnieniem efektywnej współpracy w sprawie powrotów, re-admisji, integracji i re-integracji.
- Rozpoznanie i poszukiwanie rozwiązań dotyczących nieregularnej migracji, z uwzględnieniem problemu handlu ludźmi, przemytu migrantów oraz promowanie zarządzania granicami.
- Promowanie regularnych ścieżek migracji.

Unia Europejska silnie akcentowała powiązanie tych priorytetów z wdrażaniem Agendy 2030 dla Zrównoważonego Rozwoju ONZ (*2030 Agenda for Sustainable Development* – SDG)⁸². Należy jednocześnie podkreślić, że Unia Europejska prowadzi własną politykę imigracyjną, w której znajdują odzwierciedlenie powyższe priorytety (szerzej nt. zob. rozdział V).

Międzynarodowa Organizacja do spraw Migracji (IOM) formułuje rekomendacje dotyczące narodowych polityk włączenia społecznego migrantów, podkreślając, że tych kwestii nie można rozwiązać globalnie. IOM dostrzega jednak, że w warunkach wzrostu migracji w ostatnich 50 latach, dywersyfikacji krajów pochodzenia migrantów, ich zróżnicowania społeczno-ekonomicznego i różnic w przyczynach migracji, spójność społeczeństw krajów przyjmujących migrantów stała się dla nich wyzwaniem⁸³. W *Globalnym porozumieniu na rzecz bezpiecznych, uregulowanych i legalnych migracji* kwestia włączenia społecznego migrantów i spójności społecznej jest jednym z centralnych celów (Cel 16), jaki potwierdziły kraje przystępujące do tego Porozumienia. Podobnie tę kwestię stawia *Porozumienie w sprawie uchodźców*⁸⁴.

Rekomendacje Międzynarodowej Organizacji ds. Migracji, w odniesieniu do polityki włączenia społecznego migrantów przez kraje przyjmujące, są następujące⁸⁵:

- zastosowanie holistycznego podejścia do polityki włączenia społecznego powinno poprawić jej efektywność; zazwyczaj dużą wagę przykłada się do polityki włączenia migrantów do rynku pracy, jednak różne obszary polityki są współzależne i wyniki w poszczególnych obszarach mogą na siebie oddziaływać;

82 J. Apap, *A Global Compact on Migration...*, s. 7–8; *Corporate Social Responsibility, Responsible Business Conduct, and Business and Human Rights, Overview of Progress*, European Commission, 2019

83 *World Migration Report 2020*, International Organization for Migration, Genewa 2019, s. 185–206.

84 Tamże, s. 186.

85 *World Migration Report 2020...*

- stosowanie restrykcyjnych polityk (np. wysokich wymogów znajomości języka na wejściu) może przynosić odwrotne skutki, kiedy będą stosowane w zarządzaniu procesem migracji, np. przy łączeniu rodzin;
- ważną rolę w procesie włączenia społecznego mają do odegrania lokalne podmioty (władze lokalne); ich rola powinna być wzmacniana w trakcie kształtowania narodowej polityki na rzecz włączenia społecznego.

Obecna sytuacja w gospodarce światowej związana z pandemią koronawirusa i jej konsekwencje zarówno zdrowotne, jak i gospodarcze, będą zapewne wymuszać zmianę w podejściu do międzynarodowych migracji zarówno na szczeblu globalnym, jak i regionalnym (na temat polityki imigracyjnej Unii Europejskiej – por. rozdział V).

2.3. Inicjatywa Sekretarza Generalnego ONZ „*Global Compact*”

Inicjatywa Sekretarza Generalnego ONZ „*Global Compact*” stanowi wezwanie skierowane do biznesu, aby w swojej działalności kierował się 10 podstawowymi zasadami z zakresu praw człowieka, praw pracowniczych, ochrony środowiska i przeciwdziałania korupcji. Dzięki realizacji tej inicjatywy promowana jest także społeczna odpowiedzialność biznesu. W tym samym kierunku zmierza wspólna inicjatywa UN Global Compact i Środowiskowego Programu ONZ, pod nazwą *Zasady dla odpowiedzialnych inwestycji (The Principles for Responsible Investment – PRI)*, wdrożona w 2006 r. W jej ramach powstało pierwsze globalne forum współpracy dla inwestorów.

Zasady sformułowane w „*Global Compact*” są następujące⁸⁶:

Prawa człowieka

Zasada 1: Popieranie i przestrzeganie praw człowieka przyjętych przez społeczność międzynarodową.

Zasada 2: Eliminacja wszelkich przypadków łamania praw człowieka przez firmę.

Standardy pracy

Zasada 3: Poszanowanie wolności stowarzyszania się.

Zasada 4: Eliminacja wszelkich form pracy przymusowej.

Zasada 5: Zniesienie pracy dzieci.

Zasada 6: Efektywne przeciwdziałanie dyskryminacji w sferze zatrudnienia.

Środowisko naturalne

Zasada 7: Prewencyjne podejście do środowiska naturalnego.

Zasada 8: Podejmowanie inicjatyw mających na celu promowanie postaw odpowiedzialności ekologicznej.

Zasada 9: Stosowanie i rozpowszechnianie przyjaznych środowisku technologii.

Przeciwdziałanie korupcji

Zasada 10: Przeciwdziałanie korupcji we wszystkich formach, w tym wymuszeniom i łapówkarstwu.

⁸⁶ 10 *Zasad United Nations Global Compact*, <https://ungc.org/pl/o-nas/obszary-dzialan/> (dostęp: 14.03.2020).

ONZ oczekuje, że prywatne firmy włączą się w rozwiązywanie podstawowych problemów społecznych i środowiskowych, wynikających z procesu globalizacji. Firmy mogą uczestniczyć w *Global Compact* przez podejmowanie dobrowolnych inicjatyw w ramach swojej organizacji i swoich sieci dostawczych. Mogą również współpracować z ONZ, władzami publicznymi lub organizacjami pozarządowymi w zakresie działań wzmacniających zrównoważony rozwój na poziomie lokalnym lub międzynarodowym. Dobrowolne zaangażowanie firm wydało się najlepszym rozwiązaniem, aby usuwać niezamierzone konsekwencje globalizacji.

Trzonem *Global Compact* jest wymienione powyżej 10 zasad i one właśnie mają stać się integralną częścią strategii biznesowej oraz działań firm uczestniczących w tej inicjatywie. Każda firma zatrudniająca powyżej 10 osób może przystąpić do *Global Compact*. Przystąpienie firmy do tej inicjatywy, przez wysłanie listu – deklaracji do Sekretarza Generalnego ONZ, niesie ze sobą zobowiązanie do włączenia do podstawowych wartości firmy wartości wyrażonych w 10 przytoczonych zasadach.

W skali globalnej inicjatywa *Global Compact* spotkała się z odzewem firm, które tworzą w ten sposób największą, dobrowolną sieć współpracy. Inicjatywa wdrażana jest w 170 krajach. Członkami *UN Global Compact* jest ponad 13,5 tys. firm, instytucji i organizacji pozarządowych ze wszystkich regionów świata⁸⁷.

2.4. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw

Współcześnie społeczeństwa zgłaszają duże oczekiwania wobec biznesu w sferze określanej społeczną odpowiedzialnością przedsiębiorstw. Dzieje się tak w warunkach, kiedy środki publiczne okazują się niewystarczające do należytego zaspokojenia potrzeb społecznych. Nowoczesne ujęcie społecznej odpowiedzialności (*Corporate Social Responsibility* – CSR) datuje się na lata 50. XX wieku, kiedy zaczęto używać terminu społeczna odpowiedzialność biznesu. Termin ten został sformalizowany przez H.R. Bowen'a w jego fundamentalnej pracy z 1953 r. „*Social Responsibility of the Businessman*”⁸⁸. Stwierdził on, iż menedżerowie biznesu mają obowiązek prowadzenia polityki, podejmowania decyzji i postępowania, które są pożądane z punktu widzenia celów i wartości społeczeństwa.

W kolejnych dekadach zostały podjęte liczne próby doprecyzowania pojęcia społecznej odpowiedzialności biznesu i zostało sformułowane kilkadziesiąt definicji tego zjawiska⁸⁹. Wspólną ich cechą jest tendencja do identyfikowania różnych

87 *UN Global Compact na świecie*, <https://ungc.org.pl/o-nas/un-global-compact-na-swiecie/> (dostęp: 14.03.2020).

88 M.A. Gonzalez-Perez, *Corporate Social Responsibility and International Business: A Conceptual Overview*, [w:] M.A. Gonzalez-Perez, L. Leonard (red.), *International Business, Corporate Social Responsibility*, Emerald Group Publishing Limited, Howard House 2013, s. 4.

89 W polskiej literaturze nt. genezy i ewolucji pojęcia CSR por.: M. Rybak, *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007,

wymiarów CSR, które charakteryzują jego znaczenie⁹⁰. Najczęściej używane i dyskutowane w tym kontekście są następujące wymiary CSR: ujęcie z punktu widzenia interesariuszy, wymiar społeczny, ekonomiczny, środowiskowy i wymiar dobrowolności. W definicjach CSR akcentuje się poświęcenie przez przedsiębiorstwa zysków na rzecz społecznego interesu⁹¹. Aby można było mówić o „poświęceniu”, firma musi wyjść poza prawne i kontraktowe zobowiązania, na zasadzie dobrowolności. Ten aspekt, tj. dobrowolności podejmowanych działań na rzecz społeczeństwa, jest silnie podkreślany w literaturze na temat CSR⁹². Działania te nie są wymagane prawem; firmy podejmują więc próbę zwiększenia dobra społecznego i wyjścia poza swoje czysto transakcyjne interesy.

W literaturze przedmiotu identyfikuje się sześć kluczowych charakterystyk społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, co do których panuje zasadnicza zgoda zarówno wśród badaczy, jak i interesariuszy przedsiębiorstw. Po pierwsze, CSR ma dobrowolny charakter; po drugie, koncentruje się na internalizowaniu bądź na zarządzaniu efektami zewnętrznymi, które powstają wyniku dostarczania produktów lub usług przez firmy; po trzecie, CSR jest zorientowana na różne grupy interesariuszy, co oznacza, że inne grupy społeczne niż biznes są dla firmy ważne; po czwarte, istnieje potrzeba włączenia społecznej, środowiskowej i ekonomicznej odpowiedzialności do rutynowej działalności i procesu podejmowania decyzji; po piąte, CSR musi być zakorzeniona zarówno w praktyce, jak i systemie wartości firmy; po szóste, CSR wychodzi poza filantropię, koncentrując się na operacyjnych rozważaniach⁹³.

Istnieje ścisły związek między społeczną odpowiedzialnością a społecznie odpowiedzialnymi inwestycjami. Społecznie odpowiedzialne inwestycje (SRI) mają miejsce wówczas, kiedy inwestor bierze pod uwagę nie tylko finansowe kryteria,

s. 13–27; J. Nakonieczna, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw międzynarodowych*, Difin, Warszawa 2008, s. 15–33; J. Adamczyk, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2009, s. 39–75; A. Łukasiewicz-Kamińska, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa finansowego*, Difin, Warszawa 2011, s. 15–24; G. Bartkowiak, *Społeczna odpowiedzialność biznesu w aspekcie teoretycznym i empirycznym*, Difin, Warszawa 2011, s. 15; por. także: Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Zrównoważony rozwój. Wybrane aspekty makro- i mikroekonomiczne*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2016.

90 A.B. Carroll, K.M. Shabana, *The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice*, „International Journal of Management Reviews” 2010, nr 12, s. 85–105, doi: 10.1111/j.1468-2370.2009.00275x

91 R. Benabou, J. Tirole, *Individual and Corporate Social Responsibility*, „Economica” 2010, nr 77, s. 1–19, doi: 10.1111/j.1468-0335.2009.00843.x

92 P. Gottschalk, *Corporate Social Responsibility, Governance and Corporate Reputation*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd, Singapore, 2011.

93 A. Crane, D. Matten, L.J. Spence, *Corporate Social Responsibility: in a Global Context*, [w:] A. Crane, D. Matten, L.J. Spence (red.), *Corporate Social Responsibility: Readings and Cases in a Global Context*, Routledge Taylor & Francis Group, Londyn, Nowy Jork 2014; K. Bondy, J. Moon, D. Matten, *An Institution of Corporate Social Responsibility (CSR) in Multi-National Corporations (MNCs): Form and Implications*, „Journal of Business Ethics” 2012, nr 111, s. 283, DOI:10.1007/s10551-012-1208-7

ale także kryteria społeczne i środowiskowe. Istnieje bezpośrednia korelacja między społeczną odpowiedzialnością a społecznie odpowiedzialnymi inwestycjami. Z jednej strony, inwestorzy, którzy poszukują odpowiedniej lokaty dla swoich funduszy powstałych w oparciu o pewne wartości, domagają się zdecydowanie, aby firmy wykazały się społeczną odpowiedzialnością. Z drugiej strony, raporty firm na temat społecznej i środowiskowej odpowiedzialności są często wykorzystywane jako źródło informacji dla zastosowania etycznych kryteriów w inwestowaniu.

Rozwój etycznych funduszy przechodził pewne fazy. Pierwsza generacja funduszy opierała się na kryterium selekcji powiązanych ze społeczną misją firmy. Zarządzający funduszami wykluczali inwestycje w pewnych sektorach, stosując moralne oceny (np. w przemyśle tytoniowym, spirytusowym, zbrojeniowym itp.). Obecnie fundusze bazują na podejściu „najlepszy w sektorze”. To znaczy, że zamiast wykluczać automatycznie sektory zanieczyszczające środowisko, takie jak np. przemysł paliwowy, wybierane są najlepsze firmy według kryterium ich społecznej odpowiedzialności.

Wyróżnia się trzy podstawowe strategie społecznie odpowiedzialnych inwestycji⁹⁴:

- monitoring (*screening*), czyli poddawanie ocenie portfela inwestycyjnego i funduszy inwestycyjnych z wykorzystaniem kryteriów społecznych lub środowiskowych; ocenie podlega stosowanie zasad społecznej odpowiedzialności biznesu;
- poparcie akcjonariuszy/udziałowców (*shareholder advocacy*), czyli wywieranie wpływu na decyzje firm poprzez udział w głosowaniach akcjonariuszy/udziałowców i popieranie rezolucji na rzecz społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa,
- inwestowanie w społeczności lokalne (*community investing*), czyli kierowanie kapitału do wspólnot lokalnych, które są upośledzone pod względem dostępu do tradycyjnych źródeł kapitału; służą temu instytucje finansowania wspólnotowego.

Odniesienia do społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw znajdują się we wskazywanych powyżej inicjatywach i dokumentach organizacji międzynarodowych. Podkreśla się w nich korzyści, jakie osiągają zainteresowane strony wdrażaniem w życie koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw.

Unia Europejska jako ugrupowanie integracyjne określiła swoje stanowisko wobec **społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw**, ujmując je w oficjalnych dokumentach. Definiując CSR jako „*odpowiedzialność przedsiębiorstw za ich*

94 2005 *Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States: 10 Year review*, Social Investment Forum, Washington 2006, https://community-wealth.org/sites/clone.community-wealth.org/files/downloads/report-social-investment_0.pdf (dostęp: 05.06.2020); *Report on US Sustainable, Responsible and Impact Investing Trends 2018*, US/SIF Foundation, Washington 2018, <https://www.ussif.org/files/Trends/Trends%202018%20executive%20summary%20FINAL.pdf> (dostęp: 05.06.2020).

wpływ na społeczeństwo”⁹⁵, UE używa również zamiennie w dokumentach pojęcia „Odpowiedzialne Postępowanie Biznesu” (*Responsible Business Conduct – RBC*)⁹⁶.

Stanowisko UE wobec CSR jest, co do istoty i zasad, zbieżne ze stanowiskiem organizacji międzynarodowych o zasięgu globalnym. Specyfika podejścia UE wynika natomiast z trybu działania instytucji unijnych. Znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu zostało podkreślone zarówno w Strategii Lizbońskiej, jak i Strategii *Europa 2020*. Odpowiadając na wezwania ze strony Rady i Parlamentu Europejskiego oraz realizując cele strategii *Europa 2020* została wdrożona *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności*⁹⁷.

Kontynuując działania na rzecz wdrażania społecznej odpowiedzialności biznesu, Unia Europejska powiązała je z realizacją **Zasad Przewodnych dotyczących biznesu i praw człowieka ONZ** (*Guiding Principles on Business and Human Rights – UNGPs*) oraz z wdrażaniem **Agendy 2030 dla Zrównoważonego Rozwoju ONZ** (*2030 Agenda for Sustainable Development – SDG*)⁹⁸. W odpowiedzi na Agendę 2030, UE przyjęła w lipcu 2017 r. nowy **Europejski Konsensus w sprawie Rozwoju** jako wspólne ramy działania UE i krajów członkowskich. Konsensus bazuje na tzw. 5P w Agendzie 2030 (*People, Planet, Prosperity, Peace and Partnership*) i promuje integrowanie CSR w działalności prywatnego biznesu, włączając pracodawców i pracowników oraz organizacje, aby zapewnić odpowiedzialne, zrównoważone i efektywne podejście⁹⁹.

Zakładając, że występuje nakładanie się CSR/RBC z celami formułowanymi przez ONZ w Agendzie 2030 dla Zrównoważonego Rozwoju i w Zasadach Przewodnych, Unia Europejska przyjęła holistyczne i zintegrowane podejście, koncentrujące się na praktycznych działaniach prowadzących do ich realizacji.

2.5. Idea godnej pracy w gospodarce światowej

W *Deklaracji Międzynarodowej Organizacji Pracy o Podstawowych Zasadach i Prawach w Pracy* stwierdza się m.in., że fundamentalnymi zasadami i prawami pracy są:

- swoboda stowarzyszania się i efektywne uznanie prawa rokowań zbiorowych;
- likwidacja wszelkich form pracy przymusowej i niewolniczej;

95 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z 2011 r.: *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Bruksela, 25.10.2011, KOM (2011) 681 wersja ostateczna, s. 7.

96 *Corporate Social Responsibility, Responsible Business Conduct, and Business and Human Rights, Overview of Progress*, European Commission, 2019.

97 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z 2011 r.: *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014...*

98 *Corporate Social Responsibility, Responsible Business Conduct...*, s. 8.

99 Tamże.

- skuteczna likwidacja pracy dzieci;
- likwidacja dyskryminacji w zakresie zatrudnienia i wykonywania zawodu¹⁰⁰.

Re-afirmacja deklarowanych przez ILO wartości znalazła wyraz w *Deklaracji MOP w sprawie sprawiedliwości społecznej na rzecz uczciwej globalizacji* z 2008 r.¹⁰¹ *Agenda 2030 dla Zrównoważonego Rozwoju* umiejscawia godną pracę w centrum polityki na rzecz zrównoważonego i inkluzywnego rozwoju (Cel 8: „*Godna praca i wzrost gospodarczy*”)¹⁰². Jako „godną pracę” definiuje się produktywną pracę, wykonywaną w warunkach wolności, równości, bezpieczeństwa i ludzkiej godności; przy zagwarantowaniu praw pracowniczych, adekwatnego do pracy wynagrodzenia oraz socjalnego zabezpieczenia¹⁰³. Godną pracę charakteryzuje 5 komponentów:

- produktywna praca;
- ochrona praw pracowniczych;
- wynagrodzenie adekwatne do pracy;
- zabezpieczenie socjalne;
- trójstronne podejście i dialog społeczny.

Poszczególne pojęcia w koncepcji godnej pracy rozumiane są następująco:

- (1) **Możliwość pracy** oznacza, że wszystkie osoby, które poszukują pracy, mają możliwość jej znalezienia. Praca rozumiana jest szeroko i obejmuje wszystkie formy ekonomicznej aktywności, włączając samozatrudnienie, nieodpłatną pracę w biznesie rodzinnym, zatrudnienie w sektorze formalnym i nieformalnym.
- (2) **Praca w warunkach wolności** oznacza, że powinna być wybierana swobodnie i nie można do niej nikogo przymuszać. Przyjmuje się jednocześnie, że pewne formy pracy są nieakceptowane w XXI w. Praca przymusowa, niewolnicza i praca dzieci powinny być więc wyeliminowane przez rządy, zgodnie z międzynarodowymi deklaracjami i standardami pracy. Wolność oznacza również swobodę zrzeszania się pracowników w organizacjach pracowniczych.
- (3) **Produktywna praca** – to praca dająca utrzymanie pracownikom i ich rodzinom na akceptowalnym poziomie, jak również zapewniająca trwałą i zrównoważony rozwój oraz konkurencyjność przedsiębiorstw i krajów.

100 *Deklaracja Międzynarodowej Organizacji Pracy Dotycząca Podstawowych Zasad i Praw w Pracy oraz Działania Uzupełniające*, http://www.mop.pl/html/miedzynarodowe_standardy/podstawowe_prawa.html (dostęp: 05.06.2020); *Deklaracja Międzynarodowej Organizacji Pracy dotycząca podstawowych zasad i praw w pracy oraz działania uzupełniające i konwencje MOP objęte deklaracją*, https://www.ilo.org/public/english/standards/declaration/declaration_polish.pdf (dostęp: 30.06.2020).

101 ILO Declaration on Social Justice for a Fair Globalization, Genewa 2008, ISBN: 978-92-2-121617-9, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/genericdocument/wcms_371208.pdf (dostęp: 05.06.2020).

102 *Decent Work and the 2030 Agenda for Sustainable Development*, ILO, http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_436923.pdf (dostęp: 05.06.2020).

103 *Decent Work*, ILO, <https://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang--en/index.htm> (dostęp: 05.06.2020).

- (4) **Równość w pracy** oznacza sprawiedliwe i jednakowe traktowanie oraz oferowanie jednakowych możliwości w pracy. To obejmuje zakaz dyskryminacji w pracy, w dostępie do pracy oraz stworzenie możliwości pogodzenia pracy z życiem rodzinnym.
- (5) **Bezpieczeństwo w pracy** – to przestrzeganie zasad bezpieczeństwa i higieny pracy, zabezpieczenie emerytalne, zapewnienie środków utrzymania oraz ochrona w razie utraty zdrowia lub innych zagrożeń. Oznacza także ograniczenie niepewności związanej z możliwością utraty pracy i środków utrzymania.
- (6) **Godność w pracy** wymaga, aby pracownik traktowany był w pracy z poważaniem, miał możliwość wypowiedzania się i uczestniczenia w podejmowaniu decyzji na temat warunków pracy. Ponadto powinien mieć wolność zrzeszania się i kolektywnego reprezentowania interesów pracowniczych.

Międzynarodowa Organizacja Pracy podjęła próbę skonstruowania **indeksu godnej pracy** (*Decent Work Index – DWI*). Ma on charakter ilościowy, ale dyskutuje się także nad możliwością pomiaru godnej pracy z uwzględnieniem jakościowych wskaźników¹⁰⁴.

U podstaw powyższych dokumentów i inicjatyw leży przekonanie, że działalność przedsiębiorstw, w tym korporacji transnarodowych, ma wymiar ekonomiczny, społeczny, polityczny i etyczny. W związku z tym oczekuje się, że przedsiębiorstwa będą prowadzić swoją działalność w dobrej wierze i zgodnie z właściwymi standardami ekonomicznej działalności, jednocześnie przestrzegając fundamentalnych zasad dobrego postępowania w sferze społeczno-politycznej i etycznej.

2.6. Rekomendacje dla korporacji transnarodowych na szczeblu międzyrządowym

OECD, jako organizacja krajów wysoko rozwiniętych, wypracowała formalne umowy i kodeksy postępowania, wiążące kraje członkowskie; w szczególności dotyczy to liberalizacji przepływów kapitałowych i stosowania zasady narodowego traktowania wobec zagranicznych inwestorów. Z drugiej strony, OECD przyjęła, wymienione w rozdziale I, *Wytyczne OECD dla przedsiębiorstw międzynarodowych*, stanowiące część *Deklaracji w sprawie inwestycji międzynarodowych oraz przedsiębiorstw wielonarodowych*, mające charakter niewiążący dla tych przedsiębiorstw. *Wytyczne* nie stanowią jednak substytutu prawa krajowego i lokalnych regulacji.

Wytyczne odnoszą się do wszystkich kwestii, które mieszczą się w pojęciu społecznej odpowiedzialności biznesu. W części II pod tytułem „Polityka ogólna” wyszczególnione są generalne oczekiwania wobec przedsiębiorstw międzynarodowych i stwierdza się co następuje:

104 M. Zarka-Martres, M. Guichard-Kelly, *Decent Work, Standards and Indicators*, ILO Working Papers, nr 58, 2005.

„Przedsiębiorstwa powinny w pełni brać pod uwagę politykę prowadzoną w krajach, w których działają, a także poglądy innych interesariuszy. W tej kwestii przedsiębiorstwa powinny:

1. przyczyniać się do postępu gospodarczego, społecznego i środowiskowego, w celu osiągnięcia trwałego i zrównoważonego rozwoju;
2. przestrzegać praw człowieka tych osób, na które ma wpływ ich działalność, zgodnie z międzynarodowymi zobowiązaniami rządu goszczącego;
3. promować budowanie potencjału lokalnego przez bliską współpracę ze społecznością lokalną, w tym z kręgami biznesu, a także rozwijać swoją działalność na rynkach krajowych i zagranicznych zgodnie z wymogami dobrych praktyk handlowych;
4. tworzyć zachęty do formowania kapitału ludzkiego, w szczególności przez tworzenie możliwości zatrudnienia i zwiększanie możliwości szkolenia pracowników;
5. nie podejmować działań mających na celu uzyskanie i przyjęcie nieuwzględnionych w statutach (lub przepisach prawa) zwolnień związanych z kwestiami środowiskowymi, zdrowotnymi, bezpieczeństwa, pracy, podatkami, zachętami finansowymi, itp.;
6. wspierać i podtrzymywać zasady dobrego nadzoru korporacyjnego (corporate governance) oraz rozwijać i wprowadzać je w życie;
7. stworzyć i wykorzystywać w praktyce skuteczne metody kontroli wewnętrznej oraz systemy zarządzania, zwiększając poczucie pewności i wzajemnego zaufania pomiędzy przedsiębiorstwami a społecznościami, w których działają;
8. promować wśród pracowników znajomość i przestrzeganie polityki firmy – przez odpowiednie informowanie o niej, w tym m.in. poprzez programy szkoleniowe;
9. nie podejmować działań dyskryminujących lub dyscyplinarnych wobec pracowników, którzy w dobrej wierze powiadomili zarząd lub właściwe organy władzy o praktykach niezgodnych z prawem, Wytycznymi lub polityką przedsiębiorstwa;
10. zachęcać, o ile to możliwe, partnerów biznesowych, w tym dostawców i podwykonawców, do stosowania zasad postępowania korporacyjnego zgodnego z Wytycznymi;
11. nie angażować się w jakikolwiek nieodpowiedni sposób w lokalną działalność polityczną¹⁰⁵.

Odrębne zalecenia dotyczą udostępniania informacji na temat działalności przedsiębiorstw międzynarodowych, ich struktury i sytuacji finansowej. Oczekuje się, że przedsiębiorstwa powinny stosować wysokie normy jakościowe w zakresie ujawniania informacji, prowadzenia księgowości i audytu. Zachęca się także do stosowania wysokich norm jakościowych w zakresie informacji pozafinansowych, w tym dotyczących środowiska i kwestii społecznych.

105 The OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Text, Commentary and Clarifications, DAFFE/IME/WPG(2000)15/FINAL, 31.10.2001, s. 11.

Podsumowanie

Polityka społeczna nie jest regulowana na poziomie globalnym, choć organizacje międzynarodowe o zasięgu globalnym podejmują inicjatywy, formułują pewne idee i rekomendacje dla krajów odnoszące się do inkluzywnej polityki społecznej. *Agenda 2030 dla Zrównoważonego Rozwoju* ONZ stanowi wezwanie do działania skierowane do wszystkich państw niezależnie od ich poziomu rozwoju. Z siedemnastu celów Agendy, pięć dotyczy kwestii społecznych.

Unia Europejska realizuje społeczne cele Agendy 2030 w ramach inkluzywnej polityki społecznej i polityki spójności społeczno-gospodarczej, wykorzystując instrumenty finansowe dostępne na szczeblu unijnym. Dotychczasowy postęp w zwalczaniu ubóstwa i wykluczenia społecznego w ramach UE zostaje poważnie zagrożony w wyniku pandemii koronawirusa COVID-19.

Międzynarodowe przepływy czynników pracy nie podlegają ujednoliconym, zestandaryzowanym regulacjom na szczeblu globalnym. Tym niemniej podejmowane są próby wprowadzenia norm i standardów, które tylko w ograniczonym zakresie stają się wiążące dla krajów. Przyjmowane porozumienia na poziomie globalnym w odniesieniu do migracji są niewiążące, jednak oczekuje się, że kraje, które przystąpiły do porozumień ONZ, będą realizować postawione cele.

Rozdział III

Innowacyjność i technologie – aspekty globalne i europejskie

1. Światowa i europejska polityka technologiczna w odniesieniu do technologii i usług cyfrowych

1.1. Wprowadzenie – wpływ technologii cyfrowych na rozwój

Świat od kilku lat jest na krawędzi nowej cyfrowej ery. Dzięki radykalnie obniżonym kosztom zbierania, przechowywania i przetwarzania danych oraz znacznie zwiększonej mocy obliczeniowej, digitalizacja przekształca działalność gospodarczą na całym świecie. Oczekuje się, że wpłynie to na łańcuchy wartości, wymogi w zakresie umiejętności, produkcję i handel oraz będzie wymagać dostosowania istniejących ram prawnych i regulacyjnych w różnych obszarach. Ma to poważne konsekwencje dla wdrażania Agendy na rzecz Zrównoważonego Rozwoju do roku 2030, przedstawiając istotne możliwości, ale także wyzwania dla krajów rozwijających się. W raporcie opracowanym przez ekspertów UNCTAD/ONZ poddano analizie i ocenie stan regulacji międzynarodowych i zaawansowania krajów członkowskich w ewolucji rozwoju gospodarki cyfrowej i jej potencjalnych konsekwencji dla handlu międzynarodowego¹.

Raporty pokazują, skalę nowych możliwości, na które pozwala rozwój gospodarki cyfrowej, w tym ogromnej pomocy dla mniejszym firm w krajach rozwijających się, co pozwala na bardziej skuteczną integrację z rynkiem globalnym i stwarza nowe możliwości generowania dochodów. Technologie informacyjne

¹ Opracowanie własne na podstawie: 1) *Information Economy Report 2017 – Digitalization, Trade and Development*, UNCTAD, <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1872> (dostęp: 05.04.2020); 2) *Technology and Innovation Report 2018*, UNCTAD, s. 1–30, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tir2018_en.pdf, s. 3 (dostęp: 25.06.2020); *Digital Economy Report 2019*, UNCTAD – Overview, www.unctad.org (dostęp: 25.06.2020).

i komunikacyjne (ICT), handel elektroniczny oraz nowe aplikacje cyfrowe są wykorzystywane do promowania przedsiębiorczości, w tym do wzmocnienia pozycji kobiet jako przedsiębiorców i handlowców, a także do wspierania działań produkcyjnych opartych na kreatywności i innowacyjności oraz do tworzenia nowych atrakcyjnych miejsc pracy. Ponadto rozwiązania mobilne i cyfrowe przyczyniają się do ułatwienia integracji finansowej. Małe firmy w krajach rozwijających się, z dostatecznym nawet tylko dostępem do Internetu, mogą mieć szansę na dostęp do różnych usług „w chmurze” a także uzyskać dofinansowanie do swojej aktywności na platformach internetowych.

Eksperti UNCTAD stwierdzają, że jednak wiele krajów rozwijających się, a w szczególności krajów najsłabiej rozwiniętych (*Least Developed Countries – LDC*), jest słabo przygotowanych, aby skorzystać z wielu możliwości pojawiających się w wyniku cyfryzacji. Ponadto istnieje ryzyko, że cyfryzacja doprowadzi do zwiększenia polaryzacji i pogłębienia nierówności w dochodach, ponieważ istotne przyrosty wydajności mogą być generowane głównie przez wąską grupę wysoko wykwalifikowanych specjalistów. Wysoka dynamika rozwoju typowa jest dla gospodarek wykorzystujących na dużą skalę platformy internetowe, działanie na których przynosi istotne korzyści zwłaszcza pierwszym wykonawcom. Rzeczywiście, cztery najlepsze firmy na świecie pod względem kapitalizacji rynkowej *Apple, Alphabet (Google), Microsoft i Amazon* są ściśle powiązane z gospodarką cyfrową. Istnieją również obawy dotyczące sposobu wykorzystania przepływów danych, przy jednoczesnym rozwiązywaniu problemów związanych z ochroną prywatności i zapewnieniem bezpieczeństwa w sieci. Szybkie tempo ewolucji gospodarki cyfrowej jest wynikiem technologii i innowacji, które rozwijały się przez kilka dziesięcioleci i stają się coraz bardziej powszechne. Szybki dostęp szerokopasmowy do coraz większej mocy obliczeniowej i pamięci masowej oraz drastycznie obniżone koszty sprzętu ICT i zarządzania danymi ułatwiły proces cyfryzacji. Kluczowymi technologiami, na których opiera się rozwijająca się gospodarka cyfrowa, są *zaawansowana robotyka, sztuczna inteligencja, internet rzeczy (Internet of Things – IoT), przetwarzanie w chmurze, analiza dużych zbiorów danych i druk trójwymiarowy (3D)*.

Globalne platformy cyfrowe podjęły szereg kroków w celu umocnienia swojej pozycji konkurencyjnej, w tym poprzez przejmowanie potencjalnych konkurentów i ekspansję na nowe rynki. Najważniejsze dokonania to: przejścia LinkedIn przez Microsoft oraz WhatsApp przez Facebooka. *Alphabet (Google)* i *Microsoft* zainwestowały w sprzęt telekomunikacyjny, kupując odpowiednio *Motorolę* i *Nokię*. Główne platformy dokonały również innych dużych przejęć w branży detalicznej, reklamowej i marketingowej, a także wkraczając na rynki nieruchomości niemieszkalnych. Inne kroki obejmują strategiczne inwestowanie w badania i rozwój (R&D) oraz lobbing w krajowych i międzynarodowych kręgach decyzyjnych. Jednocześnie badane są strategiczne partnerstwa między wielonarodowymi przedsiębiorstwami (MNE) w tradycyjnych sektorach. Na przykład *Walmart* współpracuje z *Google* w celu korzystania z *Google Assistant*;

Ford i Daimler dołączyli do Baidu na platformie Apollo; firma Google zbudowała platformę *Android Automotive* wraz z Volvo i Audi a Intel i Facebook współpracują w celu opracowania nowego układu sztucznej inteligencji (*Artificial Intelligence*)².

Geografia ekonomiczna gospodarki cyfrowej nie wykazuje tradycyjnego podziału Północ–Południe. Konsekwentnie kieruje nim jeden wysoko rozwinięty i jeden rozwijający się kraj: Stany Zjednoczone i Chiny. Te dwa kraje odpowiadają za 75% wszystkich patentów związanych z technologiami *blockchain*³ 50% globalnych wydatków na IoT i ponad 75% światowego rynku przetwarzania danych w *chmurze publicznej* (*public cloud computing*). Te dwa kraje dysponują 90 procentami skapitalizowanej wartości rynkowej 70 największych platform cyfrowych na świecie. Udział Europy wynosi 4%, a Afryki i Ameryki Łacińskiej razem tylko 1%. Siedem „super platform” – *Microsoft*, a następnie *Apple*, *Amazon*, *Google*, *Facebook*, *Tencent*, *Alibaba* – stanowi dwie trzecie całkowitej wartości rynkowej. Dlatego w wielu technologiach cyfrowych reszta świata, a zwłaszcza Afryka i Ameryka Łacińska, pozostają daleko w tyle za Stanami Zjednoczonymi i Chinami⁴.

1.2. Zróżnicowane tempo rozwoju gospodarki cyfrowej w regionach świata

Obecnie globalna produkcja towarów i usług ICT wynosi około 6,5% globalnego produktu krajowego brutto (PKB), a około 100 milionów osób jest zatrudnionych w samym sektorze usług ICT. Eksport usług ICT wzrósł o 40% w latach 2010–2015. Światowa sprzedaż *e-commerce* w 2015 roku wyniosła 25,3 bln USD, z czego 90% miało formę handlu elektronicznego między firmami, a 10% – sprzedaży między przedsiębiorstwami a konsumentami (B2C). UNCTAD szacuje, że transgraniczny handel elektroniczny B2C był wart około 189 miliardów dolarów w 2015 roku, co odpowiada 7 procentom całkowitego handlu elektronicznego B2C. Sprzedaż robotów jest na najwyższym poziomie, światowe dostawy trójwymiarowych drukarek zwiększyły się ponad dwukrotnie w 2016 r., do ponad 450 000 i mają osiągnąć poziom 6,7 miliona w 2020 r. W 2019 r. globalny dostęp internetowy osiągnął wzrost 66-krotny w stosunku do roku 2005.

2 *Digital Economy Report 2019*, s. 7 (dostęp: 25.06.2020).

3 *Blockchain* lub **łańcuch bloków** to zdecentralizowana i rozproszona baza danych w modelu *open source* w sieci internetowej o architekturze *peer-to-peer* (P2P) bez centralnych komputerów i niemająca scentralizowanego miejsca przechowywania danych, służąca do księgowania poszczególnych transakcji, płatności lub zapisów księgowych, zakodowana za pomocą algorytmów kryptograficznych. W istocie *blockchain* to swoisty zdecentralizowany i rozproszony rejestr transakcji lub mówiąc inaczej jest to zdecentralizowana platforma transakcyjna w rozproszonej infrastrukturze sieciowej. *Blockchain* to publiczny i jawny rejestr, do którego dostęp może uzyskać każdy, <https://archiwum.rp.pl/artukul/1380993-Lancuch-blokow-w-sluzbie-fiskus.html> (dostęp: 31.07.2020).

4 *Digital Economy Report 2019*, s. 3 (dostęp: 25.06.2020).

Jednocześnie ważne jest monitorowanie struktury geograficznej działalności w trybie on-line. Chociaż liczba użytkowników Internetu wzrosła o 60% w latach 2010–2015, ponad połowa światowej populacji pozostaje w trybie *offline*. Łączy szerokopasmowe w krajach rozwijających się, gdy są dostępne, są raczej powolne i drogie, co ogranicza zdolność przedsiębiorstw i osób do produktywnego korzystania z nich. Tylko 16% światowej dorosłej populacji korzysta z Internetu do płacenia rachunków lub zakupu przedmiotów. I chociaż ponad 70% populacji w kilku krajach rozwiniętych kupuje już towary i usługi online, równoważny udział w większości krajów najsłabiej rozwiniętych wynosi mniej niż 2%. Tymczasem większość mikroprzedsiębiorstw oraz firm małych i średnich (MSME) w krajach rozwijających się jest niedostatecznie przygotowanych do korzystania z gospodarki cyfrowej, a tym samym może stracić szanse na zwiększenie wydajności i konkurencyjności. Małe firmy zazwyczaj używają Internetu znacznie rzadziej niż duże do sprzedaży *on-line*. Tylko 4% wszystkich drukarek 3D jest używanych w Afryce i Ameryce Łacińskiej, a wykorzystanie robotów jest również bardzo ograniczone w większości krajów rozwijających się, z wyjątkiem niektórych krajów w Azji, gdzie są one dość szeroko stosowane. W miarę ewolucji gospodarki cyfrowej istnieje większa potrzeba zapewnienia, aby jak najwięcej osób i firm w krajach rozwijających się mogło z niej czerpać korzyści.

W zależności od definicji gospodarki cyfrowej, szacunki jej wielkości wynoszą od 4,5 do 15,5 procent światowego PKB. Z punktu widzenia szacunków wartości dodanej w sektorze technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT), Stany Zjednoczone i Chiny razem posiadają w niej udział prawie 40% procent. Pod względem udziału w PKB sektor ten jest jednak największy na Tajwanie, w Irlandii i Malezji. Globalne zatrudnienie w sektorze ICT wzrosło z 34 milionów osób w 2010 r. do 39 milionów w 2015 r., przy czym największy udział miały tu usługi komputerowe (38%). Udział sektora ICT w całkowitym zatrudnieniu wzrósł w tym samym okresie, z 1,8% do 2%⁵.

1.3. Wpływ gospodarki cyfrowej na handel, zatrudnienie i kształtowanie nowych umiejętności

Technologie cyfrowe mają istotny wpływ na rozwój sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (*Micro, Small and Medium-sized Enterprises* – MSME), zwłaszcza w krajach rozwijających się. Oznacza to bowiem szansę na zaistnienie ich oferty na platformie cyfrowej i tym samym lepszy dostęp do rynku światowego. Pozwala to przedsiębiorstwom obniżyć koszty, usprawnić łańcuch dostaw i łatwiej sprzedawać produkty i usługi na całym świecie. Zwiększona wymiana handlowa po obniżonych kosztach może mieć pozytywny wpływ na całą gospodarkę,

⁵ Tamże.

na przykład poprzez zwiększoną konkurencję, produktywność i innowacje, a także lepszy dostęp do talentów i umiejętności. Aby jednak czerpać takie korzyści z cyfryzacji, mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa muszą pokonać różne bariery. Wiele małych firm w krajach rozwijających się jest nadal ograniczonych pod względem cyfrowego zaangażowania w odpowiednie łańcuchy wartości, co wynika m.in. z braku dostatecznie rozwiniętych sieci ICT, ograniczonej świadomości dotyczącej korzyści płynących z cyfryzacji, braku dostatecznie wykształconych pracowników w tej dziedzinie. Istotne jest, aby systemy cyfrowe były projektowane w sposób ułatwiający skuteczną integrację mniejszych firm w łańcuchach wartości. Zwiększa się jednak systematycznie wykorzystanie platform internetowych, zwłaszcza w sektorach, w których występuje silna konkurencja globalna, które angażują wielu kupujących i sprzedających. Mali producenci będą więc bardziej skłonni czerpać korzyści z uczestnictwa w globalnych platformach, jeśli będą one służyć dobrze zdefiniowanemu rynkowi niszowemu, niż wyłącznie działać na rynkach masowych. Zmieniającej się cyfrowej gospodarce towarzyszył wzrost „handlu zadaniami” za pośrednictwem internetowych platform pracy. Stwarza to nowe możliwości generowania dochodów dla osób w krajach rozwijających się, które mają odpowiednią łączność z *internetem* i odpowiednie umiejętności. Platformy te umożliwiają projektantom stron internetowych, programistom, tłumaczom, sprzedawcom, księgowym i wielu innym profesjonalistom oferowanie usług klientom zagranicznym. Rocznie około 40 milionów użytkowników uzyskuje dostęp do tych platform, szukając pracy lub talentu. Jednak jednocześnie duża nadwyżka osób poszukujących pracy na takich platformach może osłabić ich siłę przetargową, a tym samym może stworzyć tendencje do „wyścigu w dół” pod względem płac i innych warunków pracy. Niektórzy eksperci ostrzegają przed ryzykiem „pracy w chmurze” i „pracy gig” prowadzącej do „utowarowienia” pracy. Dalsze badania i dialog polityczny będą miały znaczenie, aby ten rozwijający się segment gospodarki zapewniał odpowiednią jakość i godne miejsca pracy. Zwiększona cyfryzacja i automatyzacja prowadzą do rozwoju nowych rodzajów miejsc pracy i wzrostu zatrudnienia, zmieniając jednak zarówno charakter i warunki pracy jak i wymagania dotyczące umiejętności, a także wpływając na funkcjonowanie rynków pracy i międzynarodowy podział pracy.

Zdolność krajów i przedsiębiorstw do wykorzystywania nowych zasobów cyfrowych stanie się kluczowym wyznacznikiem konkurencyjności. Ogólne skutki digitalizacji będą różnić się znacznie między krajami i sektorami gospodarki. To sprawia, że coraz ważniejsze dla krajów jest zapewnienie im wystarczającej podaży wykwalifikowanych pracowników o silnych zdolnościach kognitywnych, adaptacyjnych i kreatywnych, niezbędnych do obsługi nowoczesnych urządzeń w sektorze ICT.

1.4. Wyzwania polityczne związane z szybkimi zmianami technologicznymi w kierunku gospodarki cyfrowej

Decydenci stoją przed wymagającym wyzwaniem, aby nadażyć za szybkim tempem zmian technologicznych w obliczu wysokiego stopnia niepewności co do kształtu przyszłości. Wyzwania polityczne, przed jakimi stoją kraje, znacznie różnią się pod względem stopnia ich gotowości do angażowania się i czerpania korzyści z gospodarki cyfrowej, przy czym kraje najsłabiej rozwinięte są najmniej przygotowane. W przypadku tych krajów szczególnie istotne będzie sformułowanie odpowiednich polityk i wdrożenie odpowiednich środków, zwłaszcza w celu uniknięcia opóźnień w rozwoju gospodarki cyfrowej, a także wykorzystania nowych możliwości. Kraje różnią się również pod względem zdolności do formułowania, wdrażania i monitorowania polityk związanych z gospodarką cyfrową. Zapewnienie, że nikt nie pozostanie w tyle w gospodarce cyfrowej, wymaga zatem znacznie rozszerzonego na różne regiony globalnego wysiłku, aby zapewnić odpowiednie wsparcie w szczególności krajom biedniejszym.

Zdolność do sprostania wyzwaniom zależy od rozwoju takich czynników jak: infrastruktura, edukacja i rozwój umiejętności, rynek pracy, konkurencja, nauka, technologia i innowacje oraz kwestie podatkowe, a także polityka handlowa i przemysłowa. Wymaga to efektywnej współpracy międzysektorowej zarówno wewnątrz rządu, jak i z innymi zainteresowanymi stronami. Rządy powinny starać się wykorzystywać możliwości oferowane przez gospodarkę cyfrową w celu wsparcia odpowiednich celów zrównoważonego rozwoju.

Po pierwsze bowiem koordynacja międzysektorowych polityk stanowi wyzwanie dla każdego kraju, ale szczególnie dla tych, których zasoby są bardzo ograniczone. Po drugie, aby sformułować strategie oparte na aktywnych działaniach, istnieje potrzeba udzielenia pomocy krajom rozwijającym się, a zwłaszcza krajom najsłabiej rozwiniętym, w budowaniu ich zdolności do gromadzenia coraz większej ilości lepszych danych na temat istotnych aspektów gospodarki cyfrowej. Po trzecie, formułowanie polityki na rzecz rozwoju gospodarki cyfrowej jest pilnie potrzebne w tych krajach, które obecnie mają stosunkowo niski poziom gotowości do zaangażowania się w nią i mają ograniczone doświadczenie w zakresie digitalizacji.

Według rekomendacji ekspertów międzynarodowych, rządy wszystkich krajów powinny poszukiwać sposobów na integrację rozwiązań cyfrowych dla promocji eksportu. W większości krajów obecne wysiłki na rzecz eksportu i handlu oraz budowania zdolności w zakresie nowoczesnej infrastruktury cyfrowej są wciąż zbyt małe do udzielenia skutecznej pomocy mikro-, małym i średnim firmom. Organizacje promocji handlu powinny włączyć narzędzia cyfrowe do swoich usług oferowanych przede wszystkim małym firmom. Na przykład platformy internetowe mogłyby być lepiej wykorzystane do prezentowania przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej i docierania do pożądaných społeczności, a także w celu

ułatwienia gromadzenia i analizy danych oraz oceny potrzeb klientów. Wraz z rosnącym znaczeniem kanałów marketingu online, powinno się w większym stopniu korzystać z rozwiązań rynku elektronicznego i platform mediów społecznościowych podczas wydarzeń lub targów, a także w innych działaniach mających na celu ułatwienie handlu elektronicznego. W tym kontekście przydatne mogą być przede wszystkim partnerstwa publiczno-prywatne (PPP).

Decydenci polityczni powinni pogłębić wiedzę na temat zagadnień na styku logistyki handlu, cyfryzacji i handlu elektronicznego. Coraz większa liczba produktów jest dostarczana cyfrowo, a nie fizycznie, a dynamiczny rozwój handlu elektronicznego produktami dostarczanymi dla osób prywatnych oznaczałby szybki wzrost liczby przesyłek w postaci małych paczek i towarów o niskiej wartości. Decydenci polityczni powinni więc objąć badaniami zakres możliwości rozwoju handlu elektronicznego i korzyści z niego płynących i stworzyć sprzyjające warunki (m.in. wprowadzić standardy i procedury) dla jego rozwoju. Nowe technologie mogą pomóc przezwyciężyć również logistyczne wąskie gardła. Na przykład mogą pomóc w nawigacji w ruchu drogowym, obliczając najszybsze trasy lub identyfikując najbardziej efektywne możliwości wykorzystania różnych rodzajów paliw. Ekspersi ds. ułatwień w handlu i planiści miejscy mogą wykorzystywać drukowanie 3D w celu ograniczenia konieczności transportu produktów końcowych na duże odległości.

Gospodarka cyfrowa bowiem w coraz większym stopniu opiera się na generowaniu, przechowywaniu, przetwarzaniu i przekazywaniu danych, zarówno w obrębie granic państwowych, jak i między krajami. Dostęp do danych i ich analiza stają się strategicznie ważne dla zwiększenia konkurencyjności przedsiębiorstw w różnych sektorach. Decydenci polityczni muszą jednak uwzględnić z jednej strony potrzebę zbierania i analizowania danych pod kątem rozwoju innowacji i wzrostu wydajności, z drugiej strony uwzględnić jednak obawy różnych interesariuszy w odniesieniu do bezpieczeństwa, prywatności i przemieszczania się oraz własności danych. W tym kontekście powinno to stymulować współpracę zarówno na poziomie krajowym- z przemysłem i grupami konsumenckimi, oraz na poziomie międzynarodowym. Obecny system ochrony danych jest fragmentaryczny, z różnymi globalnymi, regionalnymi i krajowymi rozwiązaniami regulacyjnymi. Ponadto w wielu krajach rozwijających się nadal brakuje prawodawstwa w tej dziedzinie. Zamiast realizować wiele inicjatyw, lepiej byłoby, gdyby organizacje globalne i regionalne skoncentrowały się na mniejszej liczbie inicjatyw, które podlegały harmonizacji ze sobą nawzajem na arenie międzynarodowej.

Ponieważ handel towarami i usługami w coraz większym stopniu podlega cyfryzacji i jest prowadzony jest w trybie on-line ważne jest, aby decydenci handlowi uwzględnili zasady zarządzania i funkcjonowania Internetu. Sposób, w jaki opracowywana jest dotychczas np. polityka handlowa, znacznie różni się od sposobu zarządzania politykami internetowymi. Podczas gdy te pierwsze obejmują negocjacje między państwami w zamkniętych pomieszczeniach, zarządzanie

Internetem charakteryzuje się dialogiem z wieloma interesariuszami w otwartych ustawieniach. Oznacza to konieczność zapewnienia warunków, aby przyszłe umowy wpływające na handel w gospodarce cyfrowej były wykonalne i zrównoważone politycznie.

1.5. Potrzeba międzynarodowej współpracy na rzecz rozwoju gospodarki cyfrowej

Aby zapobiec takiej niekorzystnej ewolucji cyfrowej gospodarki, która prowadziłaby do poszerzenia podziałów cyfrowych i generowania jeszcze większych nierówności w zakresie dochodów, a wręcz przeciwnie, która pomogłaby zapewnić, że więcej osób i przedsiębiorstw w krajach rozwijających się będzie miało zdolność do skutecznego uczestnictwa w niej, społeczność międzynarodowa będzie musiała rozszerzyć swoje wsparcie na ogromną skalę. Obecny poziom wsparcia jest niezadowolający. Rzeczywisty udział ICT w całkowitej pomocy na rzecz handlu spadł z 3% w latach 2002–2005 do zaledwie 1,2% w 2015 r. Rozwój handlu elektronicznego wymaga więc aktywnych działań. Jednym ze sposobów wykorzystania istniejącej wiedzy i zmaksymalizowania synergii z partnerami jest wykorzystanie inicjatywy *UNCTAD eTrade for All*. UNCTAD uruchomił także projekt mający pomóc krajom najsłabiej rozwiniętym ocenić ich gotowość do angażowania się i czerpania korzyści z handlu elektronicznego i innych działań w gospodarce cyfrowej. Pomocze to również zidentyfikować obszary, w których wsparcie ukierunkowane jest najbardziej potrzebne.

Biorąc pod uwagę transformacyjny wpływ gospodarki cyfrowej, zarówno kraje rozwinięte, jak i rozwijające się będą poszukiwały sposobów na dostosowanie swojej polityki i strategii. Kraje powinny dążyć do współpracy i wymiany doświadczeń dotyczących zarówno korzyści, jakie czerpią z digitalizacji, jak również kosztów i napotkanych problemów. Oczekuje się, że nowa Międzyrządowa Grupa Ekspertów UNCTAD ds. Handlu elektronicznego i gospodarki cyfrowej stanowić będzie cenne forum dla państw członkowskich do udziału w wielostronnych dyskusjach na temat polityki i do zbadania dobrych praktyk w odpowiednich dziedzinach polityki ekonomicznej.

Ocenia się, że digitalizacja stworzy nowe możliwości dla przedsiębiorców i przedsiębiorstw a także przyniesie korzyści konsumentom. Przykładem tego jest globalny rozwój *e-commerce*. Jednak wiele istniejących praktyk zostanie zakłóconych, a istniejące przedsiębiorstwa będą narażone na bardzo silną konkurencję. Wymagania dotyczące umiejętności pracowników ulegną zmianie, a wiele miejsc pracy zostanie utraconych, ale i utworzonych w wyniku automatyzacji. Podobnie jak w przypadku wcześniejszych transformacji gospodarczych na dużą skalę, korzyści będą ogromne, ale nie zmaterializują się dzięki bezkosztowym przemianom. Wynik netto będzie zależał od polityk podejmowanych na poziomie krajowym

i międzynarodowym w celu budowania zdolności krajów – w szerokim zakresie obszarów polityki – w celu zmaksymalizowania korzyści płynących z tych przekształceń i zapewnienia ich sprawiedliwej dystrybucji. Spójność z zobowiązaniami międzynarodowymi, takimi jak Agenda 2030 na rzecz Zrównoważonego Rozwoju, wymaga podjęcia międzynarodowych wysiłków, aby zapewnić, że żaden kraj nie pozostanie w tyle w związku z przejściem na gospodarkę cyfrową. Holistyczne podejście do digitalizacji handlu byłoby krokiem we właściwym kierunku, w kierunku uznania prawa ludzi w krajach rozwijających się do połączenia się z nowym światem postępu technologicznego i korzystania z dostatniej przyszłości, na jaką zasługują⁶.

1.6. Rosnąca rola handlu elektronicznego – E-COMMERCE

Chociaż *e-commerce* jest ważną częścią rozwijającej się gospodarki cyfrowej, nadal efekty jego są trudno mierzalne. Rozwój globalnego handlu elektronicznego jest ilustracją tego, jak zwiększone wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) zmienia kształt produkcji i handlu, co ma znaczący wpływ na kraje rozwijające się. Oficjalne statystyki dotyczące wiodących rynków *e-commerce*, w tym handlu elektronicznego między samymi firmami (*business-to-business*) i między firmami a konsumentami/odbiorcami (*business-to-consumer*) wskazują na to, że globalny e-handel osiągnął 25,3 biliona USD.

Chiny stały się największym na świecie rynkiem *e-commerce* dla klientów indywidualnych (617 miliardów USD), a tuż za nimi są Stany Zjednoczone (612 miliardów USD). Stany Zjednoczone posiadają z kolei największy rynek *business-to-business* o wartości ponad 6 bilionów dolarów i znacznie wyprzedzają pod tym względem Japonię (2,4 biliona USD). Z wyjątkiem Chin, żadna gospodarka rozwijająca się ani znajdująca się w procesie przemian nie znalazła się w pierwszej dziesiątce rynków *e-commerce* w 2015 r.

Segment *business-to-business* posiada obecnie największy udział w rynku *e-commerce*, natomiast segment *business-to-consumer* szybko się rozwija. W rzeczywistości, w większości krajów rozwijających się i przechodzących transformację, ludzie dokonujący zakupów *online* stanowią niewielką część wszystkich użytkowników Internetu. W przeciwieństwie do sieci społecznościowych, gdzie wskaźniki aktywności są stosunkowo wysokie wśród użytkowników Internetu w krajach rozwijających się, odsetek użytkowników Internetu angażujących się w *e-commerce* jest znacznie mniejszy. Może to odzwierciedlać ograniczoną siłę nabywczą i czynniki hamujące, takie jak brak zaufania oraz ograniczone możliwości dokonywania zakupów, w tym brak treści w lokalnych językach jak również niezadowolający poziom usług dostawy i płatności.

⁶ Opracowano na podstawie: *Digitalization and Trade – A Holistic Policy Approach is Needed* – UNCTAD Report 2017, <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2094> (dostęp: 03.04.2020).

Większość transakcji *e-commerce* ma charakter krajowy. Osoby fizyczne i przedsiębiorstwa zamawiające lub sprzedające towary i usługi przez Internet ponad granicami przyczyniają się w mniejszym stopniu do rozwoju handlu międzynarodowego i transgranicznego handlu elektronicznego. Jednak pomimo rosnącego zainteresowania tą formą handlu, praktycznie nie ma oficjalnych statystyk dotyczących jego wartości, ponieważ niewiele krajów publikuje oficjalne szacunki takich transakcji. Opierając się na ograniczonej ilości informacji – pochodzących z oficjalnych statystyk i badań rynkowych, UNCTAD szacuje, że **transgraniczny handel elektroniczny między konsumentami w 2015 r. wyniósł 189 miliardów USD, a około 380 milionów konsumentów dokonało zakupów na zagranicznych stronach internetowych. Transgraniczne zakupy online między konsumentami w 2015 r. stanowiły 1,4% całkowitego przywozu towarów i około 7% krajowego handlu elektronicznego między przedsiębiorstwami a konsumentami**⁷.

1.7. Możliwości i wyzwania związane z *e-commerce* i gospodarką cyfrową

Cyfrowe transformacje przynoszą zarówno szanse, jak i wyzwania dla krajów rozwijających się. Zastosowanie ICT może bowiem zmniejszyć koszty transakcji i umożliwić zdalne dostarczanie większej ilości towarów i usług. Na przykład automatyzacja zgłoszeń celnych pomogła skrócić czasy odprawy i przejazdu. Dostęp do platform i urzędzeń ICT może umożliwić sprzedawcom w krajach rozwijających się dotarcie do większej liczby potencjalnych klientów na rynkach krajowych i zagranicznych w bardziej ukierunkowany sposób, często za niższą cenę niż za pośrednictwem tradycyjnych kanałów. Ponadto dostawcy, którzy bardziej polegają na handlu elektronicznym, mogą mieć możliwość obniżenia kosztów dostawy, zwłaszcza w przypadku treści dostarczanych cyfrowo. Ma to wpływ na globalne łańcuchy wartości, ponieważ więcej wejść na łącza internetowe w celu dokonywania zakupów odbywa się w sposób zdalny, co z kolei ułatwia zarządzanie rozdrobnionymi sieciami produkcyjnymi.

Większe wykorzystanie ICT może zwiększyć produktywność przedsiębiorstw. Potencjał wzrostu wydajności jest daleki od pełnego wykorzystania w większości krajów rozwijających się. Ponadto gospodarka cyfrowa oferuje możliwości wzrostu przedsiębiorczości, innowacji i tworzenia nowych miejsc pracy. W ostatnich latach w krajach rozwijających się i najsłabiej rozwiniętych pojawiło się wielu graczy z branży *e-commerce*, oferujących nowe rozwiązania płatnicze, platformy handlu elektronicznego i innowacyjną logistykę. Cyfryzacja może pomóc przedsiębiorstwom, w szczególności małym i średnim, pokonać bariery w ich ekspansji. Może to umożliwić angażowanie się w współpracę typu „każdy z każdym” w zakresie innowacji i stosowanie alternatywnych mechanizmów finansowania, takich

⁷ Tamże.

jak *crowdfunding*⁸. Ponadto nowe rozwiązania oparte na „chmurze” (*new cloud based solutions*) mogą zmniejszyć potrzebę inwestowania w sprzęt informatyczny i odpowiednią wewnętrzną wiedzę. Handel elektroniczny może ułatwić rozwój mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw, zapewniając możliwości finansowania i środki do tworzenia weryfikowalnych zapisów transakcji online, które mogą pomóc w pozyskiwaniu nowych klientów i partnerów biznesowych.

Rozwój gospodarki cyfrowej wiąże się również z potencjalnymi wyzwaniami, kosztami i ryzykiem. Cyfrowe podziały i nierównomierny dostęp do przystępnych cenowo technologii informacyjno-komunikacyjnych może prowadzić do niesprawiedliwego podziału korzyści z handlu elektronicznego, który może pominać osoby słabo wykształcone i niepiśmienne, ludzi na obszarach wiejskich, osoby o ograniczonych możliwościach lub uprawnieniach do łączenia się z siecią internetową, oraz mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. Istnieje obawa, że powszechne korzystanie z nowych technologii, automatyzacji i platform internetowych doprowadzi do utraty miejsc pracy, rosnącej nierówności dochodów i większej koncentracji siły rynkowej i bogactwa. Istnieje również ryzyko, że będzie to miało negatywny wpływ na siłę przetargową użytkowników i konsumentów i spowoduje utratę prywatności. Ponadto firmy, organizacje, rządy i osoby prywatne powinny być przygotowane do reagowania na cyfrowe formy niepożądanych zachowań – niektóre z nich przestępcze – które przejdą do sfery cyfrowej obok innych działań społecznych i gospodarczych.

Zalecenia dla polityki wspierania cyfryzacji, mające na celu uwolnienie potencjału krajów rozwijających się w zakresie korzystania z handlu i gospodarki cyfrowej – wg ekspertów UNCTAD⁹ 3

1. Aby kraje rozwijające się wzmocniły rozwój handlu elektronicznego i gospodarki cyfrowej, polityki powinny być ukierunkowane na maksymalizację potencjalnych korzyści i możliwości transformacji cyfrowej, przy jednoczesnym uwzględnieniu kosztów i ryzyka. Wyzwaniem politycznym są różnice dotyczące gotowości danego kraju do angażowania się i czerpania korzyści z gospodarki cyfrowej, przy czym najmniej rozwinięte kraje są na ogół najmniej przygotowane do tego. Wyzwanie to jest również wieloaspektowe. Szeroki zakres obszarów polityki wymagałby całościowego podejścia: do infrastruktury ICT; edukacji i rozwoju umiejętności; do rynku pracy; kształcenia zawodowego; kwestii związanych z nauką, technologią i innowacjami oraz podatkami; oraz na przykład z kształtowaniem polityki handlowej i przemysłowej. Takie podejście wymaga skutecznej współpracy międzysektorowej w ramach rządów i innych zainteresowanych stron.

⁸ *Crowdfunding* – forma finansowania różnego rodzaju projektów przez społeczność, która jest lub zostanie wokół tych projektów zorganizowana.

⁹ Opracowanie na podstawie: *Technology and Innovation Report – Harnessing Frontier Technologies for Sustainable Development, 2018*, UNCTAD (dostęp: 28.08.2018).

2. Aby rozwiązać problem braku łączności z ICT w wielu krajach rozwijających się, potrzebna jest polityka krajowa i międzynarodowa, której brak stanowi przeszkodę dla wielu przedsiębiorstw, aby skutecznie konkurować online. Zmniejszenie różnic w dostępie do technologii cyfrowych i zwiększenie wykorzystania ICT oznaczałoby zapewnienie otwartego, przejrzystego i uczciwego rynku telekomunikacyjnego, przyciągnięcie inwestycji i ułatwienie importu infrastruktury, odpowiedniego sprzętu i usług. Innym ważnym obszarem jest edukacja i szkolenia. Wszystkie kraje będą musiały dostosować swoje systemy kształcenia i szkolenia, aby zapewnić umiejętności wymagane w rozwijającej się gospodarce cyfrowej. Pracownicy powinni mieć możliwość poszerzenia swoich możliwości przekwalifikowania się i podnoszenia swoich umiejętności oraz korzystania z zasad redystrybucji w celu zmniejszenia ryzyka zwiększonej polaryzacji i nierówności dochodów.
3. Ważne jest zwiększenie zdolności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw do udziału w globalnych łańcuchach wartości. Decydenci polityczni mogą odkrywać sposoby na integrację rozwiązań cyfrowych w promocji eksportu. Organizacje zajmujące się promocją handlu powinny włączyć narzędzia cyfrowe do usług oferowanych przez małe firmy. Na przykład platformy internetowe mogłyby być lepiej wykorzystane do prezentowania przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej i docierania do pożądaných społeczności, ułatwienia zbierania i analizy danych oraz oceny potrzeb klientów. Powinny w większym stopniu korzystać z rozwiązań rynku elektronicznego i platform mediów społecznościowych w takich wydarzeniach jak targi i inne działania mające na celu ułatwienie handlu elektronicznego. Partnerstwa publiczno-prywatne mogą być również przydatne w takim kontekście.
4. Kraje powinny pogłębić wiedzę na temat interfejsu, logistyki handlu, cyfryzacji i ecommerce. Coraz więcej towarów jest dostarczanych cyfrowo, a nie fizycznie. Jednocześnie rozwój handlu elektronicznego dobrami materialnymi oznacza szybki wzrost w przesyłkach małych paczek i towarów o niskiej wartości. Decydenci polityczni powinni zbadać i wykorzystać możliwości wykorzystania transgranicznego handlu elektronicznego oraz stworzyć warunki, procedury i zasoby umożliwiające rozwój handlu elektronicznego, szczególnie w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach. Nowe technologie mogą pomóc pokonać logistyczne wąskie gardła; na przykład mogą pomóc nawigować w ruchu drogowym, obliczając najszybsze trasy lub identyfikując najbardziej efektywne pod względem zużycia paliwa.
5. Ponieważ cyfryzacja w coraz większym stopniu wpływa na obrót towarami i usługami, dla decydentów handlowych ważne jest, aby zastanowić się, w jaki sposób Internet jest zarządzany i obsługiwany. Sposób, w jaki opracowuje się politykę handlową, obejmującą tradycyjne negocjacje między państwami, znacznie różni się od sposobów formułowania polityki internetowej, polegającej na dialogu między wieloma interesariuszami działającymi

w przestrzeni internetowej. Osoby odpowiedzialne za politykę handlową mogłyby skorzystać z zaangażowania wielu liczących się graczy w społeczność internetową, aby zagwarantować, że przyszłe porozumienia, wpływające na handel w gospodarce cyfrowej, będą operacyjne i praktyczne, a także zrównoważone politycznie.

6. W odniesieniu do transgranicznych przepływów danych, potrzeba gromadzenia i analizowania danych przez przedsiębiorstwa w celu uzyskania innowacji i zwiększenia wydajności powinna być równoważona z obawami interesariuszy dotyczącymi bezpieczeństwa, prywatności i własności danych. Istnieje potrzeba przejścia na inicjatywę jednoczącą silnie partnerów lub na mniejszą liczbę takich inicjatyw, ale zgodnych z międzynarodowymi standardami. Egzekwowanie obowiązków w zakresie prywatności i bezpieczeństwa jest często niewystarczające. Co więcej, wiele krajów rozwijających się wciąż w ogóle nie uwzględnia ochrony danych w prawie dotyczącym przestrzegania ochrony prywatności.
7. Wreszcie, aby kraje rozwijające się – zwłaszcza kraje najsłabiej rozwinięte – mogły korzystać z handlu elektronicznego i gospodarki cyfrowej, ogólna pomoc dla tego obszaru musi znacznie wzrosnąć i stać się bardziej skuteczna. Obecny poziom wsparcia jest niezadowalający: udział ICT w całkowitej pomocy na rzecz handlu spadł z 3% w latach 2002–2005 do 1,2% w 2015 r. Uzasadnione są zatem działania proaktywne. Jednym ze sposobów wykorzystania istniejącej wiedzy i zmaksymalizowania synergii z partnerami jest wykorzystanie handlu elektronicznego dla wszystkich. Jest to niedawna inicjatywa UNCTAD, w ramach której uruchomiono projekt, mający pomóc krajom najsłabiej rozwiniętym (*least developed countries*) w dokonaniu oceny ich gotowości oraz zdolności do angażowania się ich w rozwój handlu elektronicznego i innych działań w gospodarce cyfrowej.

1.8. Rosnąca siła GAFAA w gospodarce światowej¹⁰

Rosnąca kontrola w krajach rozwiniętych nad przyszłymi procesami produkcyjnymi poprzez AM (*Additive Manufacturing*) staje się przedmiotem większego zaniepokojenia wraz z rosnącą potęgą monopolistyczną GAFAA (*Google, Apple, Facebook, Amazon i Alibaba*). Należą one do najbogatszych firm na świecie, wśród których przewaga firm północno-amerykańskich – głównie z USA, jest szczególnie znacząca. Platformy wchodzące w skład GAFAA są obecnie postrzegane jako stymulatory napędzające przyszłą cyfrową gospodarkę, choć generują one również i pewne zakłócenia. Wobec silnej konkurencji GAFAA wiele krajów, (w tym kraje europejskie) czuje się zagrożonych i podejmują wysiłki mające na

¹⁰ Na podstawie: *Rising product digitalization losing trade competitiveness* – UNCTAD Report, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gdsecidc2017d3_en.pdf (dostęp: 01.08.2018).

celu opracowania ochronnych regulacji wobec ogromnej siły amerykańskich gigantów internetowych oraz stworzenia stosownych motywacji dla rodzimych firm do sprostania konkurencji, a nawet wyprzedzenia GAFAA.

Przetwarzanie w chmurze (*cloud computing*), rzeczywistość rozszerzona (*augmented reality*) i inne zaawansowane technologie spowodują, że kraje rozwijające się szybko tracą przewagę nad konkurencją w wytwarzanych produktach. Na przykład *Google* kupił serwis *YouTube*, który ma wpływ na kształtowanie zakupów wśród konsumentów w branży deweloperskiej. Firmy należące do *Google* zajmują się naukami przyrodniczymi, samodzielnie poruszającymi się samochodami (*self-driven cars*), usługami internetowymi dostarczonymi za pośrednictwem balonów, itp. *Apple* z kolei wkrótce wprowadzi na rynek swój samochód *Apple*. Dostarczane przez drony usługi internetowe, które obejmują wykorzystanie ich platform społecznościowych, wspieranie filmów wideo na żywo (*live video*) i handlu elektronicznego, stanowią ważny obszar ich aktywności. *Amazon*, niegdyś księgarnia internetowa, jest teraz gigantem w dziedzinie handlu elektronicznego.

Kraje rozwijające się lub kraje najslabiej rozwinięte w żaden sposób nie utrzymają swojej konkurencyjności handlowej w tym szybkim świecie digitalizacji, który wykorzystuje coraz bardziej zaawansowane technologie i zdigitalizowaną inteligencję, tworząc coraz silniejszą przewagę konkurencyjną dla krajów rozwiniętych. Będzie to wymagać interwencji na poziomie polityki krajowej w celu budowania potencjału małych-, mikro- i średnich przedsiębiorstw w handlu elektronicznym. Potrzebne jest kompleksowe podejście na poziomie krajowym, które powinno obejmować poprawę dostępu do Internetu, wzmocnienie krajowych portali handlowych, poprawę zdolności usług pocztowych, a także opracowanie strategicznych planów działania w celu pobudzenia transgranicznego handlu elektronicznego w krajach rozwijających się.

1.9. Idea i koncepcja Jednolitego Rynku Cyfrowego Unii Europejskiej

W dniu 20 maja 2010 r. Komisja Europejska opublikowała sprawozdanie pt. „Nowa strategia na rzecz jednolitego rynku – w służbie gospodarki i społeczeństwa Europy” jako uzupełnienie Strategii „Europa 2020”. Celem tego dokumentu było wskazanie potrzeby opracowania kompleksowej strategii na rzecz jednolitego rynku europejskiego, obejmującej wszystkie przedmiotowe strategie polityczne, w tym **politykę cyfrową**. W sprawozdaniu określono także szereg inicjatyw zmierzających do wspierania jednolitego rynku przez usunięcie istotnych barier ograniczających jego funkcjonowanie. Sprawozdanie Komisji oraz rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 20 maja 2010 r. w sprawie przybliżenia jednolitego rynku konsumentom i obywatelom¹¹ stanowiły podstawę do wydania komunikatu

11 Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie przybliżenia jednolitego rynku konsumentom i obywatelom (2010/2011(INI)), 20 maja 2010 r., <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:52010IP0186> (dostęp: 14.04.2020).

pt. „W kierunku Aktu o jednolitym rynku”, w którym Komisja przedstawiła szereg środków mających na celu pobudzenie gospodarki UE oraz tworzenie miejsc pracy¹². W nawiązaniu do swojego komunikatu z dnia 11 stycznia 2012 r. pt. „Spójne ramy na rzecz wzmocnienia zaufania na jednolitym rynku cyfrowym handlu elektronicznego i usług online”¹³ w czerwcu 2012 r. Komisja opublikowała komunikat pt. „Lepsze zarządzanie jednolitym rynkiem”¹⁴. W komunikacie tym zaproponowano położenie nacisku na sektory o najwyższym potencjale wzrostu, w tym sektory sieciowe (np. energetyki i telekomunikacji). W październiku 2012 r. Komisja przedstawiła drugi zestaw wniosków – Akt o jednolitym rynku II, zawierający 12 działań podstawowych, skoncentrowanych na czterech głównych czynnikach wzrostu gospodarczego, zwiększania zatrudnienia oraz pogłębiania zaufania: zintegrowanych sieciach, mobilności transgranicznej obywateli i przedsiębiorstw, gospodarce cyfrowej oraz działaniach wzmacniających spójność i zwiększających korzyści konsumentów¹⁵.

W dniu 6 maja 2015 r. Komisja przyjęła *Strategię Jednolitego Rynku Cyfrowego*, która opiera się na trzech filarach: 1) zapewnienie konsumentom i przedsiębiorstwom łatwiejszego dostępu do towarów i usług cyfrowych w całej Europie; 2) tworzenie odpowiednich i równych warunków funkcjonowania umożliwiających rozkwit sieci cyfrowych i innowacyjnych usług; 3) maksymalizacja potencjału wzrostu gospodarki cyfrowej.

Strategia jednolitego rynku cyfrowego ma na celu rozwiązanie szeregu problemów dotyczących cyfryzacji społeczeństwa europejskiego, ale nadrzędnym tematem jest *ułatwienie transgranicznego handlu elektronicznego* w UE. Jest ona zasadniczo zgodna z od dawna promowanymi inicjatywami Parlamentu Europejskiego

12 KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW *W kierunku Aktu o jednolitym rynku. W stronę społecznej gospodarki rynkowej o wysokiej konkurencyjności. 50 propozycji na rzecz wspólnej poprawy rynku pracy, przedsiębiorczości i wymiany*, KOMISJA EUROPEJSKA, Bruksela, dnia 27.10.2010 COM(2010) 608 wersja ostateczna, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0608:FIN:PL:PDF> (dostęp: 14.04.2020).

13 KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW *Spójne ramy na rzecz wzmocnienia zaufania na jednolitym rynku cyfrowym handlu elektronicznego i usług online*, Komisja Europejska, Bruksela, COM/2011/0942 wersja ostateczna, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=COM%3A2011%3A0942%3AFIN> (dostęp: 14.04.2020).

14 KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW *Lepsze zarządzanie jednolitym rynkiem*, Komisja Europejska, Bruksela, COM/2012/0259, wersja ostateczna, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A52012DC0259> (dostęp: 14.04.2020).

15 KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW *Akt o jednolitym rynku II Razem na rzecz nowego wzrostu gospodarczego*, Komisja Europejska, Bruksela, COM/2012/0573 wersja ostateczna, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:52012DC0573> (dostęp: 14.04.2020).

zmierzającymi do osiągnięcia jednolitego rynku cyfrowego, który zasadniczo polega na usuwaniu krajowych barier w transakcjach dokonywanych w Internecie.

Autorzy dokumentu pt. „Wkład we wzrost gospodarczy: Europejski jednolity rynek cyfrowy. Korzyści ekonomiczne dla obywateli i przedsiębiorstw, Badanie zamówione przez Komisję IMCO, Parlament Europejski” zidentyfikowali około 177 mld euro potencjalnych rocznych zysków gospodarczych (w bieżącej wartości euro), wynikających z pełnego wdrożenia środków ustawodawczych wprowadzonych lub przewidzianych do przyjęcia, co odpowiada 1,2% bieżącego (2017) PKB, na podstawie szacunków Komisji Europejskiej¹⁶.

Strategia jednolitego rynku cyfrowego ma jednak przede wszystkim na celu wzmocnienie UE na wiele sposobów. Większość korzyści z wdrażania tej strategii wynika z: (1) wspierania jednolitego rynku w dziedzinie cyfrowej, lub (2) dalszej promocji cyfryzacji UE. Przewiduje się, że na jednolitym rynku cyfrowym elektroniczne zamawianie zarówno fizycznych, jak i wirtualnych towarów i usług byłoby równie łatwe i opłacalne w wymiarze transgranicznym, jak na poziomie krajowym. Podobnie wiele usług administracji elektronicznej, w tym usługi zdrowotne i związane z zakładaniem działalności gospodarczej, cechowałaby taka sama łatwość i opłacalność w wymiarze transgranicznym, jak w krajowym. Uzyskane w ten sposób korzyści wynikające z jednolitego rynku mogą prowadzić do niższych cen, szerszego wyboru i większej wygody dla konsumentów, korzyści skali i zwiększenia konkurencyjności UE w porównaniu z globalnymi partnerami handlowymi.

W pełni wdrożony jednolity rynek cyfrowy może przyczynić się do lepszego wykorzystania technologii cyfrowej niż ma to miejsce obecnie w UE. Szybkie usługi szerokopasmowe, usługi mobilne (5G), sztuczna inteligencja, robotyka, duże bazy danych, uczenie się maszyn, *internet rzeczy*, przetwarzanie w chmurze i technologia *blockchain* będą prawdopodobnie odgrywać transformacyjne role w gospodarce i społeczeństwie UE. Oczekuje się, że kompleksowa cyfryzacja UE przyczyni się do wzrostu wydajności, obniżenia kosztów transakcji, innowacji w dziedzinie produktów, usług i procesów oraz do zwiększenia konkurencyjności UE na rynku globalnym.

Transformacja UE poprzez cyfryzację zależy więc od przyjęcia szeregu technologii, takich jak sztuczna inteligencja, robotyka, duże zbiory danych, uczenie się maszyn, *internet rzeczy* i *blockchain*. Należy podkreślić, że większość szacunków dotyczących przyszłych globalnych korzyści ma wymiar bilionów euro rocznie. UE potencjalnie stoi u progu prawdziwie transformacyjnej zmiany.

Ocenia się również, że sumaryczne korzyści wynikające z przyjęcia prawodawstwa proponowanego w ramach strategii jednolitego rynku cyfrowego wynikają

16 J. Scott Marcus, G., Petropoulos, T. Yeung, *Wkład we wzrost gospodarczy: Europejski jednolity rynek cyfrowy. Korzyści ekonomiczne dla obywateli i przedsiębiorstw*, Badanie zamówione przez Komisję IMCO, Parlament Europejski, Departament Tematyczny ds. Polityki Gospodarczej, Naukowej i Jakości Życia, Dyrekcja Generalna ds. Polityk Wewnętrznych Unii; PE 631.044 – Styczeń 2019, s. 8–12, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/631044/IPOL_STU\(2019\)631044_PL.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/631044/IPOL_STU(2019)631044_PL.pdf) (dostęp: 13.04.2020).

z dwóch różnych, ale nakładających się na siebie wymiarów: korzyści wynikających z jednolitego rynku i korzyści z cyfryzacji¹⁷.

Autorzy wspomnianego wyżej projektu opracowanego dla Parlamentu Europejskiego przedstawili również wymogi i źródła pochodzenia środków niezbędnych dla implementacji Strategii Jednolitego rynku Cyfrowego w Unii Europejskiej¹⁸. Do najważniejszych z nich należą:

- **Finansowanie publiczne przeznaczone na rozwój sztucznej inteligencji i robotyki.** Konieczne są większe inwestycje publiczne w te potencjalnie transformacyjne technologie, a zwłaszcza w sztuczną inteligencję i robotykę, w celu utrzymania konkurencyjności UE.
- **Prywatne fundusze na przedsiębiorstwa typu start-up i przedsiębiorstwa scale-up.** Unia rynków kapitałowych, która obejmowała pewne działania w tym celu, utknęła w martwym punkcie. Unijne przedsiębiorstwa typu start-up i przedsiębiorstwa scale-up nadal borykają się z problemami z powodu braku kapitału wysokiego ryzyka, wyzwań związanych z przeprowadzaniem pierwszej oferty publicznej oraz problematycznych i niespójnych systemów upadłościowych. Zalecane jest podwojenie starań.
- **Opodatkowanie przedsiębiorstw.** Platformy internetowe muszą płacić sprawiedliwą część podatków i istnieje ogólna zgoda (zgodnie z procesem BEPS OECD), że opodatkowanie powinno następować w miejscu korzystania z usługi. Poza tym szerokim stwierdzeniem trudno będzie jednak osiągnąć konsensus między UE a naszymi partnerami handlowymi, a zarazem między państwami członkowskimi samej UE.
- **Szkolenia.** Szkolenie i zatrzymywanie wykwalifikowanych specjalistów IT w UE jest coraz trudniejsze. Ograniczone kompetencje UE w tej dziedzinie stanowią wyzwanie.
- **Zatrudnienie i ochrona socjalna.** Łączny wpływ sztucznej inteligencji, uczenia się maszyn i dużych zbiorów danych na zatrudnienie jest potencjalnie znaczny. Wiąże się to ze znaczną destabilizacją społeczną, którą należy się zająć. Ponadto istnieją konsekwencje dla ochrony socjalnej pracowników (w tym osób prowadzących działalność na własny rachunek), ponieważ cyfryzacja przyczynia się do zwiększenia elastyczności pracy – tendencji mającej zarówno pozytywne, jak i negatywne konsekwencje. Również w tym przypadku ograniczone kompetencje UE w tej dziedzinie stanowią wyzwanie.
- **Administracja elektroniczna.** Postępy w dziedzinie administracji elektronicznej są powolne. Nadszedł czas, aby wzmocnić starania UE na rzecz transgranicznych usług administracji elektronicznej.
- **Bezpieczeństwo sieci i informacji.** W trakcie obecnej kadencji parlamentarnej dokonano postępów pod względem wzmocnienia roli ENISA

¹⁷ Tamże, s. 11–12.

¹⁸ J. Scott Marcus, G., Petropoulos, T. Yeung, *Wkład we wzrost gospodarczy...*, s. 13–16 (dostęp: 13.04.2020).

i ustanowienia programu certyfikacji na poziomie UE. Niemniej jednak poziom inwestycji na szczeblu UE jest śmiesznie mały w porównaniu z tempem wzrostu zagrożeń, nie tylko ze strony komercyjnych hakerów, ale również ze strony państw i hakerów sponsorowanych przez państwo. Wydaje się, że potrzebne jest bardziej zdecydowane podejście do cyberbezpieczeństwa na szczeblu UE.

- **Transgraniczna sprzedaż towarów wymagających dostawy.** Byłby to niezbędny warunek wstępny rozszerzenia rozporządzenia w sprawie blokowania geograficznego, aby objąć towary wymagające dostawy transgranicznej. Aby było to możliwe, należałoby najpierw zająć się niezharmonizowanymi wymogami dotyczącymi bezpieczeństwa produktów, etykietowania i innych kwestii. Obowiązujące przepisy, które nakazują wzajemne uznawanie towarów sprzedawanych w innym państwie członkowskim, musiałyby być w pełni skuteczne w praktyce.
- **Ponowne przemyślenie struktury sektora audiowizualnego UE.** Jest to niezbędny warunek wstępny rozszerzenia rozporządzenia w sprawie blokowania geograficznego, aby uwzględnić usługi związane głównie z zapewnianiem treści audiowizualnych objętych prawami autorskimi. Rozszerzenie rozporządzenia w sprawie blokowania geograficznego bez uprzedniego zajęcia się problemami strukturalnymi w sektorze audiowizualnym mogłoby naruszyć model finansowania produkcji treści audiowizualnych.
- **Rozszerzenie zakresu ochrony konsumenta** (w tym przez włączenie gwarancji handlowych, kredytów konsumenckich, usług finansowych, regulacji sprzyjających obniżeniu cen transgranicznych usług doręczania paczek przez krajowych operatorów pocztowych).
- **Dalsza poprawa regulacji dotyczących dostępu,** aby w pełni zrealizować inwestycje szerokopasmowe przewidziane w Europejskim kodeksie łączności elektronicznej¹⁹.

Ideą jednolitego rynku cyfrowego jest zasadniczo usunięcie wszelkich krajowych ograniczeń dotyczących transakcji dokonywanych za pośrednictwem Internetu. Idea ta opiera się na koncepcji wspólnego rynku, której celem jest wyeliminowanie barier handlowych między państwami członkowskimi w celu zwiększenia dobrobytu gospodarczego i stworzenia „jeszcze bliższych więzi między narodami Europy. Ideę tą przekształcono następnie w koncepcję rynku wewnętrznego określonego jako „obszar bez granic wewnętrznych, w obrębie którego zapewniony jest swobodny przepływ towarów, osób, usług i kapitału”. Komisja Europejska opublikowała również wnioski wyjaśniające założenia przyszłej koncepcji wspólnego rynku w odniesieniu do platform internetowych²⁰.

¹⁹ Tamże.

²⁰ Komunikat Komisji z dnia 25 maja 2016 r. pt. *Platformy internetowe i jednolity rynek cyfrowy. Szanse i wyzwania dla Europy*, Komisja Europejska, COM (2016)0288 wersja ostateczna, <https://op.europa.eu/fr/publication-detail/-/publication/7880fff4-2329-11e6-86d0-01aa75ed71a1/language-pl> (dostęp: 14.04.2020).

Wspólny Europejski Rynek Cyfrowy to więc taki rynek, w którym zapewniony jest swobodny przepływ osób, usług i kapitału, a **osoby fizyczne i przedsiębiorstwa mogą bezproblemowo uzyskiwać dostęp do działań online i angażować się w nie w warunkach uczciwej konkurencji oraz wysokiego poziomu ochrony konsumentów i danych osobowych, niezależnie od ich obywatelstwa lub miejsca zamieszkania**²¹.

1.10. Koncepcja Digitalizacji Europejskiego Przemysłu

Aby zapewnić sprawiedliwe, otwarte i bezpieczne środowisko cyfrowe, Komisja Europejska zidentyfikowała trzy główne pojawiające się wyzwania:

- zapewnienie, że platformy internetowe mogą nadal przynosić korzyści gospodarce i społeczeństwu;
- rozwój europejskiej gospodarki opartej na szeroko dostępnych *bazach danych (BIG-Data)*;
- ochrona Europy, przez podjęcie wyzwań związanych z cyberbezpieczeństwem.

Narzędzia cyfryzacji europejskiego przemysłu mogą przyczynić się do udzielenia pomocy firmom, naukowcom i władzom publicznym w maksymalnym wykorzystaniu nowych technologii przez połączenie inicjatyw krajowych i regionalnych oraz pobudzenie inwestycji poprzez strategiczne partnerstwa i sieci.

Przemysł jest jednym z filarów gospodarki europejskiej, bowiem sektor produkcyjny w Unii Europejskiej obejmuje 2 miliony przedsiębiorstw, 33 miliony miejsc pracy i 60% wzrostu wydajności. Świat jest na krawędzi nowej rewolucji przemysłowej, napędzanej przez technologie informacyjne nowej generacji, takie jak Internet Rzeczy (*Internet of Things – IoT*), *przetwarzanie w chmurze, bazy danych (big data)*, *robotyka i drukowanie 3D*. Otwiera to nowe horyzonty dla przemysłu, aby stał się bardziej efektywny i zdolny do produkowania innowacyjnych produktów i usług. Szacuje się, że cyfryzacja produktów i usług może przynieść ponad 110 miliardów euro rocznych przychodów gospodarce europejskiej w ciągu najbliższych pięciu lat.

Ocenia się, że przemysł europejski jest silny w sektorach cyfrowych, takich jak elektronika dla motoryzacji, bezpieczeństwo i rynki energii, sprzęt telekomunikacyjny, oprogramowanie biznesowe oraz technologie laserowe i czujników. Europa posiada również światowej klasy instytuty badawcze i technologiczne. Jednak sektory zaawansowanych technologii stoją w obliczu poważnej konkurencji ze strony

21 Artykuł 4 ust. 2 lit. a), art. 26, 27, 114 i 115 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE); zobacz też: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/43/powszechny-jednolity-rynek-cyfrowy> (dostęp: 28.03.2020).

innych części świata, a wiele tradycyjnych sektorów oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) pozostaje w tyle. Istnieją również duże różnice w digitalizacji między regionami UE²².

Finansowanie unijnego programu cyfryzacji

Szacuje się, że unijny program cyfryzacji powinien zmobilizować do 50 mld euro publicznych i prywatnych inwestycji na rzecz cyfryzacji przemysłu, w tym:

- 37 mld euro inwestycji na rzecz innowacji cyfrowej;
- 5,5 mld euro krajowych i regionalnych inwestycji w ośrodki innowacji cyfrowych;
- 6,3 mld euro na pierwsze linie produkcyjne komponentów elektronicznych nowej generacji;
- 6,7 mld euro na Europejską Inicjatywę „w Chmurze” *European Cloud Initiative*.

Komisja Europejska planuje również budowę *Europejskiej Gospodarki Danych* (*European Big Data Economy*). Inicjatywa ma na celu umożliwienie jak najlepsze wykorzystania potencjału danych cyfrowych, z korzyścią dla gospodarki i społeczeństwa. W tym celu Komisja zamierza odblokować potencjał ponownego wykorzystania różnych rodzajów danych i ułatwić swobodny przepływ przez granice, aby zrealizować ideę europejskiego jednolitego rynku cyfrowego.

Wartość *gospodarki danych* w UE wyniosła w 2015 r. ponad 285 mld euro, co stanowi ponad 1,94% PKB UE. Ze względu na roczną stopę wzrostu wynoszącą 5,03%, wartość ta wzrosła do 300 mld euro, co stanowiło 1,99% PKB w 2016 r. Jeśli korzystne warunki polityczne i legislacyjne zostaną wprowadzone na czas, to stworzy to zachęty do inwestycji w ICT a wartość *europejskiej gospodarki danych* może wzrosnąć do 739 mld EUR do 2020 r., co stanowi 4% całkowitego PKB UE.

Zaplanowane zostało również promowanie ponownego wykorzystywania danych publicznych i danych finansowanych ze środków publicznych.

Sektor publiczny w UE należy do najbardziej intensywnych pod względem potrzeby gromadzenia danych (i tworzenia baz danych) sektorów w gospodarce światowej. W ten sposób przechowuje się ogromne ilości danych, znanych jako informacje sektora publicznego (PSI), które w zależności od krajowych systemów dostępu mogą być ponownie otwarte. Ponowne wykorzystanie tych danych może przyczynić się do wzrostu gospodarki europejskiej, rozwoju sztucznej inteligencji lub walki z wyzwaniami społecznymi.

W dniu 22 stycznia 2019 r. negocjatorzy z Parlamentu Europejskiego, Rady UE i Komisji osiągnęli porozumienie w sprawie zmienionej dyrektywy. Nowo przyjęta dyrektywa o danych otwartych i informacji sektora publicznego ma na celu:

²² <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/policies/digitising-european-industry> (dostęp: 24.06.2020); <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/content/fair-and-competitive-digital-economy> (dostęp: 24.06.2020).

- Określenie, w drodze przyjęcia aktu wykonawczego, listy wysokowartościowych zbiorów danych, takich jak dane geo-przestrzenne lub dane statystyczne, które mają być udostępniane bezpłatnie. Te zbiory danych mają duży potencjał komercyjny i mogą przyspieszyć powstawanie produktów i usług informacyjnych o wartości dodanej w całej UE oraz rozwój sztucznej inteligencji;
- Stymulowanie publikowania danych dynamicznych i wykorzystanie interfejsów programowych aplikacji (API);
- Ograniczenie wyjątków, które obecnie pozwalają organom publicznym na pobieranie opłat wyższych niż krańcowe koszty rozpowszechniania w celu ponownego wykorzystania ich danych²³.

Ocena potrzeby dalszych działań w zakresie dostępu do danych sektora prywatnego i ich ponownego wykorzystywania

W komunikacie „W kierunku wspólnej europejskiej przestrzeni danych” Komisja definiuje szereg kluczowych zasad, które należy rozważyć, aby udostępnianie danych zakończyło się sukcesem dla wszystkich zaangażowanych stron, w biznesie między przedsiębiorstwami (B2B – *Business to Business*) i między przedsiębiorstwami a Rządami (B2G – *Business to Government*).

Komisja Europejska określiła jako kluczowe cele:

- zapewnienie uczciwych i konkurencyjnych rynków obiektów *Internetu Rzeczy* (IoT) oraz produktów i usług, które opierają się na nieosobowych danych generowanych przez specjalne urządzenia. Komisja proponuje szereg projektów zasad, które przedsiębiorstwa powinny rozważyć przy opracowywaniu odpowiednich umów;
- pomoc organom publicznym w dostępie do danych sektora prywatnego i ich ponownym wykorzystaniu, aby kierować decyzjami politycznymi lub poprawiać usługi publiczne.

Uważa też, że przestrzeganie zasad zawartych w komunikacie wspierałoby dostarczanie danych sektora prywatnego na preferencyjnych warunkach.

Komisja Europejska prowadzi dyskusje z zainteresowanymi stronami dla oceny, czy te zasady i możliwe kodeksy postępowania w porozumieniach dotyczących wymiany danych B2B i B2G są wystarczające, aby osiągnąć zamierzone cele i podjąć odpowiednie działania, jeśli zajdzie taka potrzeba.

23 Opracowanie własne na podstawie: *A Fair and Competitive Digital Economy*, European Commission, <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/content/fair-and-competitive-digital-economy> (dostęp: 14.04.2020).

Usuwanie ograniczeń lokalizacji danych: swobodny przepływ danych

Swobodny przepływ danych oznacza swobodę przetwarzania i przechowywania danych w formacie elektronicznym w dowolnym miejscu w UE. Jest to konieczne dla rozwoju i wykorzystania innowacyjnych technologii i usług danych. W związku z tym rozporządzenie w sprawie swobodnego przepływu danych nieosobowych stanowi podstawę wspólnej europejskiej przestrzeni danych. Niniejsze rozporządzenie wprowadza zasadę swobodnego przepływu danych nieosobowych ponad granicami do prawa UE, ustanawiając tym samym swobodny przepływ danych nieosobowych, jak to czyni ogólne rozporządzenie o ochronie danych osobowych.

Oprócz swobodnego przepływu danych nieosobowych w UE środki ogłoszone w komunikacie „W kierunku wspólnej europejskiej przestrzeni danych” uwolnią pełną moc *gospodarki danych* UE i przyczynią się do zwiększenia konkurencyjności europejskich przedsiębiorstw, przez modernizację rynku usług świadczonych *on-line*.

Strategia jednolitego rynku cyfrowego wspiera *otwartą naukę i otwarty dostęp do wyników naukowych*. Celem jest zapewnienie europejskiej nauce, przemysłowi i władzom publicznym dostępu do doskonałej infrastruktury cyfrowej – *superkomputerów i baz danych*.

Komisja Europejska inwestuje tu w światowej klasy badania i innowacje w dziedzinie ICT w celu pobudzenia wzrostu gospodarczego i tworzenia miejsc pracy. Zachęca do tworzenia innowacyjnych partnerstw publiczno-prywatnych w celu pobudzenia innowacji w Europie. Programy finansowania badań w ramach programu „Horyzont 2020” zapewniają możliwości promowania doskonałości w zakresie badań ICT.

Infrastruktura cyfrowa oferuje naukowcom łatwy i kontrolowany dostęp online do obiektów, zasobów i narzędzi współpracy, dostarczając im możliwości ICT w zakresie przetwarzania danych, łączności, przechowywania danych i dostępu do wirtualnych środowisk badawczych. Badania są bardziej wydajne, przejrzyste, dostępne i skuteczne dzięki nowym, cyfrowym narzędziom do współpracy naukowej poprzez Open Science.

Komisja pracuje również nad inicjatywami stymulującymi innowacje w Europie poprzez wzmocnienie ekosystemu ICT i wspieranie europejskich naukowców, przedsiębiorstw i przedsiębiorców. Inwestuje także w nowe technologie z przyszłociowymi pomysłami i długoterminowymi badaniami.

Technologie w dziedzinie robotyki pomagają Europie utrzymać i rozwinąć konkurencyjny sektor produkcyjny z milionami miejsc pracy; oferują również nowe rozwiązania dla wyzwań społecznych, od dobrego starzenia się po zdrowie, inteligentny transport, bezpieczeństwo, energię i środowisko.

Funkcjonowanie jednolitego rynku cyfrowego nadal utrudniają jednak pewne bariery, dlatego UE dąży do dalszej harmonizacji, obejmującej:

- rozdrobnione krajowe systemy podatkowe;
- osobne rynki krajowe w dziedzinie usług finansowych, energii i transportu;
- różniące się w poszczególnych krajach UE zasady, standardy i praktyki w zakresie handlu elektronicznego;
- skomplikowane przepisy dotyczące uznawania kwalifikacji zawodowych²⁴.

Podsumowanie – możliwości zastosowania wiodących technologii cyfrowych

Wykorzystywanie wiodących technologii – w połączeniu z działaniami mającymi na celu wyeliminowanie utrzymujących się różnic między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się w ich dostępie do korzystania z istniejących już technologii i innowacyjnych rozwiązań (w tym innowacji społecznych) – może pozwolić na skuteczniejsze osiągnięcie celów zrównoważonego rozwoju.

Wspieranie idei lepiej prosperujących, zrównoważonych, zdrowych i sprzyjających integracji społeczeństw, powiązane jest z perspektywą rozwiązań na rzecz zrównoważonego rozwoju, które są lepsze, tańsze, szybsze, wymierne i łatwe w użyciu. Korzystne jest powiązanie wpływu postępu technologicznego z postępem w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT), również w wielu gospodarkach o niskich dochodach, co w aspekcie poprawy stanu środowiska jest widoczne na podstawie efektów, jakie przynosi rozwój sektora energii odnawialnej. Jednak nowe technologie wywołują często obawy, zwłaszcza decydentów politycznych, co do zdolności dostosowywania się społeczeństw do zmian, które one powodują, co wzbudza często niepokój a nawet wrogość względem pewnych osiągnięć technologicznych.

Silnie przyspieszające tempo rozwoju w ostatnich latach (2014–2017) i przyjmowanie nowych technologii w ostatnich dziesięcioleciach było spowodowane głównie: a) pojawieniem się platform cyfrowych – a w szczególności Internetu; b) skumulowanym charakterem zmian technologicznych; c) konwergencją technologii w nowe kombinacje; d) znacznym obniżeniem kosztów.

Celem tych zmian jest przede wszystkim zwiększenie kluczowego potencjału umożliwiającego osiągnięcie celów zrównoważonego rozwoju wg *Agendy 2030/ONZ*).

Analiza *dużych danych (BIG Data)* może pomóc w zarządzaniu lub rozwiązywaniu krytycznych problemów globalnych, tworzeniu nowych przełomowych odkryć naukowych, poprawie ludzkiego zdrowia i usprawnianiu procesu decyzyjnego poprzez dostarczanie w czasie rzeczywistym strumieni informacji. *Internet Rzeczy – Internet of Things*) umożliwia monitorowanie i zarządzanie procesami

²⁴ Tamże.

i działaniami połączonych obiektów i maszyn oraz bardziej efektywny monitoring świata przyrody, zwierząt i ludzi. Te dwie technologie mają ważne zastosowania w opiece zdrowotnej, rolnictwie, zarządzaniu energią i wodą oraz jakością, a także w monitorowaniu wskaźników rozwoju służących do oceny postępów w osiągnięciu celów zrównoważonego rozwoju. Rządy powinny więc rozważyć opracowanie strategii, aby wykorzystać te technologie do swoich celów rozwojowych.

Sztuczna inteligencja (*Artificial Intelligence*) posiada możliwości rozpoznawania obrazu, rozwiązywania problemów i logicznego rozumowania, które czasami przekraczają możliwości ludzkie. **Sztuczna inteligencja, szczególnie w połączeniu z robotyką, ma również potencjał do transformacji procesów produkcyjnych i działalności gospodarczej, zwłaszcza w przemyśle wytwórczym. Podobnie jest z drukiem 3D, który umożliwia szybszą i tańszą produkcję mniejszych ilości złożonych produktów i komponentów oraz szybkie iteracyjne prototypowanie nowych produktów.** Oprócz możliwości potencjalnego zmniejszenia emisji dwutlenku węgla przez eliminację potrzeby transportu komponentów, druk 3D może oferować również korzyści w zakresie opieki zdrowotnej, budownictwa i edukacji.

Szybkie postępy w **biotechnologii** pozwalają na bardzo specyficzną analizę ludzkiego genomu i badania genów w medycynie, **umożliwiając spersonalizowane traktowanie w określonych warunkach w połączeniu ze sztuczną inteligencją i analizą dużych zbiorów danych** a także w celu modyfikacji genetycznej roślin i zwierząt.

Nanotechnologia – produkcja i zastosowanie materiałów w nieskończonej małej skali – ma ważne zastosowania w zaopatrzeniu w wodę (oczyszczanie wody), oszczędności energii (przechowywanie baterii), w rolnictwie (precyzyjne zarządzanie uwalnianiem substancji agrochemicznych), w sektorze ICT i w procesach miniaturyzacji wielkości elementów elektronicznych- oraz w medycynie (*mechanizmy dostarczania leków*). **Technologie energii odnawialnej umożliwiają dostarczanie energii elektrycznej na odległych i odizolowanych obszarach wiejskich niedostępnych dla scentralizowanych systemów sieci, podczas gdy drony mogą zrewolucjonizować dostawy materiałów, umożliwić precyzyjne rolnictwo i zastąpić ludzi w niebezpiecznych zadaniach.** Niedrogie niestandardowe satelity będą wkrótce dostępne dla większej liczby krajów rozwijających się i ich przedsiębiorstw oraz uniwersytetów, co umożliwi monitorowanie plonów i szkód dla środowiska.

2. Polityka Unii Europejskiej na rzecz wspierania innowacji i badań naukowych

2.1. Wprowadzenie

Polityka wspierania innowacji i badań naukowych stanowi kluczowy obszar działania UE na rzecz podniesienia konkurencyjności Europy i inwestowania w jej przyszłość. Za pośrednictwem swoich wieloletnich programów ramowych w zakresie badań naukowych i innowacji UE udostępnia środki finansowe w celu:

- wzmocnienia pozycji Unii w dziedzinie nauki;
- wzmocnienia innowacji przemysłowych, m.in. poprzez inwestycje w kluczowe technologie, lepszy dostęp do kapitału i wsparcie dla małych firm;
- poszukiwania rozwiązań najważniejszych problemów społecznych, takich jak zmiany klimatu, transport przyjazny dla środowiska, energia ze źródeł odnawialnych;
- zagwarantowania, że odkrycia naukowe zostaną wykorzystane do produkcji pożytecznych towarów posiadających rzeczywisty potencjał komercyjny – poprzez nawiązanie współpracy między przedstawicielami przemysłu i rządów;
- zintensyfikowania współpracy międzynarodowej w dziedzinie badań naukowych i innowacji²⁵.

2.2. Cele, zadania i instrumenty polityki wspierania innowacji w Unii Europejskiej

Innowacje są od początku nowego wieku priorytetem programów rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej. Polityka innowacyjna UE jest skoncentrowana na wspieraniu technologii, badań i rozwoju (B+R). W ostatniej Strategii *Europa 2020* Komisja Europejska zachęca państwa członkowskie do inwestowania w badania i rozwój 3% swojego PKB do końca roku 2020 (1% ze środków publicznych i 2% w ramach inwestycji sektora prywatnego). Szacuje się, że umożliwiłoby to stworzenie 3,7 mln miejsc pracy oraz zwiększenie rocznego PKB o blisko 800 mld euro²⁶.

Działania podejmowane w ramach inicjatywy *Unia Innowacji*, będącej jedną ze sztandarowych inicjatyw strategii „Europa 2020” na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, mają na celu sprostanie trzem głównym wyzwaniom:

25 https://europa.eu/european-union/topics/research-innovation_pl (dostęp: 25.06.2020).

26 Tamże.

- uczynienie z Europy światowej klasy lidera nauki,
- usunięcie przeszkód dla innowacji, takich jak: kosztowne patentowanie, rozdrobnienie rynku, powolne tworzenie standardów i braki w umiejętnościach,
- zrewolucjonizowanie sposobu, w jaki sektory publiczny i prywatny współpracują ze sobą, w szczególności poprzez partnerstwa innowacyjne między instytucjami europejskimi, władzami krajowymi i regionalnymi oraz biznesem²⁷.

Obok **Programu „Horyzont 2020”**, drugim z wiodących projektów realizowanych w ramach Strategii „Europa 2020” jest Unia Innowacji. Projekt ten zakłada wsparcie przez Komisję Europejską szeroko pojętych innowacji (ulepszeń o charakterze technicznym, procesowym, marketingowym bądź organizacyjnym) oraz działalności badawczo-rozwojowej, które pozwolą znaleźć odpowiedzi na aktualne wyzwania Unii Europejskiej. Działania podejmowane w ramach inicjatywy Unia Innowacji, w tym także te podejmowane we współpracy z krajami spoza UE, koncentrują się na największych wyzwaniach, z jakimi mamy teraz do czynienia. Są to: energia, bezpieczeństwo żywności, zmiany klimatu i starzenie się społeczeństw.

W ramach Unii Innowacji podejmowane są również inicjatywy pogłębionej współpracy z krajami spoza UE, koncentrujące się na największych wyzwaniach, z jakimi mamy współcześnie do czynienia. Są to: takie tematy jak: energia, bezpieczeństwo żywności, zmiany klimatu i starzenie się społeczeństw. Planuje się, że inicjatywa ta umożliwi wykorzystanie wkładu sektora publicznego jako bodźca dla rozwoju sektora prywatnego. Pozwoli też na likwidację przeszkód, które blokują nowatorskim pomysłom dostęp do rynku, takich jak brak funduszy, rozdrobnienie sieci badań naukowych i rynków, zbyt rzadkie korzystanie z zamówień publicznych na rzecz innowacji i przewlekłe procedury normalizacyjne. UE pracuje nad utworzeniem wspólnej europejskiej przestrzeni badawczej, w ramach której naukowcy będą mogli pracować w dowolnym miejscu w UE, a współpraca międzynarodowa będzie zacieśniana²⁸.

Obok **innowacji produktowych i procesowych oraz innowacji w dziedzinie zarządzania** ważne ostatnio są również tzw. **innowacje społeczne**, którymi mogą być m.in. **nowe idee, które wychodzą naprzeciw potrzebom społecznym, wzmacniają relacje społeczne i tworzą nowe modele współpracy**, zwłaszcza wspieranie wprowadzania na rynek innowacyjnych rozwiązań stymulujących wzrost zatrudnienia. Innowacje społeczne są podstawą inteligentnego i zrównoważonego rozwoju gospodarczego sprzyjającego włączeniu społecznemu (*social inclusion*), wzrostowi zatrudnienia, podnoszeniu kwalifikacji zawodowych oraz walce z ubóstwem.

Koncepcję Unii Innowacji uzupełniają pozostałe projekty przewodnie *Strategii Europa 2020*, do których należą: **Mobilna młodzież, Europejska agenda cyfrowa,**

27 The aims of the Innovation Union, https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/strategy/goals-research-and-innovation-policy/innovation-union_en (dostęp: 18.04.2020).

28 https://europa.eu/european-union/topics/research-innovation_pl (dostęp: 18.04.2020).

Europa efektywnie korzystająca z zasobów, Polityka przemysłowa w erze globalizacji, Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia oraz Europejski program walki z ubóstwem.

Polityka innowacyjna Unii Europejskiej, ukierunkowana na wspieranie badań naukowych i wdrażanie wyników tych badań do sfery biznesu, ma na celu zwiększenie konkurencyjności europejskich przedsiębiorstw na rynku globalnym. Polityka ta **opiera się na zasadzie subsydiarności**. Na szczeblu wspólnotowym podejmowane są te programy badawcze, które ze względu na rangę, zakres i interdyscyplinarny charakter badań wymagają podejścia ponadnarodowego. Na szczeblu narodowym poszczególnych krajów członkowskich prowadzona jest własna polityka w zakresie B+R.

Polityka technologiczna UE obejmuje zarówno wsparcie dla badań podstawowych i dyfuzji technologii, jak i dla rozwoju współpracy technologicznej różnych organizacji i instytucji, mającej na celu rozwój bazy naukowo-badawczej przemysłu europejskiego oraz pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Polityka B+R realizowana jest przez trzy główne formy działań:

- Tzw. badania własne, obejmujące prace prowadzone w centrach badawczych (*Joint Research Centres*) utworzonych i finansowanych głównie z funduszu Unii Europejskiej;
- Badania kontraktowe, prowadzone przez konsorcja badawcze, w skład których wchodzi zarówno przedsiębiorstwa (również małe i średnie) jak i placówki B+R oraz szkoły wyższe, przy przyjęciu zasady, że Unia uczestniczy w finansowaniu maksymalnie tylko do połowy kosztów projektów badawczych;
- Koordynację – tzn. określenie przez Unię zarówno zakresu prac badawczych, jak i zapewnienie forum koordynacji prowadzonych badań i ich organizacji.

Kraje członkowskie UE prowadzą również własną politykę w zakresie B+R. Należy podkreślić, że w krajach członkowskich Unii Europejskiej funkcjonują rozwinięte Narodowe Systemy Innowacyjne (*NIS*) – na szczeblu krajowym, a na szczeblu regionalnym tzw. Regionalne Systemy Innowacyjne (*RIS*). Są to sieci instytucji i organizacji bezpośrednio związane ze sferą badań i rozwoju a interakcje pomiędzy nimi wpływają na zdolności innowacyjne firm. Program badawczy – Horyzont Bardzo istotne znaczenie dla Krajowych i Regionalnych Systemów Innowacyjnych w krajach członkowskich UE mają również **Centra Doskonałości** – ośrodki usytuowane wokół uniwersytetów i instytucji badawczo-rozwojowych.

Program badawczy – „Horyzont 2020” został zainaugurowany w styczniu 2014 r. Na jego realizację przeznaczono unijne wsparcie finansowe w wysokości niemal 80 mld euro do 2020 r. Ponadto fundusze unijne w tej wysokości przyciągną więcej inwestycji prywatnych i publicznych na poziomie krajowym. Dzięki temu wszystkie środki finansowe przeznaczone na badania naukowe i innowacje będą wykorzystane w jednym zintegrowanym programie.

Cele programu to:

- wzmocnienie **pozycji UE w dziedzinie nauki** (24,4 mld euro – w tym 13 mld euro przeznaczone na Europejską Radę ds. Badań Naukowych (ERBN));
- **innowacje przemysłowe** (17 mld euro) – w tym inwestycje w kluczowe technologie, lepszy dostęp do kapitału i wsparcie dla małych firm;
- poszukiwanie rozwiązań **najważniejszych problemów społecznych**, takich jak zmiany klimatu, przyjazny dla środowiska transport, energia ze źródeł odnawialnych, bezpieczne dostawy żywności i żywność bezpieczna dla człowieka oraz starzenie się społeczeństwa (24,4 mld euro).

Przewiduje się, że **Program „Horyzont 2020”** pozwoli na:

- zagwarantowanie, że odkrycia naukowe zostaną wykorzystaną do produkcji **pożytecznych towarów** posiadających rzeczywisty potencjał komercyjny – poprzez nawiązanie współpracy między przedstawicielami sektora przemysłu i rządów państw członkowskich;
- zintensyfikowanie współpracy międzynarodowej w dziedzinie badań naukowych i innowacji dzięki udziałowi państw i organizacji **spoza UE**;
- kontynuację prac nad europejską przestrzenią badawczą²⁹.

Do pozostałych organów Unii Europejskiej zajmujących się badaniami naukowymi i innowacjami należą:

- Wspólne Centrum Badawcze (*Joint Research Centre*) – odpowiedzialne za dostarczanie niezależnego i opartego na dowodach wsparcia naukowego i technicznego dla opracowywania strategii politycznych UE;
- Europejska Rada ds. Badań Naukowych (*European Research Council*) – mająca na celu wspieranie wyjątkowo ambitnych i pionierskich programów badawczych;
- Agencja Wykonawcza ds. Badań Naukowych (*Research Executive Agency*) – zarządzająca niemal połową dotacji na badania naukowe finansowane ze środków UE;
- Agencja Wykonawcza ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw (*European Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises*) – zarządzająca wieloma unijnymi programami wspierającymi działalność przedsiębiorstw;
- Agencja Wykonawcza ds. Innowacyjności i Sieci (*INEA – Innovation and Networks Executive Agency*) – zarządzająca realizacją transeuropejskich sieci transportowych;
- Europejski Instytut Innowacji i Technologii (*European Institute of Innovation and Technology*)³⁰.

²⁹ Tamże.

³⁰ Tamże; por. też: http://publications.europa.eu/resource/cellar/ba202c94-aa5d-11e6-aab7-01aa75ed71a1.0013.03/DOC_1 (dostęp:15.04.2020).

2.3. Polityka wspierania innowacji w kontekście zachodzących zmian demograficznych w gospodarce światowej

W świetle prognoz demograficznych, do 2050 r. liczba ludności na świecie może sięgnąć 9 mld osób, z czego prawie 2 mld będzie miało ponad 50 lat. Szacuje się, że jedna trzecia ludności będzie mieszkać w miastach, a ponad 60% w niewielkich gospodarstwach domowych – w pojedynkę lub tylko z drugą osobą, przy czym te poważne zmiany demograficzne zajdą w ciągu zaledwie kilku dekad. Dlatego właśnie znaczna część programu „Horyzont 2020” została poświęcona znalezieniu rozwiązań, aby zapewnić rosnącej liczbie ludności stałe dostawy energii, zmniejszeniu niekorzystnych skutków ocieplenia klimatu, zapewnieniu ochrony zdrowia publicznego, bezpieczeństwa oraz dostaw wody pitnej i żywności oraz ukierunkowaniu rozwoju na kluczowy kierunek, jakim jest gospodarka cyrkularna (Gospodarka o Obiegu Zamkniętym – GOZ).

Najlepszym sposobem na tworzenie lepszych warunków życia dla całego społeczeństwa jest inwestowanie w badania naukowe i technologie ukierunkowane na procesy wspierania różnorodności biologicznej i efektywnego wykorzystania zasobów naturalnych, zwiększenie ochrony środowiska, walka z ubóstwem i wykluczeniem społecznym. Jeżeli bowiem Europa ma sprostać wyzwaniom stojącym przed jej społeczeństwem, stymulując równocześnie wzrost gospodarczy i konkurencyjność, musi dysponować skutecznie funkcjonującą siecią ośrodków badawczych nastawionych na osiągnięcie najlepszych wyników. Nie należy finansować projektu badawczego poświęconego jednemu zagadnieniu w każdym kraju członkowskim (czyli kilka razy) z pieniędzy europejskiego podatnika, lecz wydaje się być bardziej ekonomicznym uczynić to tylko raz, w najlepiej do tego dostosowanym ośrodku badawczym, wynikami badań zaś podzielić się z innymi krajami. Uwzględniając fakt, że wybitni badacze są bardzo poszukiwani, należy stworzyć im takie warunki, aby mogli łatwiej przemieszczać się po całej Europie, a nie musieli wyjeżdżać do Ameryki. Aby skutecznie konkurować na rynku globalnym i promować istotne projekty, istnieje również potrzeba stworzenia w Europie jednolitego rynku idei, w ramach którego będzie miał miejsce swobodny przepływ wiedzy i wyników badań wśród państw członkowskich.

Unia Europejska należy bowiem do głównych graczy w świecie nauki i technologii współczesnego świata, jest również liderem w wielu dziedzinach, takich jak produkcja energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych, zapewnienie ochrony środowiska naturalnego i produkcja „zielonych” technologii. Przyszłość Europy jest ściśle związana z jej zdolnościami do wprowadzania innowacji: do przekształcania pomysłów w nowe produkty i usługi, które przyczynią się do rozwoju gospodarki europejskiej i umożliwią tworzenie nowych miejsc pracy.

W ramach wspomnianej już **Unii Innowacji**, będącej częścią Strategii „Europa 2020”, kraje członkowskie zobowiązane zostały (ja wspomniano wyżej) do zainwestowania 3 procent produktu krajowego brutto (PKB) w badania i innowacje

w sektorze publicznym oraz prywatnym. Unia Europejska jest obecnie największą na świecie „fabryką” wiedzy. To w UE wytwarzana jest niemal jedna trzecia produkcji bazującej na nauce i technologiach. Mimo nękającego świat i Europę od kilku lat kryzysu UE i jej państwa członkowskie zdołały utrzymać konkurencyjną pozycję w zakresie tworzenia wiedzy. Po raz pierwszy w historii w roku 2019 europejskie innowacje przewyższyły osiągnięcia Stanów Zjednoczonych. UE nadal jednak ustępuje pod tym względem Japonii i Korei Południowej, zaś Chiny szybko nadrabiają zaległości – wynika z opublikowanego w roku 2019 przez Komisję *Europejskiego Rankingu Innowacyjności 2019*³¹.

Unijnym liderem innowacji pozostaje Szwecja. Podążają za nią Finlandia, Dania i Holandia. Litwa, Grecja, Łotwa, Malta, Wielka Brytania, Estonia i Holandia jako najszybciej rozwijający się innowatorzy.

2.4. Unijna wizja Cyfrowej Europy

Unijna wizja budowy Cyfrowej Europy³² przez wspieranie innowacji i stymulowanie kluczowych europejskich technologii cyfrowych na rzecz m.in., wspierania rozwoju badań naukowych, należy do najbardziej innowacyjnych we współczesnym świecie. Zgodnie z nią Rada Unii Europejskiej przyjęła w czerwcu 2019 r. dokument zatytułowany „Stymulowanie cyfrowej i gospodarczej konkurencyjności i spójności cyfrowej w całej Unii”³³.

Konkluzje tego dokumentu mówią o głównych priorytetach i wyzwaniach dla silnej, konkurencyjnej, innowacyjnej i wysoce *ucyfrowionej – zdigitalizowanej* Europy. Wspominają o:

- wspieraniu innowacji i stymulowaniu kluczowych europejskich technologii cyfrowych;
- poszanowaniu zasad i wartości etycznych w przypadku sztucznej inteligencji;
- wzmacnianiu potencjału Europy z zakresu *cyberbezpieczeństwa*;
- poprawie e-umiejętności;
- tworzeniu społeczeństwa gigabitowego, w tym 5G.

Szacuje się, że obecny program Unii Europejskiej powinien zmobilizować do 50 mld euro publicznych i prywatnych inwestycji na rzecz cyfryzacji przemysłu. Zwraca się też uwagę na potrzebę zwiększania liczby kobiet w tej branży i umożliwienie wszystkim słabszym grupom społecznym czerpanie korzyści z cyfryzacji, tak by nikt nie pozostawał w tyle. Cyfrowa innowacja oznacza również zwiększenie dostępności danych sektora publicznego. Komisja Europejska zakłada bowiem ułatwienie dostępu do ogromnych zbiorów danych sektora publicznego w celu ich ponownego wykorzystywania jako surowiec dla sztucznej inteligencji, technologii *blockchain* i innych zaawansowanych technologii cyfrowych.

31 https://ec.europa.eu/poland/news/190617_innovations_pl (dostęp: 25.06.2020).

32 Por. też rozważania w rozdziale III (podrozdział 1.9).

33 <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/digital-single-market/> (dostęp: 25.06.2020).

Oczekuje się, że pobudzą one rozwój *unijnej gospodarki opartej na danych* przez:

- przyczynianie się do *budowy społeczeństwa opartego na danych*;
- stymulowanie wzrostu gospodarczego i tworzenia miejsc pracy we wszystkich sektorach gospodarki³⁴.

Wśród kluczowych sektorów *high-tech* wymienia się: *sztuczną inteligencję, internet rzeczy, robotyzację, technologie finansowe, cyberbezpieczeństwo, Big Data, technologie medyczne, pojazdy autonomiczne (bez kierowców – ang. autonomous driving)*.

Należy też podkreślić, że dwa bardzo istotne cele z tego punktu widzenia, czyli kreowanie:

- inteligentnej Europy (*intelligent Europe*) – dzięki innowacjom, cyfryzacji, transformacji gospodarczej oraz wsparciu dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz
- lepiej połączonej Europy – z siecią transportu strategicznego i siecią cyfrową, znalazły się wśród pięciu głównych celów Polityki Spójności Unii Europejskiej na lata 2021–2027³⁵.

W najnowszych dokumentach UE podkreśla się, że główne cele³⁶ polityki w dziedzinie innowacji w kolejnych latach to:

Otwarte innowacje

Koncepcja ta oznacza otwarcie procesu opracowywania innowacji na osoby posiadające doświadczenie w obszarach innych niż środowisko akademickie i naukowe. Dzięki włączeniu większej liczby osób w proces innowacyjny wymiana wiedzy będzie łatwiejsza. Taką wiedzę będzie można następnie wykorzystać do opracowania produktów i usług, które umożliwią stworzenie nowych rynków.

Otwarta nauka

Jest to podejście do procesu naukowego koncentrujące się na rozpowszechnianiu wiedzy, jak tylko będzie dostępna, przy użyciu technologii cyfrowych i sieciowych technologii współpracy. Istotna zmiana polega na odejściu od standardowej

34 Tamże; szerzej na ten temat – zobacz też punkt 1.10 niniejszego rozdziału.

35 https://ec.europa.eu/regional_policy/pl/2021_2027/ (dostęp: 18.04.2020). Politykę regionalną/spójności UE od roku 2021 nadal cechować będzie ukierunkowane podejście do rozwoju regionalnego, co oznacza, inwestycje we wszystkich regionach UE i że nadal będą istnieć 3 kategorie regionów (słabiej rozwinięte; w okresie przejściowym; lepiej rozwinięte). Metoda przydziału funduszy nadal w dużej mierze będzie opierać się na PKB na mieszkańca. Doszły nowe kryteria (bezrobocie młodzieży, niski poziom wykształcenia, zmiany klimatu i działania związane z przyjmowaniem i integracją migrantów), aby lepiej odzwierciedlić sytuację w terenie. Regiony najbardziej oddalone nadal będą korzystać ze szczególnego wsparcia UE. W ramach polityki spójności w dalszym ciągu wspierane będą oddolne strategie rozwoju i wzmacniana będzie pozycja władz lokalnych w zarządzaniu funduszami. Wzmocniono wymiar miejski polityki spójności poprzez przeznaczenie 6% środków z EFRR na zrównoważony rozwój obszarów miejskich i ustanowienie nowego programu tworzenia sieci kontaktów i budowania zdolności dla władz miejskich Europejskiej inicjatywy miejskiej.

36 https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/strategy/goals-research-and-innovation-policy_pl (dostęp: 18.04.2020).

praktyki publikowania wyników w publikacjach naukowych dopiero pod koniec procesu badawczego.

W ramach **otwartej nauki** współpracuje ze sobą szereg grup i platform³⁷:

Otwarty dostęp (Open Access – OA)

Otwarty dostęp (OA) można zdefiniować jako praktykę zapewniania dostępu on-line do informacji naukowych, które są bezpłatne dla użytkownika i które można ponownie wykorzystać. W kontekście badań i rozwoju otwarty dostęp do „informacji naukowych” odnosi się do dwóch głównych kategorii:

- recenzowane publikacje naukowe (głównie artykuły naukowe opublikowane w czasopismach naukowych);
- dane z badań naukowych: dane leżące u podstaw publikacji i / lub inne dane (takie jak wyselekcjonowane, ale niepublikowane zbiory danych lub surowe dane).

Obecnie powszechnie uznaje się, że zwiększenie dostępności wyników badań dla wszystkich podmiotów społecznych przyczynia się do lepszej i wydajniejszej nauki oraz innowacji w sektorze publicznym i prywatnym. Komisja wspiera zatem otwarty dostęp na poziomie europejskim (w programach ramowych), na poziomie państw członkowskich i na arenie międzynarodowej³⁸.

Monitor Otwartej Nauki – Open Science Monitor

Celem Monitora Otwartej Nauki jest:

- dostarczanie danych i informacji, dla lepszego rozumienia rozwoju otwartej nauki w Europie;
- gromadzenie najistotniejszych i aktualnych wskaźników dotyczących rozwoju otwartej nauki w Europie i innych krajach partnerskich.

Open Science Monitor został stworzony, aby uzyskać ilościowy i jakościowy wgląd w ciągły rozwój praktyk otwartej nauki. Polityka ma wspierać otwartą naukę. *Open Science Monitor* nie jest narzędziem oceny. Proponowane wskaźniki dla *Open Science Monitor* zostaną wykorzystane jedynie w celu uzyskania wglądu i śledzenia faktycznych zmian w otwartej nauce. Komisja może wyciągać wnioski z tendencji ilościowych i jakościowych w dziedzinie otwartej nauki i jej czynników stymulujących do zaproponowania nowych polityk wspierania otwartej nauki. Nacisk kładziony jest na możliwie jak największą współpracę ekspercką przy budowie monitora. Komisja nie będzie jednak w pełni opierać na tym swojej polityki. Monitor otwartej nauki będzie tylko jednym z wielu źródeł, zanim Komisja przedstawi propozycje polityki we współpracy z państwami członkowskimi UE i zainteresowanymi stronami³⁹ Monitor Otwartej Nauki będzie również wspierać

37 https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/strategy/goals-research-and-innovation-policy/open-innovation-resources_pl (dostęp: 18.04.2020).

38 <https://ec.europa.eu/research/openscience/index.cfm?pg=openaccess> (dostęp: 18.04.2020).

39 https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/strategy/goals-research-and-innovation-policy/open-science/open-science-monitor/about-open-science-monitor_en (dostęp: 20.04.2020).

inicjatywy Komisji Europejskiej, takie jak Chmura Otwartej Nauki i Platforma Polityki Otwartej Nauki.

Europejska Chmura Otwartej Nauki – *European Open Science Cloud* (EOSC) – to chmura danych badawczych w Europie.

Europa może pochwalić się liczbą 1,7 miliona badaczy oraz 70 milionami osób zajmujących się zawodowo nauką i technologią, jest też jednym z największych na świecie producentów danych naukowych. Jednak rozdrobniona i niewystarczająca infrastruktura oznacza, że bogactwo wiedzy dostępnej w Europie nie może być w pełni wykorzystane. Aby temu zaradzić, Komisja Europejska wsparła utworzenie *europiejskiej chmury* dla otwartej nauki (EOSC). Pomysł narodził się w 2015 roku jako sposób na przyspieszenie rozwoju nauki i innowacji w Europie i na świecie. EOSC-hub jest jednym z projektów finansowanych ze środków UE, który ma za zadanie wspierać i ułatwiać ten proces. Dzięki wirtualnemu środowisku EOSC dane będą mogły być przechowywane, udostępniane i ponownie wykorzystywane przez naukowców z różnych krajów i z różnych dziedzin. Koncepcja ta urzeczywistnia unijną wizję przejrzystej nauki opartej na danych, która posiada potencjał do zwiększania konkurencyjności i innowacyjności w UE⁴⁰.

Platforma ds. europejskiej polityki na rzecz otwartej nauki – (*Open Science Policy Platform*) została utworzona przez Grupę Ekspertów, która doradza Komisji Europejskiej, jak opracować politykę otwartej nauki w Europie⁴¹.

Koncepcja Platformy Polityki Otwartej Nauki (OSPP) powstała 22 kwietnia 2018 r. Zalecenia komisarza UE ds. Badań, Innowacji i Nauki Carlosa Moedasa obejmują zintegrowane doradztwo w sprawie realizacji idei otwartej nauki i stanowią kolejny krok w kierunku długoterminowej wizji wynikającej z konsultacji z ekspertami w ramach Open Science i w ramach grup ekspertów utworzonych przez Komisję Europejską i inne organizacje w Europie i na świecie. Zalecenia zostały podzielone wstępnie na osiem priorytetów określonych w Europejskiej agendzie otwartej nauki:

- Nagrody i zachęty;
- Wskaźniki badań i wskaźniki nowej generacji;
- Przyszłość komunikacji naukowej;
- Europejska chmura otwartej nauki (*European cloud of open science*);
- Dane FAIR (*Fair data*);
- Uczciwość badań;
- Umiejętności i edukacja;
- Nauka obywatelska⁴².

40 <https://cordis.europa.eu/article/id/124701-revolutionising-future-research-with-the-european-open-science-cloud/pl> (dostęp: 20.04.2020).

41 <https://ec.europa.eu/research/openscience/index.cfm?pg=open-science-policy-platform> (dostęp: 28.07.2020).

42 Tamże.

Grupa ekspertów ds. Altmetryki – *Expert Group on Altmetrics*⁴³ – grupa ekspertów doradzająca Dyrektoriatowi ds. Badań Naukowych i Innowacji Komisji Europejskiej w sprawach Otwartej Nauki⁴⁴.

Otwarcie (nauki) na świat – oznacza to wspieranie międzynarodowej współpracy w środowisku naukowym. Dzięki temu Europa ma szansę na pozyskanie dostępu do najnowszej wiedzy na świecie, zatrudni najzdolniejszych naukowców, stawi czoła globalnym wyzwaniom i stworzy swoim przedsiębiorstwom nowe możliwości na rynkach wschodzących.

Podsumowanie i wnioski na przyszłość

Program Cyfrowa Europa koncentruje się na inwestycjach w zdolności cyfrowe, dlatego też finansowanie przewidziane dla europejskich centrów innowacji cyfrowych będzie skierowane do tych centrów w celu inwestowania w ich zdolności, tj. zakup najnowszego sprzętu i urządzeń, a także w rozwój pracowników świadczących usługi na rzecz swoich interesariuszy.

Nowy Ramowy Program badawczy UE - Horyzont Europa (*Horizon Europe*) na lata 2021–2027 – przewiduje kontynuację działań, które były już obecne w Horyzoncie 2020⁴⁵, takich jak innowacje w zakresie ICT dla MŚP z sektora produkcyjnego. Komisja Europejska zaproponowała, by przeznaczyć na niego z budżetu UE 100 miliardów euro. Parlament Europejski i Rada UE osiągnęły na wiosnę 2019 r. wstępne porozumienie w sprawie założeń i finansowania Horyzontu Europa.

Między innymi bardzo istotne stają się działania te adresowane do firm współpracujących z *Digital Innovation Hubs* (DIH) w celu eksperymentowania i testowania nowatorskich rozwiązań cyfrowych w celu poprawy ich działalności. Organizacje uczestniczące w eksperymentach typu **test przed inwestowaniem** będą

43 Dane jakościowe, które uzupełniają tradycyjne metryki oparte na cytowaniu. Pozyskane z Internetu *altmetrics* mogą wykazać jak często artykuły z czasopism i inne wyniki naukowe, takie jak zbiory danych, są omawiane i wykorzystywane na całym świecie. Z tego powodu *altmetrics* zostały włączone do stron internetowych naukowców, repozytoriów instytucjonalnych, stron czasopism i innych.

44 https://ec.europa.eu/research/openscience/index.cfm?pg=altmetrics_eg (dostęp: 19.04.2020).

45 Uzgodnienia dotyczące projektu prowadzone w ramach uzgodnień w KE, aby budżet UE na lata 2021–2027 stanowił motor odbudowy po Covid-19. 2 maja 2018 r. Komisja Europejska przyjęła pierwszy projekt długofalowego budżetu UE, czyli wieloletnich ram finansowych 2021–2027. Aby odpowiedzieć na społeczno-gospodarcze skutki pandemii Covid-19, 27 maja 2020 r. zaproponowała zmieniony długofalowy budżet UE. Propozycja przewiduje nadzwyczajny instrument na rzecz odbudowy (*Next Generation EU*), który ma pomóc naprawić najpilniejsze szkody spowodowane pandemią i na nowo ożywić gospodarkę. Projekt Komisji to 7-letni budżet UE o wartości 1 850 mld EU, obejmujący: zmieniony długofalowy budżet UE w wysokości 1 100 mld EUR na lata 2021–2027 oraz tymczasowe narzędzie wzmacniające o wartości 750 mld EUR (*Next Generation EU*), <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/the-eu-budget/long-term-eu-budget-2021-2027/> (dostęp: 25.06.2020).

kwalfikować się do finansowania. Europejskie centra innowacji cyfrowych integrujące sferę nauki, biznesu, instytucji publicznych i NGOs będą mogły uczestniczyć w tych projektach, podobnie jak inne rodzaje Cyfrowych Centrów Innowacji lub organizacji posiadających odpowiednią wiedzę.

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) po roku 2020, przez włączenie do programu UE „*Inteligentniejsza Europa*” może również wspierać budowę i modernizację *cyfrowych centrów innowacji (DIH)*, zwłaszcza w zakupie sprzętu, infrastruktury i oprogramowania, w dostarczaniu usług dla MŚP i dla sektora publicznego itp., pod warunkiem, że ich cele ukierunkowane są na: (i) zwiększenie zdolności w zakresie badań i innowacji oraz absorpcji zaawansowanych technologii; (ii) czerpanie korzyści z cyfryzacji przez obywateli, firmy oraz rządy krajów członkowskich; (iii) zwiększanie wzrostu i konkurencyjności MŚP poprzez budowanie lokalnych ekosystemów innowacji lub (iv) rozwijanie umiejętności inteligentnej specjalizacji, transformacji przemysłowej i przedsiębiorczości. Obszar działania cyfrowych centrów innowacji zazwyczaj obejmuje lokalną gospodarkę. Warunkiem wstępnym inwestycji EFRR w *Cyfrowe Centra Innowacji* jest to, że będą one ponownie wymienione w umowach o partnerstwie i/lub programach operacyjnych, które są wykorzystywane do zarządzania funduszami w regionach UE.

Nowością w przyszłym programie EFRR jest też zachęcanie do inwestycji międzyregionalnych za pośrednictwem nowego *Instrumentu Inwestycyjnego Innowacji* w ramach INTEREG. Oznacza to, że kilka regionów (prawdopodobnie pochodzących z różnych państw członkowskich) może również zdecydować w najbliższej przyszłości o wspólnym inwestowaniu w *Cyfrowe Centra Innowacji*.

3. Pozycja Unii Europejskiej w produkcji i światowym handlu technologiami

3.1. Wprowadzenie

W gospodarce globalnej i europejskiej technologia jest kluczowym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność gospodarczą. Branże zaawansowanych technologii rozwijają się dynamicznie w handlu międzynarodowym⁴⁶, a ich dynamizm pomaga poprawić wyniki w innych sektorach. Inwestycje w badania, rozwój, innowacje i umiejętności stanowią kluczowy obszar polityki UE, ponieważ mają zasadnicze znaczenie dla wzrostu gospodarczego i rozwoju gospodarki opartej na wiedzy.

Niektórzy członkowie WTO, w tym UE, przystąpili do Porozumienia w sprawie technologii informacyjnej (ITA), które zapewnia bezcłowy dostęp do produktów

46 Por. tab. 3.1.

zaawansowanych technologicznie, w tym komputerów, telefonów oraz urządzeń i komponentów, takich jak półprzewodniki. Zawarta niedawno nowa, rozszerzona umowa ITA wpływa na obniżenie kosztów dla konsumentów i producentów IT w Europie. Zapewni też nowy dostęp do rynku wielu europejskim firmom z branży zaawansowanych technologii – z których niektóre są liderami w swoich dziedzinach – i zachęci do innowacji poprzez uproszczenie dostępu do najnowocześniejszych technologii. Jako taka przyczyni się również do dalszego rozwoju gospodarki cyfrowej w UE.

Już badania przeprowadzone w latach 90. przez Wakelina (1995)⁴⁷ oraz Frageberga (1996)⁴⁸ wskazywały na istnienie silnej korelacji pomiędzy intensywnością i aktywnością technologiczną danego kraju a jego eksportem w obszarze high-tech⁴⁹. Pozytywnych przykładów w procesie wejścia na drogę *doganiania* (*catching-up*) rozwoju technologicznego krajów wyżej rozwiniętych dostarcza w Europie zwłaszcza Irlandia, która szczególnie w latach dziewięćdziesiątych osiągnęła wysoki wzrost w eksporcie towarów technologicznie zaawansowanych, oraz Niemcy. W przypadku Irlandii eksport ten był stymulowany głównie przez inwestycje przedsiębiorstw międzynarodowych ulokowanych w tym kraju oraz sprzyjającą procesom wzrostu innowacyjności aktywną politykę gospodarczą.

Szczególną rolę przypisuje się relacjom między innowacyjnością a konkurencyjnością zarówno w krajach wysoko rozwiniętych jak i rozwijających się a zwłaszcza roli innowacji w kreowaniu tzw. *trwałej konkurencyjności* (*sustaining competitiveness*)⁵⁰. Zasadnicze znaczenie ma zwłaszcza **konkurencyjność technologiczna i zdolność do konkurowania w sferze dystrybucji towarów**. Konkurencyjność kosztowa jest nadal istotna jednak jej znaczenie ma tendencję do zmniejszania się w procesie globalizacji gospodarki. Podstawowym warunkiem uzyskania i utrzymania przez firmy *trwałej konkurencyjności* na rynku globalnym jest ich zdolność do innowacyjności⁵¹.

47 K. Wakelin, *Empirical Studies on the Relationship between Trade and Innovation*, Doctoral Thesis presented at the European University Institute, Florence, September 1995., cyt. za: Second European Report on S&T, Bruksela 1997, s. 193.

48 J. Fageberg, *Competitiveness, Scale and R&D*, [w:] J. Frageberg, P. Hansson, L. Lundberg, A. Melchior, *Technology and International Trade*, Aldershot, Edward Elgar, 1997.

49 Słabszą natomiast znacznie korelację pomiędzy wzrostem eksportu towarów *high-tech* a intensywnością uzyskiwania patentów notowano w Europie niż w USA i Japonii – por. *Second European Report...*, s. 197.

50 Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, PWN, Warszawa 2001, s. 38.

51 Por. L.K. Mytelka, *Global Shifts in the Textile and Clothing Industries*, „Studies in Political Economy” 1991, nr 36; L.K. Mytelka, *Regional Co-operation and the New Logic of International Competition*, [w:] L.K. Mytelka (red.), *South-South Co-operation in a Global Perspective*, OECD Development Centre, Paris 1996; L.K. Mytelka, *Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries*, Development Centre of the OECD, OECD, Paris 1999, s. 15–17, cyt. za: Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym...*, s. 59–62.

3.2. Pozycja towarów zaawansowanych technologicznie – poziom globalny i europejski

Światowy eksport towarów w ostatnich badanych latach 2015–2018 cechował się w latach 2016–2018 stosunkowo stabilną tendencją wzrostową, po niewielkim obniżeniu jego dynamiki w roku 2016 w stosunku do roku 2015 (tab. 3.1).

Produkty zaawansowane technologicznie (bez uwzględnienia w nich grupy towarowej 891 dotyczącej eksportu BRONI i AMUNICJI) miały w całym badanym okresie stosunkowo stabilny udział w światowym całkowitym eksporcie badanych krajów⁵² na poziomie ponad 18%, przy niewielkim spadku tego udziału w roku 2018 w stosunku do roku poprzedniego z 18,75% do 18,47% (tab. 3.1).

W tab. 3.2 przedstawiono wyniki analizy udziału wszystkich grup produktów zaawansowanych technologicznie, **z uwzględnieniem grupy obejmującej BROŃ i AMUNICJĘ**. Można tu zauważyć, że udział tych grup w całkowitym eksporcie światowym analizowanych krajów cechuje się tendencją lekko spadkową (z 18,12% do 17,79%), przy jednocześnie rosnącej dynamice ich eksportu w okresie 2016–2018 (tab. 3.2)⁵³.

Tab. 3.1. Analiza eksportu produktów zaawansowanych technologicznie dla 75 wybranych państw świata z uwzględnieniem wszystkich 10 grup produktów (wraz z grupą 891 BROŃ I AMUNICJA), 2015–2018, mld USD, %

ROK	2015	2016	2017	2018
Eksport wszystkich produktów	15 026,60	14 634,60	16 063,30	17 538,60
Eksport produktów zaawansowanych technologicznie	2 804,20	2 738,10	3 011,20	3 238,60
Dynamika eksportu (rok poprzedni = 100%)	100,00	97,64	109,97	107,55
Dynamika eksportu (rok 2015 = 100%)	100,00	97,64	107,38	115,49
Udział eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w eksporcie wszystkich produktów	18,66	18,71	18,75	18,47
Dynamika udziału eksportu (rok poprzedni = 100%)	100,00	100,25	100,19	98,51
Dynamika udziału eksportu (rok 2015 = 100%)	100,00	100,25	100,45	98,95

Uwaga: Liczba państw jest uwarunkowana dostępnością danych dla wszystkich 10 grup produktów; wszystkie dane dla grupy wybranych państw.

Źródło: Baza danych COMTRADE, ONZ, <http://comtrade.un.org> (dostęp: 04.03.2020).

52 Badane kraje to w niniejszym opracowaniu 75 krajów świata, które raportowały do bazy *Comtrade*/ONZ swoje dane na temat eksportu towarów zaawansowanych technologicznie.

53 Opracowanie własne – dane wg bazy *Comtrade*/UN. Obliczenia trendów eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w wybranych państwach świata i Unii Europejskiej w latach 2015–2018 – według międzynarodowej nomenklatury towarowej ONZ – *Standard International Trade Classification, (SITC) Rev.3 dla towarów High-Skill and Technology Intensive Manufactures, do których zaliczono towary sekcji (section) 5, dywizji (divisions) 75; 76; 87; 88 i grup (groups): 776;792;891;892; 896; 897 – The Least Developed Countries Report, UNCTAD; 2014, s. XII.*

Tab. 3.2. Analiza eksportu produktów zaawansowanych technologicznie dla 100 wybranych państw świata z uwzględnieniem 9 grup produktów (bez grupy 891 BRON I AMUNICJA), 2015–2018, mld USD, %

ROK	2015	2016	2017	2018
Eksport wszystkich produktów	15 485,70	15 052,40	16 559,10	18 145,70
Eksport produktów zaawansowanych technologicznie	2 795,10	2 727,30	2 999,80	3 227,40
Dynamika eksportu (rok poprzedni = 100%)	100,00	97,57	109,99	107,58
Dynamika eksportu (rok 2015 = 100%)	100,00	97,57	107,32	115,46
Udział eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w eksporcie wszystkich produktów	18,05	18,12	18,12	17,79
Dynamika udziału eksportu (rok poprzedni = 100%)	100,00	100,38	99,98	98,18
Dynamika udziału eksportu (rok 2015 = 100%)	100,00	100,38	100,37	98,54

Uwaga: Liczba państw jest uwarunkowana dostępnością danych dla wybranych 9 grup produktów; wszystkie dane dla grupy wybranych państw.

Źródło: Baza danych COMTRADE, ONZ, <http://comtrade.un.org> (dostęp: 04.03.2020).

Analiza pozycji produktów zaawansowanych technologicznie (z uwzględnieniem wszystkich 10 badanych grup produktów – wraz z grupą 891 BRON I AMUNICJA) w całkowitym eksporcie Unii Europejskiej pozwala na konkluzję, że w badanym okresie 2015–2018 udział tych produktów utrzymywał się na stosunkowo stabilnym poziomie ok. 12%, osiągając najwyższy wskaźnik w roku 2016 (12,51%) a najniższy w roku 2018 (odpowiednio 11,90%). Z kolei najwyższą wartością eksportu analizowanych produktów cechował się rok 2017 (691,0 mld dol.) a najniższą odpowiednio – rok 2015 (637,0 mld dol.) (tab. 3.3).

W tab. 3.4 zostały zaprezentowane wyniki analizy eksportu produktów zaawansowanych technologicznie dla 27 wybranych państw Unii Europejskiej* **z uwzględnieniem tylko 9 grup produktów (bez grupy 891 BRON I AMUNICJA)**. Na podstawie obserwacji tych wyników można stwierdzić, że w całym badanym okresie 2015–2018 wartość eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w UE systematycznie rosła, osiągając apogeum w roku 2018 na poziomie 732,5 mld dol., a dynamika ich eksportu w roku 2018 w stosunku do roku 2015 wzrosła nawet do poziomu 115% (czyli podobnie jak w analizowanym eksporcie światowym 100 krajów świata) (tab. 3.2. i tab. 3.4.). Należy jednak zauważyć, że udział analizowanych produktów w handlu badanymi krajami UE (bez Rumunii), choć cechował się tendencją wzrostową w latach 2015–2017, to jednak obniżył się w roku 2018 (z 12,11% do 11,78%) (tab. 3.4).

Należy jednak zauważyć, że udział eksportu wyrobów zaawansowanych technologicznie w eksporcie Unii Europejskiej w analizowanym okresie był o ok. 6 punktów procentowych niższy niż udział tej grupy towarów w handlu światowym. Wynikało to m.in. z rosnącej pozycji głównie krajów azjatyckich w produkcji

i eksporcie towarów o wyższym stopniu przetworzenia i zawartości technologii – por. też tab. 1A w ANEKSIE. Szczególnie na uwagę zasługuje pozycja Korei Płd. i Japonii, jak wynika z Europejskiego Rankingu Innowacyjności, opublikowanego przez Komisję Europejską w roku 2019 (zob. też przypis 30 w niniejszym rozdziale).

Tab. 3.3. Analiza eksportu produktów zaawansowanych technologicznie dla 26 wybranych państw Unii Europejskiej* z uwzględnieniem wszystkich 10 grup produktów (wraz z grupą 891 BROŃ I AMUNICJA), 2015–2018, mld USD, %

ROK	2015	2016	2017	2018
Eksport wszystkich produktów	5 143,00	5 148,10	5 637,90	6 155,20
Eksport produktów zaawansowanych technologicznie	637,00	643,80	691,00	732,50
Dynamika eksportu (rok poprzedni = 100%)	100,00	101,06	107,33	106,01
Dynamika eksportu (rok 2015 = 100%)	100,00	101,06	108,47	114,99
Udział eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w eksporcie wszystkich produktów	12,39	12,51	12,26	11,90
Dynamika udziału eksportu (rok poprzedni = 100%)	100,00	100,96	98,01	97,11
Dynamika udziału eksportu (rok 2015 = 100%)	100,00	100,96	98,95	96,08

Uwaga: wszystkie dane dla grupy wybranych państw.

* Brak pełnych danych dla Rumunii i Słowenii

Źródło: Baza danych COMTRADE, ONZ, <http://comtrade.un.org> (dostęp: 04.03.2020).

Tab. 3.4. Analiza eksportu produktów zaawansowanych technologicznie dla 27 wybranych państw Unii Europejskiej* z uwzględnieniem 9 grup produktów (bez grupy 891 BROŃ I AMUNICJA), 2015–2018, mld USD, %

ROK	2015	2016	2017	2018
Eksport wszystkich produktów dla 27 wybranych państw	5 169,60	5 175,70	5 669,80	6 191,70
Eksport produktów zaawansowanych technologicznie	481,10	549,20	686,60	729,10
Dynamika eksportu (rok poprzedni = 100%)	100,00	114,15	125,02	106,20
Dynamika eksportu (rok 2015 = 100%)	100,00	114,15	142,70	151,54
Udział eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w eksporcie wszystkich produktów	9,31	10,61	12,11	11,78
Dynamika udziału eksportu (rok poprzedni = 100%)	100,00	114,01	114,12	97,24
Dynamika udziału eksportu (rok 2015 = 100%)	100,00	114,01	130,11	126,53

Uwaga: wszystkie dane dla grupy wybranych państw.

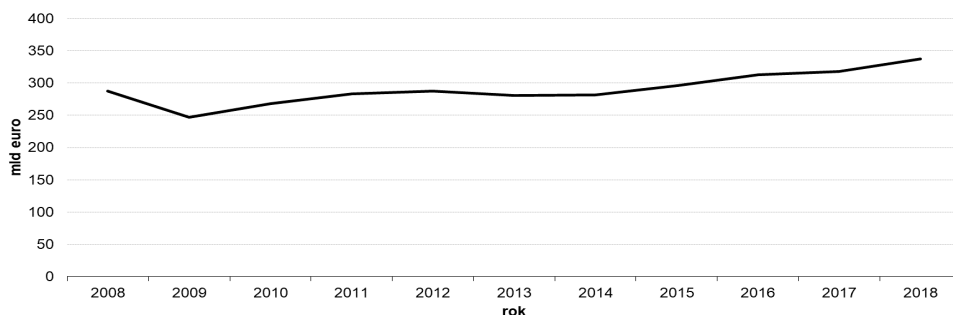
* Brak pełnych danych dla Rumunii

Źródło: Baza danych COMTRADE, ONZ, <http://comtrade.un.org> (dostęp: 04.03.2020).

3.3. Produkcja i handel produktami zaawansowanymi technologicznie w Unii Europejskiej⁵⁴

Produkcja sprzedana produktów zaawansowanych technologicznie⁵⁵

Produkcja sprzedana produktów zaawansowanych technologicznie w Unii Europejskiej cechowała się wyraźnym wzrostem z 288 mld euro w 2008 r. do 337 mld euro w 2018 r. Było to równoważne średniorocznemu wzrostowi o ok. 1,6%.



Rys. 3.1. Całkowita produkcja sprzedana produktów zaawansowanych technologicznie, UE-27, 2008–2018, mld euro

Źródło: Eurostat (Prodcom Database), https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#Sold_production_of_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

W roku 2018 największą grupą w produkcji produktów zaawansowanych technologicznie były środki **farmaceutyczne** o wartości 78,3 mld EUR. Była to również grupa o najwyższej średniej rocznej stopie wzrostu (6,8%) w latach 2008–2018. Tendencją wzrostową cechowała się również produkcja uzbrojenia (5,2%), wyrobów przemysłu lotniczego (4,8%), instrumentów naukowych (3,1%) oraz maszyn elektrycznych (2,0%). Spadek zanotowano z kolei w produkcji komputerów, maszyn biurowych (–2,7%) elektroniki-telekomunikacji (–1,8%), chemii (–0,7%) i maszyny nonelektrycznych (–0,3%)⁵⁶.

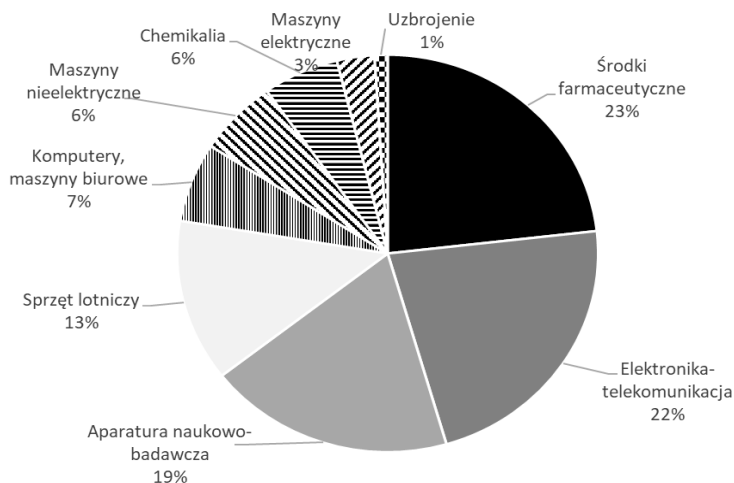
W roku 2018 środki farmaceutyczne (23%) stanowiły największą grupę w produkcji sprzedanej towarów zaawansowanej technologii (rys. 3.2). Kolejne znaczące

⁵⁴ Opracowano na podstawie: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Production_and_international_trade_in_high-tech_products#Sold_production_of_high-tech_products (dostęp: 14.05.2020).

⁵⁵ Produkty zaawansowane technologicznie zostały podzielone na dziewięć grup zgodnie ze Standardową Międzynarodową Klasyfikacją Handlu (SITC – Rev. 4): Lotnictwo, komputery i maszyny biurowe, elektronika-telekomunikacja, środki farmaceutyczne (farmacja), instrumenty naukowe, maszyny elektryczne, chemia, maszyny nonelektryczne i uzbrojenie.

⁵⁶ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#Sold_production_of_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

kategorii to elektronika-telekomunikacja (22%), instrumenty naukowe (19%) i kosmonautyka (13%), z udziałem powyżej 10%.



Rys. 3.2. Struktura produkcji sprzedanej w sektorach zaawansowanych technologii, UE-27, 2018, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat (Prodcom Database), https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#Sold_production_of_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

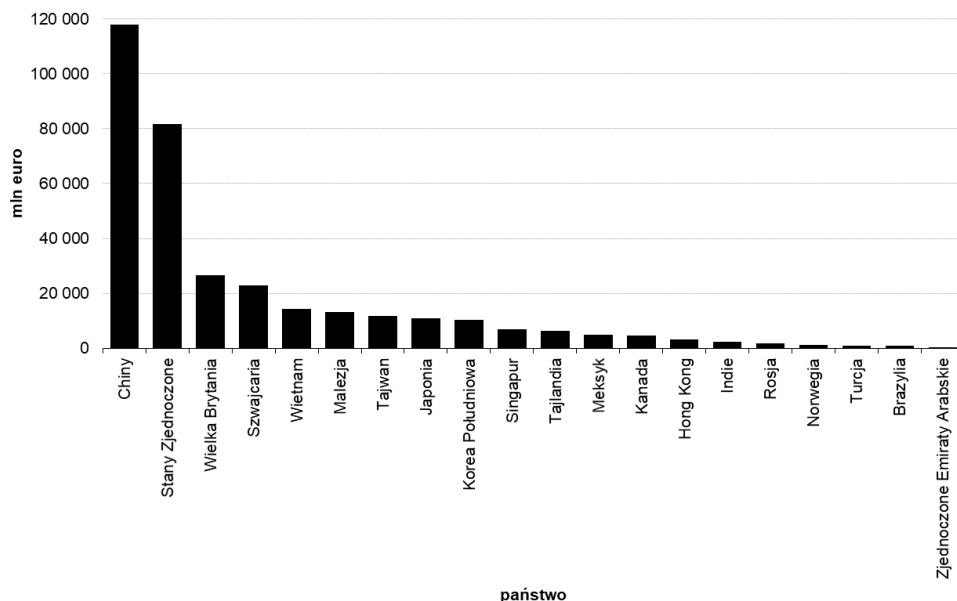
3.4. Unijny import produktów zaawansowanych technologicznie

W 2019 r. ponad połowa unijnego importu produktów zaawansowanej technologii z krajów trzecich (spoza UE) pochodziła z Chin (32,5%) i Stanów Zjednoczonych (22,5%), jak pokazano na rys. 3.3. W latach 2009–2019 przywóz ten wzrósł z 202 do 362 mld euro, co wskazuje na średnią roczną stopę wzrostu wynoszącą 6,0%. Spośród sześciu największych partnerów import z Chin najbardziej wzrósł w wartościach bezwzględnych, z 56 do 118 mld euro, podczas gdy Wietnam z wynikiem 42,9%, miał najwyższą średnią roczną stopę wzrostu⁵⁷.

Rys. 3.3. prezentuje 20 najbardziej liczących się krajów partnerskich (w 2019 r.), z których UE-27 importowała produkty zaawansowanej technologii. W porównaniu z rokiem 2009 r. Wietnam i Turcja awansowały do pierwszej dwudziestki, podczas gdy Kostaryka i Brazylia utraciły swoje pozycje w tej grupie krajów⁵⁸.

⁵⁷ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#EU_imports_of_trade_in_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

⁵⁸ Tamże.



Rys. 3.3. Import produktów zaawansowanych technologicznie, 20 głównych partnerów, UE-27, 2019, mln euro

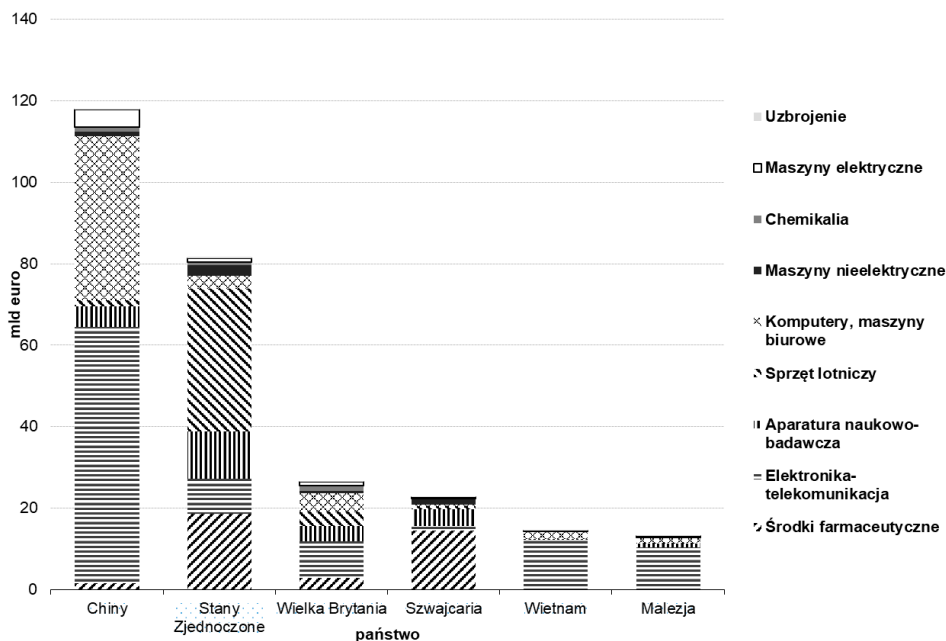
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat; (Comtex Database), https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#EU_imports_of_trade_in_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

Największą grupą w imporcie produktów zaawansowanej technologii do UE-27 była elektronika i telekomunikacja o wartości 136,1 mld euro. Kategorią o najwyższej średniej rocznej stopie wzrostu w latach 2009–2019 były natomiast środki farmaceutyczne (9,2%). Wskaźniki wzrostu powyżej 5% stwierdzono również w imporcie przemysłu lotniczego (8,7%), maszyn elektrycznych (8,4%), uzbrojenia (7,8%), elektroniki i telekomunikacji (6,4%), maszyn nonelektrycznych i instrumentów naukowych (obie ostatnie po 5,3%). Import komputerów biurowych (3,0%) obniżył swoją dynamikę wzrostu, podczas gdy import produktów chemicznych cechował się tendencją spadkową (−0,3%)⁵⁹.

W przypadku czterech (Chiny, Wielka Brytania, Wietnam i Malezja) z sześciu głównych partnerów największą kategorią importu produktów zaawansowanych technologicznie do UE-27 była w roku 2019 elektronika i telekomunikacja. (rys. 3.4). Inne kategorie dominowały w przypadku Szwajcarii (środki farmaceutyczne) i Stanów Zjednoczonych (lotnictwo). Zarówno Stany Zjednoczone, jak i Chiny

⁵⁹ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#EU_imports_of_trade_in_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

były głównym partnerem UE-27 w czterech kategoriach, podczas gdy Wielka Brytania była głównym partnerem w kategorii produktów chemicznych⁶⁰.



Rys. 3.4. Import produktów zaawansowanych technologicznie, 6 głównych partnerów handlowych, UE-27, 2019, mld euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (Comext Database): https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#EU_imports_of_trade_in_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

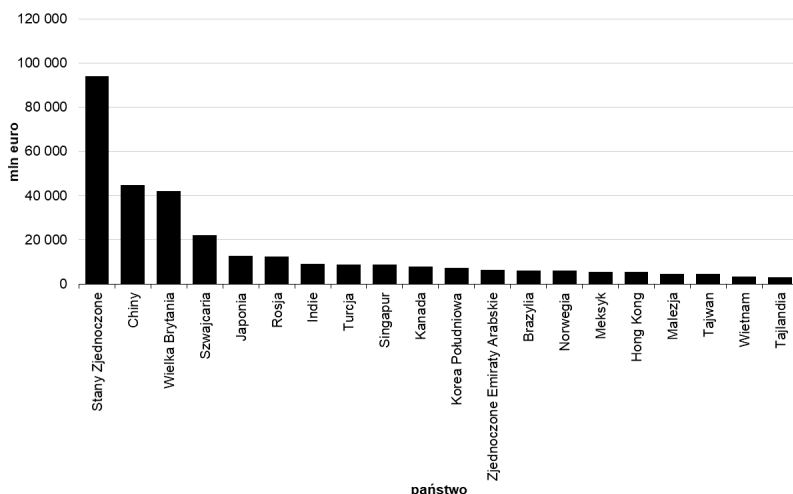
W latach 2009–2019 najbardziej wzrósł import produktów zaawansowanych technologicznie z Chin (61 mld euro), Stanów Zjednoczonych (39 mld euro) i Wietnamu (14 mld euro). Główną kategorią przyczyniającą się do wzrostu importu z Chin były instrumenty naukowe o wartości 36 mld euro, natomiast odpowiednio ze Stanów Zjednoczonych – przemysł lotniczy i kosmiczny o wartości 19 mld euro. Główną grupą wpływającą na wzrost importu do UE-27 z Wietnamu były z kolei instrumenty naukowe o wartości 12 mld euro⁶¹.

⁶⁰ Tamże.

⁶¹ Tamże.

3.5. Unijny eksport produktów zaawansowanych technologicznie

W roku 2019 r. prawie jedna czwarta eksportu produktów zaawansowanych technologicznie z krajów UE-27 była wysyłana do Stanów Zjednoczonych (24,7%), a następnie do Chin (11,7%) i Wielkiej Brytanii (11,0%). W latach 2009–2019 eksport ten wzrósł ze 188 mld euro do 382 mld euro, co odpowiada średniej rocznej stopie wzrostu wynoszącej 7,4%. Spośród sześciu największych partnerów UE-27 eksport do Stanów Zjednoczonych wzrósł najbardziej w wartościach bezwzględnych, z 36 do 94 mld euro, podczas gdy z kolei eksport do Chin cechował się najwyższą średnią roczną stopą wzrostu (12,9%). Rys. 3.5. prezentuje 20 największych partnerów, do których UE-27 eksportowała produkty zaawansowane technologicznie w 2019 r.



Rys. 3.5. Eksport produktów zaawansowanych technologicznie, 20 głównych partnerów, UE-27, 2019, mln euro

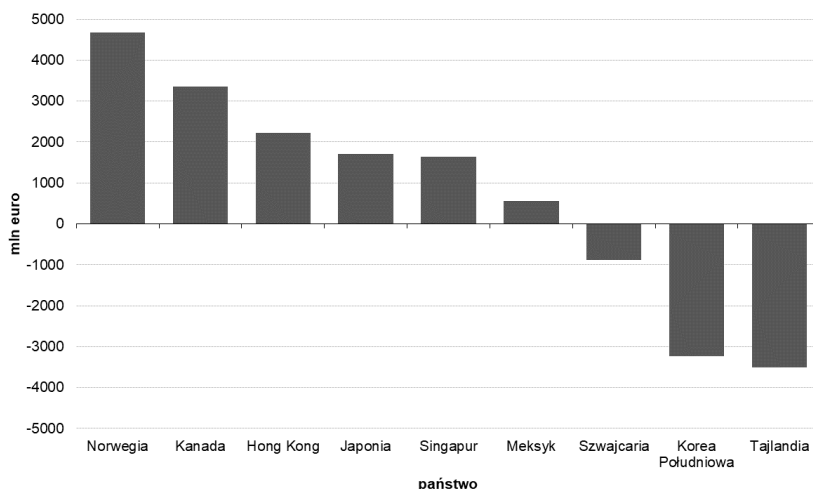
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat (Comext Database); https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#EU_exports_of_trade_in_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

Największą pozycją w eksporcie produktów zaawansowanych technologii były środki farmaceutyczne (91,7 mld euro) w roku 2019. Była to również grupa o najwyższej średniej rocznej stopie wzrostu (12,9%) w latach 2009–2019. Tempo wzrostu powyżej 5% stwierdzono również w eksporcie przemysłu lotniczego (9,4%), instrumentów naukowych (7,6%) i maszyn elektrycznych (5,8%). Niższe tempo wzrostu zanotowano w grupach komputerów biurowych (2,2%), maszyn nielektrycznych (2,9%), chemii (3,1%), uzbrojenia (3,8%) i elektronice-telekomunikacji (4,9%). W roku 2019 r. w eksporcie UE-27 do Stanów Zjednoczonych,

Szwajcarii, Japonii i Rosji najistotniejszą grupą produktów zaawansowanych technologii były środki farmaceutyczne. Należy podkreślić, że USA były głównym partnerem w eksporcie UE-27 w aż siedmiu kategoriach, w tym w elektronice-komunikacji (obok Chin). W eksporcie do o Wielkiej Brytanii główną pozycję stanowiły z kolei komputery biurowe⁶².

3.6. Bilans handlowy UE-27 w handlu produktami zaawansowanymi technologicznie

W handlu zewnętrznym produktami zaawansowanymi technologicznie UE-27 z Chinami wystąpił w roku 2019 stosunkowo duży deficyt (-73 mld euro). Drugim partnerem z deficytem handlowym przekraczającym 10 mld euro, był tylko Wietnam (-11 mld euro). UE-27 miała natomiast nadwyżkę handlową powyżej 10 mld euro z Wielką Brytanią (16 mld euro), Stanami Zjednoczonymi (13 mld euro) i Rosją (11 mld euro)⁶³. Kraje, dla których saldo handlowe pogorszyło się między -5 mld euro a +5 mld euro, pokazano osobno na rys. 3.6.



Rys. 3.6. Saldo wymiany handlowej produktami zaawansowanymi technologicznie, UE-27, 2019, mln euro

Źródło: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#EU_trade_balance_in_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

⁶² Na podstawie danych Eurostat: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#EU_exports_of_trade_in_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

⁶³ Na podstawie danych Eurostat https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#EU_trade_balance_in_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

Deficyt handlowy z Chinami w 2019 r. był w dużej mierze spowodowany deficytami w elektronice-telekomunikacji (–48 mld euro) i komputerowych urządzeniach biurowych (–39 mld euro). Nadwyżka w handlu z Wielką Brytanią rozkładała się na więcej grup, z których cztery największe to: środki farmaceutyczne (4 mld EUR), elektronika-telekomunikacja, instrumenty naukowe i komputery biurowe (wszystkie trzy 3 mld euro). W przypadku Stanów Zjednoczonych istniał zarówno duży deficyt w przemyśle lotniczym i kosmicznym (–14 mld euro) jak i jeszcze większa nadwyżka w grupie środków farmaceutycznych (18 mld euro)⁶⁴.

Podsumowanie

- Podstawowym warunkiem uzyskania i utrzymania przez firmy *trwałej konkurencyjności* na rynku globalnym jest ich zdolność do wytwarzania nowych technologii i kreowania innowacji i innowacyjnych rozwiązań w sferze produkcji i sprzedaży, odgrywających kluczową rolę w osiągnięciu tzw. *trwałej konkurencyjności*.
- **Produkcja wyrobów zaawansowanych technologicznie w Unii Europejskiej cechowała się wyraźnym wzrostem w dziesięcioleciu 2008–2018 z 288 mld euro do 337 mld euro.**
- **W okresie 2015–2018 wartość eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w UE systematycznie rosła, osiągając apogeum w roku 2018 na poziomie 732,5 mld euro** a dynamika ich eksportu w roku 2018 w stosunku do roku 2015 wzrosła nawet do poziomu 115% (czyli podobnie jak w analizowanym eksporcie światowym 100 krajów świata). Udział produktów zaawansowanych technologicznie w UE kształtował się na stabilnym poziomie ok. 12%.
- **Największa część, bo prawie jedna czwarta eksportu produktów zaawansowanych technologicznie z krajów UE była wysyłana do Stanów Zjednoczonych, a następnie do Chin i Wielkiej Brytanii** (po ok. 11%). W badanym dziesięcioleciu eksport ten wzrósł z 188 mld euro do 382 mld euro, co odpowiada średniej rocznej stopie wzrostu wynoszącej 7,4%.
- **Stosunkowo duży deficyt cechował unijny handel produktami zaawansowanymi technologicznie z Chinami.** Drugim partnerem z deficytem handlowym był Wietnam, natomiast nadwyżka miała miejsce w handlu z Wielką Brytanią, Stanami Zjednoczonymi i Rosją.

64 https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#EU_trade_balance_in_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).

Rozdział IV

Pozycja UE w globalnej wymianie handlowej produktami i usługami – wspólna polityka handlowa UE umowy handlowe

1. Pozycja Unii Europejskiej w globalnej wymianie handlowej. Tendencje w unijnym zewnętrznym i wewnętrznym handlu produktami i usługami

1.1. Wprowadzenie

Międzynarodowy handel usługami cechował się dynamicznym wzrostem w ostatnich dziesięcioleciach, w przeciwieństwie do bardziej powolnego wzrostu międzynarodowego handlu towarami¹. Handel usługami cechował się również większą odpornością na wstrząsy finansowe i gospodarcze. W ostatnich latach nastąpił wyraźny gwałtowny wzrost wartości światowego handlu usługami. Ta tendencja miała również miejsce w całej UE, przy czym wartość eksportu ogólnie wzrosła o 73% w ciągu ostatniej dekady, a wartość importu o 59%².

Należy jednak podkreślić, że globalna wartość międzynarodowego handlu towarami jest około trzy razy większa niż wartość handlu usługami. Część tej nierównowagi może wynikać z charakteru niektórych usług, do czego przyczynia się m.in.:

- Ich niematerialny charakter, co oznacza, że międzynarodowy handel usługami z natury podlega większym ograniczeniom. Podczas gdy dobra materialne

1 https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_services_-_an_overview (dostęp: 25.05.2020).

2 Tamże.

mogą być wytwarzane, przechowywane, przenoszone i konsumowane w różnym miejscu i czasie, to konsumpcja usług wymaga często fizycznej bliskości usługodawcy i konsumenta/klienta.

- Usługi mogą być regulowane w inny sposób niż towary: na przykład niektóre usługi profesjonalne, takie jak księgowość, mogą podlegać odrębnym przepisom krajowym, które mogą potencjalnie ograniczać lub uniemożliwiać świadczenie usług w handlu transgranicznym.
- Międzynarodowy handel niektórymi usługami jest ograniczony i w dużej mierze realizowany przez sektor publiczny (na przykład w ramach usług takich jak opieka zdrowotna lub edukacja).

1.2. Pozycja UE w globalnym handlu towarami i usługami

W ostatnich badanych latach wartość międzynarodowego handlu towarami znacznie (ponad trzykrotnie) przekroczyła wartość międzynarodowego obrotu usługami, co wiązało się głównie z charakterem niektórych usług i utrudnieniami w postaci barier handlowych w transgranicznym świadczeniu tych usług³.

W roku 2018 odnotowano dalszy wzrost światowego handlu towarowego w porównaniu do lat poprzednich. Eksport towarowy w tym roku wzrósł o 9,7% w stosunku do roku poprzedniego, osiągając jednocześnie rekordowy poziom 19,5 bln USD. Był to ostatni rok o tak wysokiej stopie wzrostu, bowiem już w kolejnym roku 2019 światowy eksport zmniejszył się o 2,4%⁴.

W handlu usługami, po silnym wzroście o 7,9% w 2017 r., a następnie o 7,7% w 2018 r., miało miejsce, w roku 2019, spowolnienie wzrostu – do 2,7%. W roku 2018 światowy eksport usług został wyceniony na 5,8 bln USD, co stanowiło jedną czwartą wartości całkowitego eksportu i 7% światowego PKB. W 2019 r. był oszacowany na 6,0 bln USD⁵.

Unia Europejska zajmuje kluczową pozycję wśród głównych graczy na światowym rynku towarowym i usługowym – por. rys. 4.1, rys. 4.2, rys. 4.3 i rys. 4.4⁶.

W światowym eksporcie towarów udział Unii Europejskiej wyniósł w roku 2018 niemal 29% (w tym wewnątrzunijny handel towarami stanowił niemal 17% udziału), co w porównaniu z Chinami (11,5%) i Stanami Zjednoczonymi (8%) dawało UE istotną przewagę. Szczegółowe wyniki analizy dla **eksportu towarów** prezentuje rys. 4.1. a dla **importu** odpowiednio rys. 4.2.

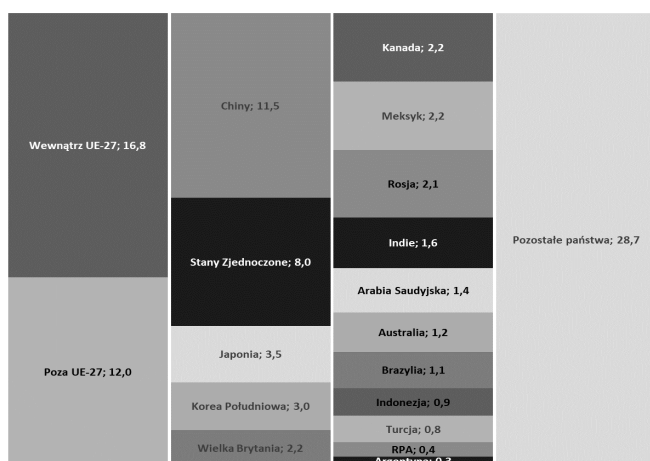
3 Na podstawie: Handbook of Statistics 2017; 2018; 2019; UNCTAD, Chapter 1 – *International Merchandise Trade*, Chapter 2 – *International Trade in Services*, www.unctad.org (dostęp: 27.06.2020).

4 UNCTAD Handbook of Statistics 2019, *International Merchandise Trade*, https://unctad.org/en/PublicationChapters/tdstat44_FS01_en.pdf (dostęp: 27.06.2020).

5 UNCTAD Handbook of Statistics, *International Trade in Services*, https://unctad.org/en/PublicationChapters/tdstat44_FS05_en.pdf (dostęp: 27.06.2020).

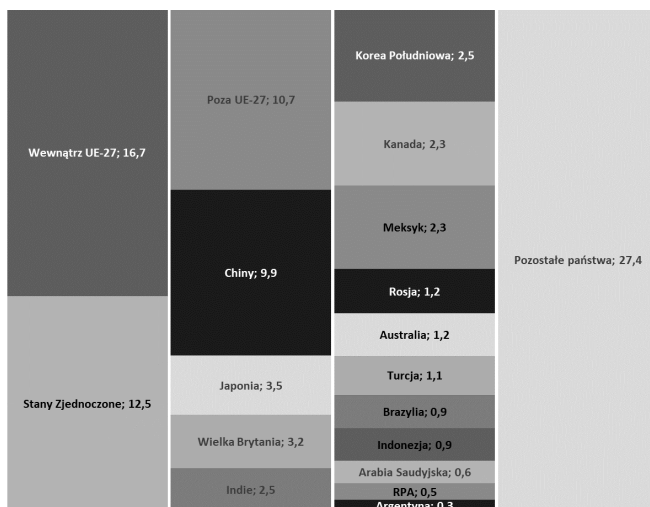
6 Dane zostały zaprezentowane dla roku 2018 jako ostatniego dostępnego roku w statystykach międzynarodowych UE i ONZ.

Jeszcze wyższą przewagę nad konkurentami na światowym rynku posiadała Unia Europejska w roku 2018 **w handlu usługami**, osiągając 32-procentowy udział w światowym rynku usług (zarówno eksportowym jak i importowym) – por. rys. 4.3 i rys. 4.4. Do głównych konkurentów UE w światowym handlu usługami należały Stany Zjednoczone (12,2% udziału), Wielka Brytania (06% udziału), Chiny (3,4% udziału) i Indie (3% udziału) oraz Japonia (2,9% udziału) – szczegółowe wyniki analizy prezentują rys. 4.3 i rys. 4.4.



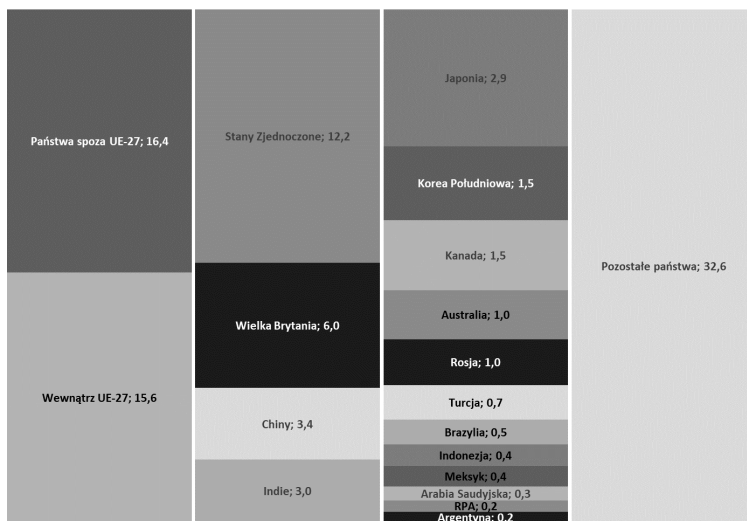
Rys. 4.1. Światowy eksport towarów, 2018, %

Źródło: The EU in the world – international trade, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=The_EU_in_the_world_-_international_trade#Trade_in_goods (dostęp: 14.06.2020).



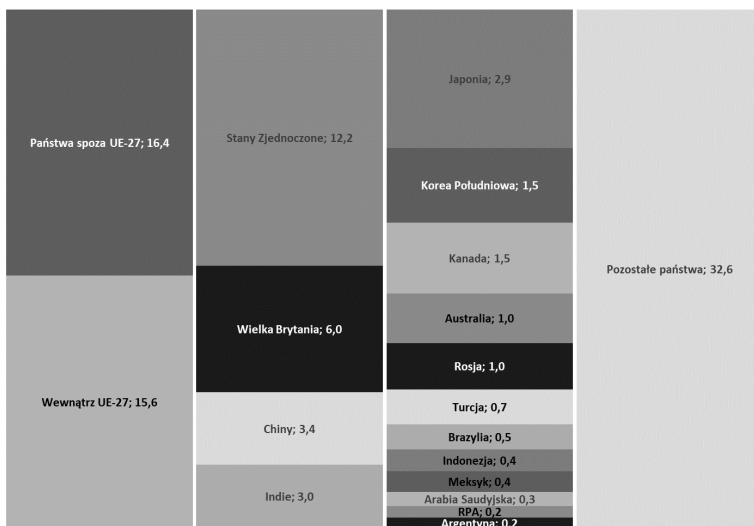
Rys. 4.2. Światowy import towarów, 2018, %

Źródło: The EU in the world – international trade, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=The_EU_in_the_world_-_international_trade#Trade_in_goods (dostęp: 14.06.2020).



Rys. 4.3. Światowy eksport usług, 2018, %

Źródło: The EU in the world – international trade, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=The_EU_in_the_world_-_international_trade#Trade_in_services (dostęp: 14.06.2020).



Rys. 4.4. Światowy import usług, 2018, %

Źródło: The EU in the world – international trade, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=The_EU_in_the_world_-_international_trade#Trade_in_services (dostęp: 14.06.2020).

1.3. Tendencje w unijnym handlu produktami

Na UE-28 przypadało w ostatnich badanych latach 2017–2018 około 13% światowego handlu towarami. Jednocześnie w latach tych najważniejszym partnerem UE w dziedzinie eksportu były Stany Zjednoczone, natomiast w dziedzinie importu – Chiny. UE-28, Chiny i Stany Zjednoczone były w ostatnich latach trzema największymi światowymi potęgami w handlu międzynarodowym począwszy od 2004 r., kiedy to Chiny wyprzedziły pod tym względem Japonię. Należy podkreślić, że całkowity poziom handlu towarami (obejmującego eksport i import) odnotowany w odniesieniu do UE-28, Chin i Stanów Zjednoczonych był prawie jednakowy, przy czym najwyższą wartość, wynoszącą 3 738 mld euro, odnotowała UE²⁷, o 103 mld euro więcej niż Chiny i o 239 mld euro więcej niż Stany Zjednoczone; Japonia odnotowała czwarty pod względem wielkości wynik handlu towarami, wynoszący 1 212 mld euro⁸. W ujęciu bezwzględnym Chiny i Rosja notowały największe roczne nadwyżki handlowe. Z kolei Stany Zjednoczone zanotowały w roku 2017 największy deficyt w handlu zagranicznym a trend powiększania się tego deficytu wyraźnie utrzymywał się przez całe ostatnie dziesięciolecie.

Struktura geograficzna zewnętrznego handlu UE-28

W dziesięcioleciu 2008–2018 zaobserwowano znaczące zmiany w strukturze eksportu towarów z UE-28 w podziale na głównych partnerów handlowych. Spośród głównych partnerów handlowych największą stopę wzrostu odnotowano w przypadku eksportu do Chin, który zwiększył się prawie trzykrotnie, zaś eksport do Korei Południowej wzrósł blisko dwukrotnie. Eksport do Norwegii zwiększał się wolniej i w 2018 r. był na poziomie o 23% wyższym niż w roku 2008, natomiast wielkość eksportu z UE-28 do Rosji w analizowanym okresie zmniejszyła się o 19%. Po stronie importu w latach 2008–2018 w UE-28 odnotowano spadek wartości przywozu z Norwegii (–13%), Japonii (–8%) i Rosji (–7%); przy czym w przypadku Norwegii i Rosji zmiany te odzwierciedlają, przynajmniej częściowo, spadek cen ropy i gazu. Największy wzrost odnotowano w przypadku importu z Turcji (+64%), Chin (+58%) i Indii (+55%).

Stany Zjednoczone pozostały zdecydowanie największym odbiorcą towarów eksportowanych z UE-28 w 2018 r. Ich udział, wynoszący 20,8%, był większy niż w przypadku dwóch kolejnych importerów razem wziętych. Chiny były bowiem w 2018 r. drugim pod względem ważności rynkiem docelowym dla eksportu z UE-28 (10,7% łącznej wartości eksportu z UE-28). Na trzeciej pozycji uplasowała się Szwajcaria (8,0%). Podobnie jak w poprzednich latach, prawie jednakowe były udziały Rosji (4,4%) i Turcji (4,0%). Siedem największych rynków docelowych dla eksportu towarów z UE-28 to: Stany Zjednoczone, Chiny,

7 Uwaga: nie obejmuje to handlu wewnątrzunijnego.

8 https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods/pl (dostęp: 14.06.2020).

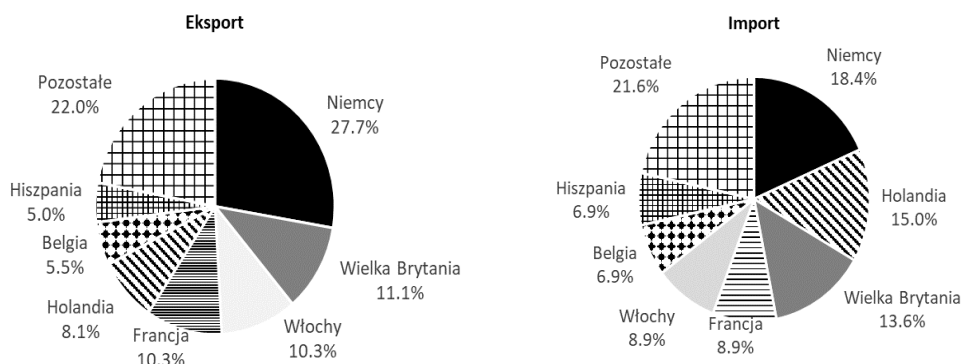
Szwajcaria, Rosja, Turcja, Japonia i Norwegia. Kraje te były odbiorcami ponad połowy (53,9%) łącznego eksportu towarów z UE-28.

Z kolei siedmioma największymi dostawcami towarów do UE-28 były te same państwa, które były największymi odbiorcami towarów eksportowanych z UE-28, choć ich kolejność była nieco inna. Wspomniane już wcześniej siedem państw miało większy udział w imporcie towarów do UE-28, niż wynosił ich udział w eksporcie towarów z UE-28, bowiem trzy piąte (59,1%) łącznego importu towarów do UE-28 pochodziło z tych siedmiu państw. Z Chin pochodziła blisko jedna piąta (19,9%) łącznego importu do UE-28 w 2018 r. i Chiny były jednocześnie największym dostawcą towarów importowanych do UE-28. Udział Stanów Zjednoczonych w imporcie towarów do UE-28 wynosił 13,5%, co odpowiadało dwóm trzecim udziału osiągniętego przez Chiny. Do grupy siedmiu największych importerów należały ponadto: Rosja (8,5%), Szwajcaria (5,5%), Norwegia (4,2%), Turcja (3,8%) i Japonia (3,6%)⁹.

W roku 2018, po pięciu latach nadwyżek w bilansie handlowym, UE odnotowała niewielki deficyt w handlu zewnętrznym. Wartość unijnego międzynarodowego handlu towarami z zagranicą (suma zewnętrznego eksportu i importu) wyceniono na 3 936 mld euro. Zarówno import, jak i eksport, przekraczały poziomy z 2017 r., przy czym wzrost wielkości importu (123 mld euro) był nieco mniejszy niż wzrost eksportu (77 mld euro). W rezultacie, po niewielkiej nadwyżce handlowej w wysokości 22 mld euro w 2017 r., UE28 odnotowała niewielki deficyt w wysokości 25 mld euro w 2018 r.

Wśród państw członkowskich UE Niemcy miały zdecydowanie największy udział w handlu zewnętrznym UE-28 w 2018 r. – ich udział w eksporcie towarów z UE-28 do państw niebędących członkami Unii wyniósł 27,7%, a ich udział w imporcie do UE-28 – prawie jedną piątą (18,4%). Trzema kolejnymi największymi eksporterami były – podobnie jak w 2017 r. – Wielka Brytania (11,1%), Włochy (10,3%) i Francja (10,3%); poza Niemcami były to jedyne państwa członkowskie UE z dwucyfrowym udziałem w eksporcie z UE-28. W 2018 r. największymi importerami towarów z państw spoza UE były – oprócz Niemiec – Holandia (15%), Wielka Brytania (13,6%), Francja (8,9%) i Włochy (8,9%). Stosunkowo duży udział Holandii można tłumaczyć, przynajmniej częściowo, faktem, iż znacząca ilość towarów przychodzi do UE przez Rotterdam, który jest wiodącym portem morskim w UE (rys. 4.5).

⁹ Opracowano na podstawie: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods/pl (dostęp: 21.11.2019); por. też: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods (dostęp: 06.05.2020).



Rys. 4.5. Zewnętrzny handel towarami UE-28 (udział w eksporcie/importie UE-28), 2018, %
Źródło: Eurostat, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intrad&lang=en (dostęp: 6.05.2020).

Wśród państw członkowskich UE-28 największą nadwyżkę w zewnętrznym handlu towarami, wynoszącą 360,9 mld euro w 2018 r., odnotowały Niemcy, a w następnej kolejności Irlandia (70,0 mld euro) i Włochy (67,5 mld euro). Największe deficyty w zewnętrznym handlu towarami cechowały Holandię (-272,5 mld euro) i Wielką Brytanię (-121,5 mld euro)¹⁰.

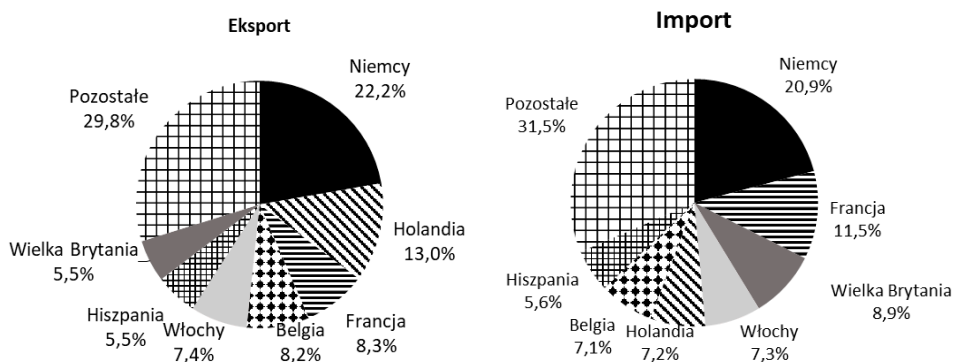
Struktura wewnątrzunijnego handlu towarami

Wielkość wewnątrzunijnego eksportu towarowego (między państwami członkowskimi UE) wyceniono w roku 2018 na 3 518 mld euro. Wielkość ta była o 80% wyższa niż poziom eksportu zewnętrznego UE-28 do państw niebędących członkami Unii, który wyniósł 1 956 mld euro (handel zewnętrzny UE).

Wielkość eksportu wewnątrz UE-28, zwiększyła się o 5,0% między rokiem 2017 a 2018. Dwucyfrowy wzrost eksportu wewnątrz UE-28 odnotowano w latach 2017–2018 na Maltcie (23,3%), w Grecji (13,9%), Irlandii (12,3%) i Słowenii (10,8%), natomiast spadek wewnątrzunijnego eksportu zarejestrował tylko Luksemburg (-1,9%). W przypadku importu dwucyfrowy wzrost miał miejsce na Maltcie (20,8%) i w Irlandii (13,2%), a żadne państwo członkowskie UE nie odnotowało zmniejszenia importu.

W 2018 r., podobnie jak w przypadku handlu zewnętrznego UE-28, także w handlu wewnątrzunijnym UE-28 wśród państw członkowskich przodowały Niemcy, z których pochodziło 22,2% eksportu towarów do innych państw członkowskich UE-28; Niemcy przyjęły też nieco ponad jedną piątą (20,9%) importu towarów z innych państw członkowskich UE-28. Poza Niemcami jeszcze tylko Holandia odnotowała przekraczający jedną dziesiątą udział w wewnątrzunijnym eksporcie (13,0%), co również było związane z efektem Rotterdamu, natomiast Francja (11,5%), była jedynym oprócz Niemiec państwem członkowskim o wyższym niż jedna dziesiątą udziale w imporcie wewnątrz UE (rys. 4.6).

¹⁰ Eurostat, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intrad&lang=en (dostęp: 27.04.2020).



Rys. 4.6. Handel towarami wewnątrz UE-28 (udział w eksporcie/importcie UE-28), 2018, %
 Źródło: Eurostat, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_in-tratrd&lang=en (dostęp: 06.05.2020).

O dużym znaczeniu rynku wewnętrznego UE świadczy fakt, że w przypadku każdego z państw członkowskich *wartość wewnątrzunijnego handlu towarami (eksport i import łącznie) przewyższała wartość handlu zewnętrznego poza UE (eksport i import łącznie)*. Udział przepływów wewnątrzunijnych i pozaunijnych w całkowitej wartości handlu towarami był bardzo zróżnicowany w poszczególnych państwach członkowskich, co do pewnego stopnia jest odzwierciedleniem więzi historycznych i położenia geograficznego. Najwyższy udział handlu wewnątrzunijnego (około 80% całkowitej wartości handlu) odnotowano na Węgrzech, w Czechach, na Słowacji i w Luksemburgu, natomiast w Wielkiej Brytanii współczynnik ten był najniższy i wynosił 50,3% (tab. 4.1).

Tab. 4.1. Udziały krajów członkowskich UE w zewnętrznym i wewnętrznym handlu towarami UE-28, 2018, %

Państwo/ugrupowanie	Poza UE-28	Wewnątrz UE-28
Unia Europejska	36%	64%
Cypr	51%	49%
Wielka Brytania	50%	50%
Grecja	47%	53%
Irlandia	44%	56%
Włochy	42%	58%
Holandia	39%	61%
Niemcy	38%	62%
Hiszpania	38%	62%

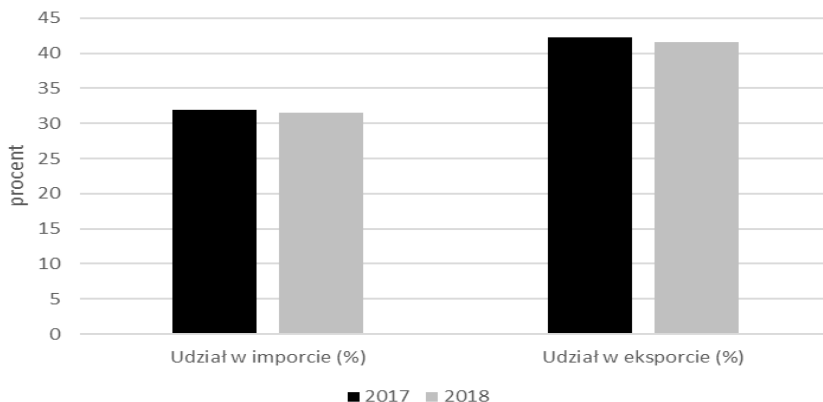
Państwo/ugrupowanie	Poza UE-28	Wewnątrz UE-28
Litwa	36%	64%
Francja	36%	64%
Finlandia	35%	65%
Szwecja	35%	65%
Dania	35%	65%
Bułgaria	34%	66%
Malta	33%	67%
Belgia	31%	69%
Łotwa	29%	71%
Słowenia	28%	72%
Estonia	27%	73%
Chorwacja	26%	74%
Austria	25%	75%
Polska	25%	75%
Rumunia	24%	76%
Portugalia	24%	76%
Węgry	22%	78%
Czechy	19%	81%
Słowacja	17%	83%
Luksemburg	14%	86%

Źródło: Eurostat, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intratrd&lang=en (dostęp: 6.05.2020).

Struktura przedmiotowa unijnego handlu produktami

Maszyny i sprzęt transportowy (czyli grupa towarów o wyższym stopniu przetworzenia) stanowiły w ostatnich latach (2017–2018) ponad 40% unijnego eksportu i ponad 30% unijnego importu (rys. 4.7). UE wyprzedzała pod tym względem pozostałych konkurentów *nowej TRIADY*, czyli USA i Chiny¹¹.

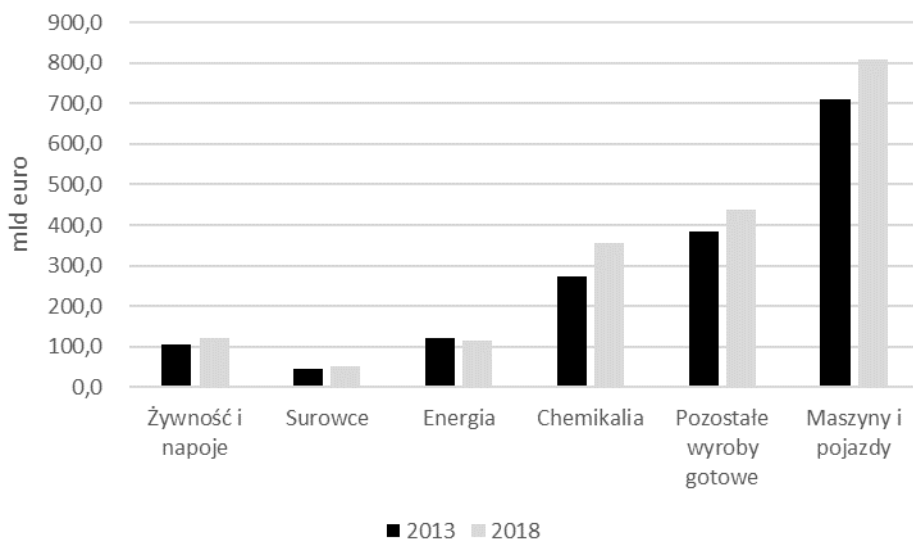
¹¹ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods/pl (dostęp: 21.11.2019); por. też: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods (dostęp: 27.04.2020).



Rys. 4.7. Udział maszyn i sprzętu transportowego w eksporcie i imporcie państw UE-27, 2017–2018, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/TET00013/default/table> (dostęp: 21.05.2020).

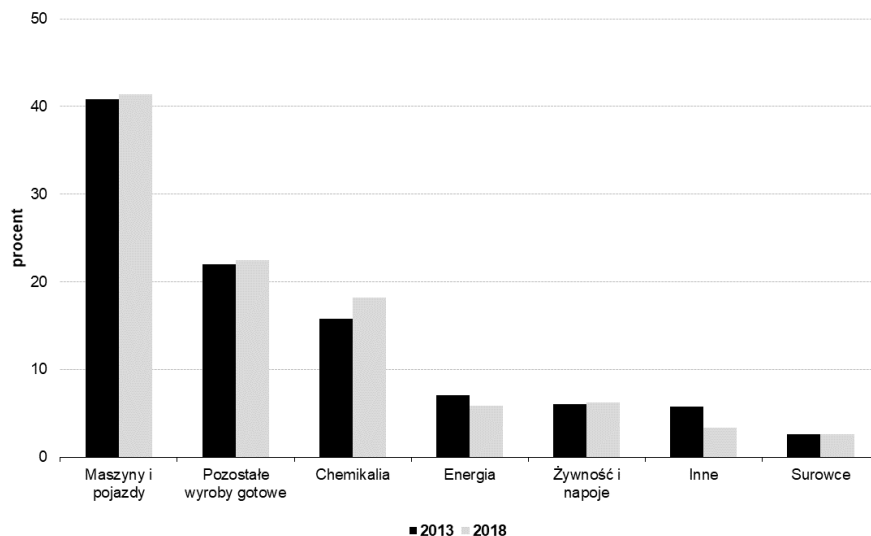
Między rokiem 2013 a 2018 **wartość eksportu poza UE-28** zwiększyła się w przypadku większości grup produktów, z wyjątkiem energii, której eksport zmniejszył się o 6,4%. Najwyższą stopę wzrostu eksportu odnotowano w przypadku chemikaliów – wzrost o 30,2%; poza tym dwucyfrowe wskaźniki wzrostu zarejestrowano także w przypadku żywności i napojów (16,6%), pozostałych wyrobów gotowych (14,8%), maszyn i pojazdów (14,0%) i surowców (11,9%) (rys. 4.8).



Rys. 4.8. Eksport poza UE-28 według grup produktów, UE-28, 2013 i 2018, mld euro

Źródło: Eurostat, online data code: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intratrd&lang=en (dostęp: 21.05.2020).

Struktura eksportu towarów z UE-28 nie zmieniła się istotnie w latach 2013–2018, z wyjątkiem wzrostu o 2,5 punktu procentowego (p.p.) eksportu chemikaliów (z 15,7% w 2013 r. do 18,2% w 2018 r.) oraz podobnej wielkości spadku w przypadku innych produktów (rys. 4.9)¹².

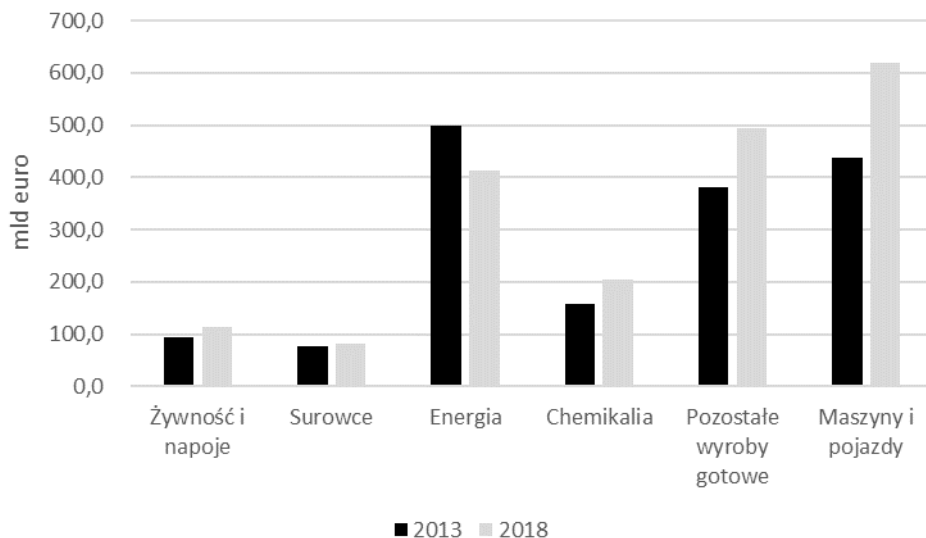


Rys. 4.9. Eksport poza UE-28 według grup produktów (udział w całkowitym eksporcie poza UE-28), UE-28, 2013 i 2018, %

Źródło: Eurostat, online data code: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intratrd&lang=en (dostęp: 21.05.2020).

Po stronie importu zaobserwowano podobną tendencję, charakteryzującą się dużym ogólnym spadkiem importu energii spoza UE w latach 2013–2018 (17,3%); przy czym należy zwrócić uwagę, że wynikało to w dużym stopniu ze zmian cen bądź z powodu wahań kursów wymiany walut, jako że ropa jest wyceniana na rynkach światowych w USD. W latach 2013–2018 zwiększył się natomiast import spoza UE maszyn i pojazdów – o 41,4%; stosunkowo wysokie stopy wzrostu odnotowano także w przypadku pozostałych wyrobów gotowych (29,6%), chemikaliów (20,4%) oraz żywności i napojów (20,4%) (rys. 4.10).

¹² Eurostat, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intratrd&lang=en (dostęp: 21.05.2020).



Rys. 4.10. Import spoza UE-28 według grup produktów, UE-28, 2013 i 2018, mld euro

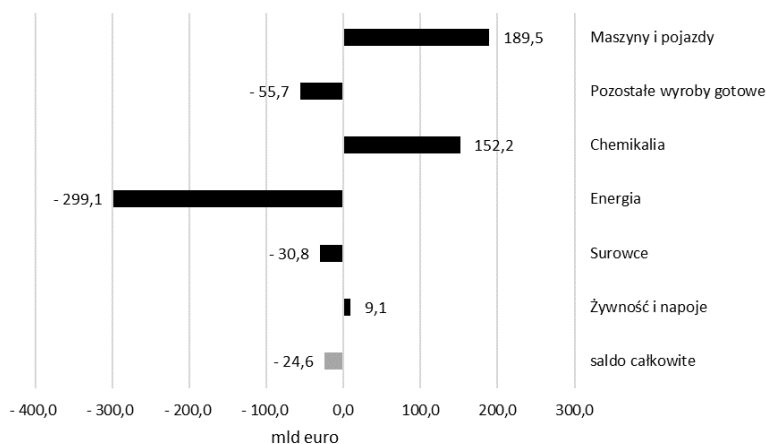
Źródło: Eurostat, online data code: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intratrd&lang=en (dostęp: 21.05.2020).

W strukturze importu do UE-28 odnotowano w roku 2018 następujące zmiany w stosunku do roku 2013 w przypadku trzech największych grup produktów. Największą zmianę zarejestrowano w odniesieniu do pozostałych wyrobów gotowych, których udział w imporcie zmniejszył się o 8,7 pkt. proc., z 29,6% do 20,9%. Z drugiej strony, w tym samym okresie udział maszyn i pojazdów wzrósł o 5,4 pkt. proc., z 25,9% do 31,3%, zaś udział chemikaliów zwiększył się o 2,4 pkt. proc., z 22,6% do 25,0%¹³. Z zestawienia struktury importu i eksportu UE-28 w 2018 r. wynika, że ogólny poziom eksportu był o około 1,3% niższy od poziomem importu. Najbardziej istotna różnica wystąpiła w przypadku udziału energii, który był 3,6 razy wyższy w przypadku importu niż w przypadku eksportu. Różnicę tę zbilansował niższy udział w imporcie maszyn i pojazdów oraz chemikaliów¹⁴.

Deficyt UE-28 w zewnętrznym handlu towarami, który w 2018 r. wyniósł 24,6 mld euro, był spowodowany głównie dużym deficytem w handlu energią (299,1 mld euro) oraz mniejszymi deficytami w handlu pozostałymi wyrobami gotowymi (55,7 mld euro) i surowcami (30,8 mld euro). Tych deficytów nie mogły wyrównać nadwyżki w handlu maszynami i pojazdami (189,5 mld euro), chemikaliami (152,2 mld euro) oraz żywnością i napojami (9,1 mld euro) (rys. 4.11).

¹³ https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intratrd&lang=en (dostęp: 21.05.2020).

¹⁴ Tamże.

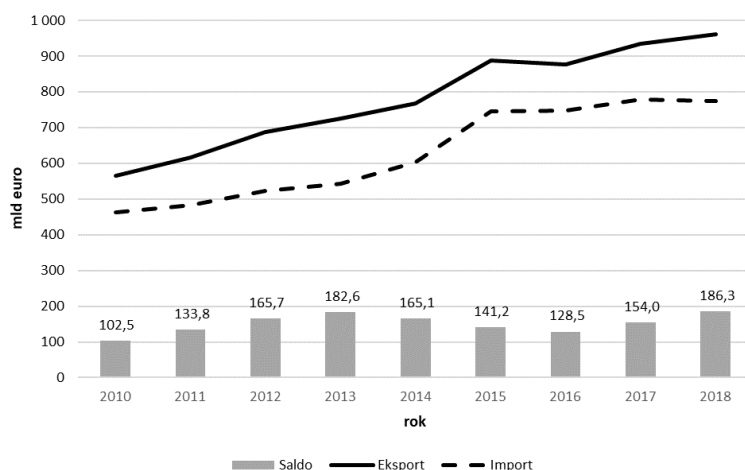


Rys. 4.11. Saldo wymiany handlowej towarami według grup produktów, UE-28, 2018, mld euro

Źródło: Eurostat, online data code: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intratrd&lang=en (dostęp: 21.05.2020).

1.4. Tendencje w unijnym handlu usługami

Unia Europejska w okresie ostatniego 10-lecia posiadała cały czas nadwyżkę w zewnętrznym handlu usługami. Nadwyżka ta, która wprawdzie obniżyła się w niewielkim stopniu w latach 2013–2016, wzrosła do 154,0 mld euro w roku 2017 a następnie aż do 186,3 mld euro kolejnym roku. Jest to wynik eksportu usług z UE do reszty świata, który zwiększył się o 3%, z 933,4 mld euro w 2017 r. do 961,0 mld euro w 2018 r., podczas gdy import z UE spadł w tym samym czasie o 0,6%, z 777,5 mld euro do 774,7 mld euro¹⁵ (rys. 4.12).



Rys. 4.12. Ewolucja unijnego międzynarodowego handlu usługami, 2010–2018, mld euro

Źródło: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_its6_det&lang=en (dostęp: 11.05.2020).

¹⁵ Według danych wstępnych Eurostatu.

Główni partnerzy UE w międzynarodowym handlu usługami

W 2018 r. głównymi partnerami w zakresie eksportu usług z UE pozostały Stany Zjednoczone (257,4 mld euro, czyli 27% całkowitego eksportu UE) oraz cztery kraje EFTA razem (152,4 mld euro, 16%), znacznie wyprzedzając Chiny (51,8 euro, 5%), Japonię (36,3 mld euro, 4%) i Singapur (34,5 mld euro, 4%). Głównym partnerem w zakresie importu usług do UE były również Stany Zjednoczone (236,4 mld euro, 31% całkowitego importu UE), a następnie kraje EFTA (90,7 mld euro, 12%), wyprzedzając Chiny (31,9 mld euro, 4%), Singapur (26,3 mld euro, 3%), Indie (21,4 mld euro, 3%) i Japonię (21,0 mld euro, 3%). W roku 2018 UE odnotowała nadwyżki z wszystkimi głównymi partnerami, z wyjątkiem Indii (4,1 mld euro), Turcji (-2,0 mld euro) i Hongkongu (-0,3 mld euro). **Wśród głównych partnerów największą nadwyżkę zaobserwowano w handlu z krajami EFTA (+61,6 mld euro), co pozwoliło tej grupie krajów wyprzedzić Stany Zjednoczone (+21,0 mld euro), Chiny (+20,0 mld euro), Rosję (+16,0 mld euro) i Japonię (+15,2 mld euro).**

W porównaniu do roku 2017, deficyt UE w roku 2018 przekształcił się w nadwyżkę w handlu usługami (z -1,9 mld euro w 2017 r. do +19,0 mld euro w 2018 r.). Znaczny wzrost nadwyżki UE odnotowano w handlu usługami ze Stanami Zjednoczonymi (z +14,6 mld euro w 2017 r. do +21,0 mld euro w 2018 r.) z Chinami (z +14,9 mld euro w roku 2017 do +20,0 mld euro w roku 2018). Nadwyżka utrzymała się na stałym poziomie 61,6 mld euro w handlu z krajami EFTA. Natomiast nadwyżka UE obniżyła się w handlu z Rosją (z +17,4 mld euro w roku 2017 do +16,0 mld euro w roku 2018) i z Hongkongiem (z +1,0 mld euro w roku 2017 do -0,3 mld euro w roku 2018). Z kolei deficyt wzrósł w handlu z Indiami (z -3,1 mld euro w roku 2017 do -4,1 mld euro w 2018 r.), z Turcją (z -1,5 mld euro w roku 2017 r. do -2,0 mld euro w roku 2018) (tab. 4.2, rys. 4.13 i rys. 4.13a).

Tab. 4.2. Unijny handel usługami, wybrani partnerzy, 2017, 2018, mld euro, %

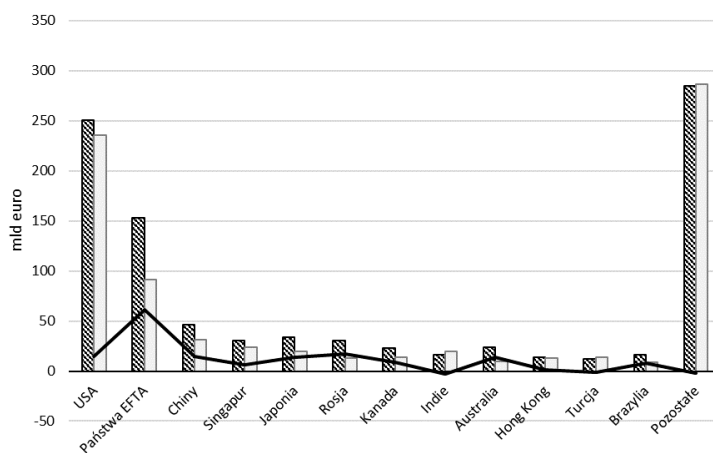
	2017			2018				
	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Udział w całkowitym eksporcie	Import	Udział w całkowitym imporcie	Saldo
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Suma	933,4	779,5	154,0	961,0		774,7		186,3
USA	250,3	235,7	14,6	257,4	27%	236,4	31%	21,0
Państwa EFTA	153,2	91,6	61,6	152,4	16%	90,7	12%	61,6
Chiny	46,5	31,6	14,9	51,8	5%	31,9	4%	20,0
Singapur	30,1	24,0	6,1	34,5	4%	26,3	3%	8,2
Japonia	33,5	19,6	13,9	36,3	4%	21,0	3%	15,2
Rosja	30,1	12,8	17,4	29,2	3%	13,2	2%	16,0
Kanada	22,8	13,7	9,1	24,9	3%	15,7	2%	9,2

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Indie		16,2	19,2	-3,1	17,3	2%	21,4	3%	-4,1
Australia		23,8	9,7	14,1	24,4	3%	10,1	1%	14,3
Hong Kong		14,0	13,0	1,0	14,5	2%	14,8	2%	-0,3
Turcja		12,2	13,7	-1,5	13,0	1%	15,0	2%	-2,0
Brazylia		16,1	8,4	7,7	16,1	2%	8,0	1%	8,1
Pozostałe		284,7	286,6	-1,9	289,2	30%	270,2	35%	19,0

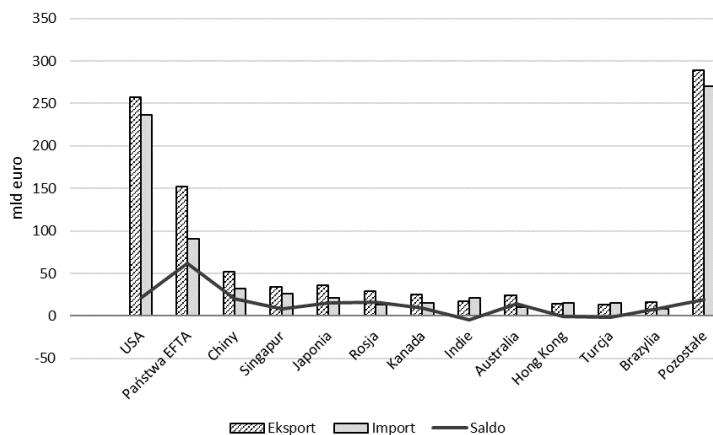
Uwaga: Liczby przedstawione w tabelach mogą się nie sumować ze względu na zaokrąglenia.

Źródło: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10384786/2-28012020-BP-EN.pdf/7c3553b4-e1b7-0efa-cce4-c1f82692de37> (dostęp: 09.06.2020).

2017

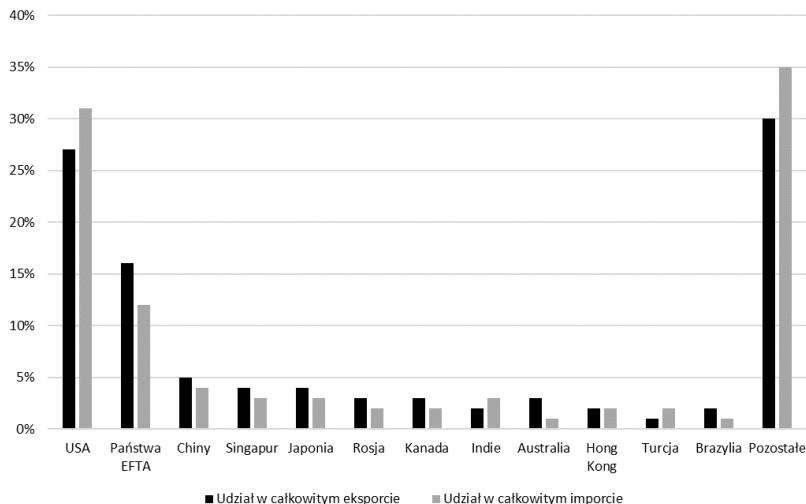


2018



Rys. 4.13. Unijny handel usługami, wybrani partnerzy, 2017, 2018, mld euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10384786/2-28012020-BP-EN.pdf/7c3553b4-e1b7-0efa-cce4-c1f82692de37> (dostęp: 09.06.2020).



Rys. 4.13a. Unijny handel usługami, wybrani partnerzy: udziały w eksporcie i imporcie, 2018, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10384786/2-28012020-BP-EN.pdf/7c3553b4-e1b7-0efa-cce4-c1f82692de37> (dostęp: 09.06.2020).

Nadwyżka UE w handlu usługami utrzymuje się w dużej mierze dzięki usługom informacyjnym i komunikacyjnym (*Information and Communication Technology – ICT*) (tab. 4.3).

Głównymi pozycjami w unijnym eksporcie usług były „inne usługi biznesowe”, obejmujące badania i rozwój, usługi biznesowe, profesjonalne i techniczne. Stanowiły one ponad jedną czwartą całkowitego eksportu UE (27%) w roku 2018. Do kolejnych liczących się pozycji należał: transport (17%) i podróże (15%), usługi ICT (14%), usługi finansowe (9%) oraz opłaty za korzystanie z własności intelektualnej (8%) (tab. 4.3, rys. 4.14 i rys. 4.14a).

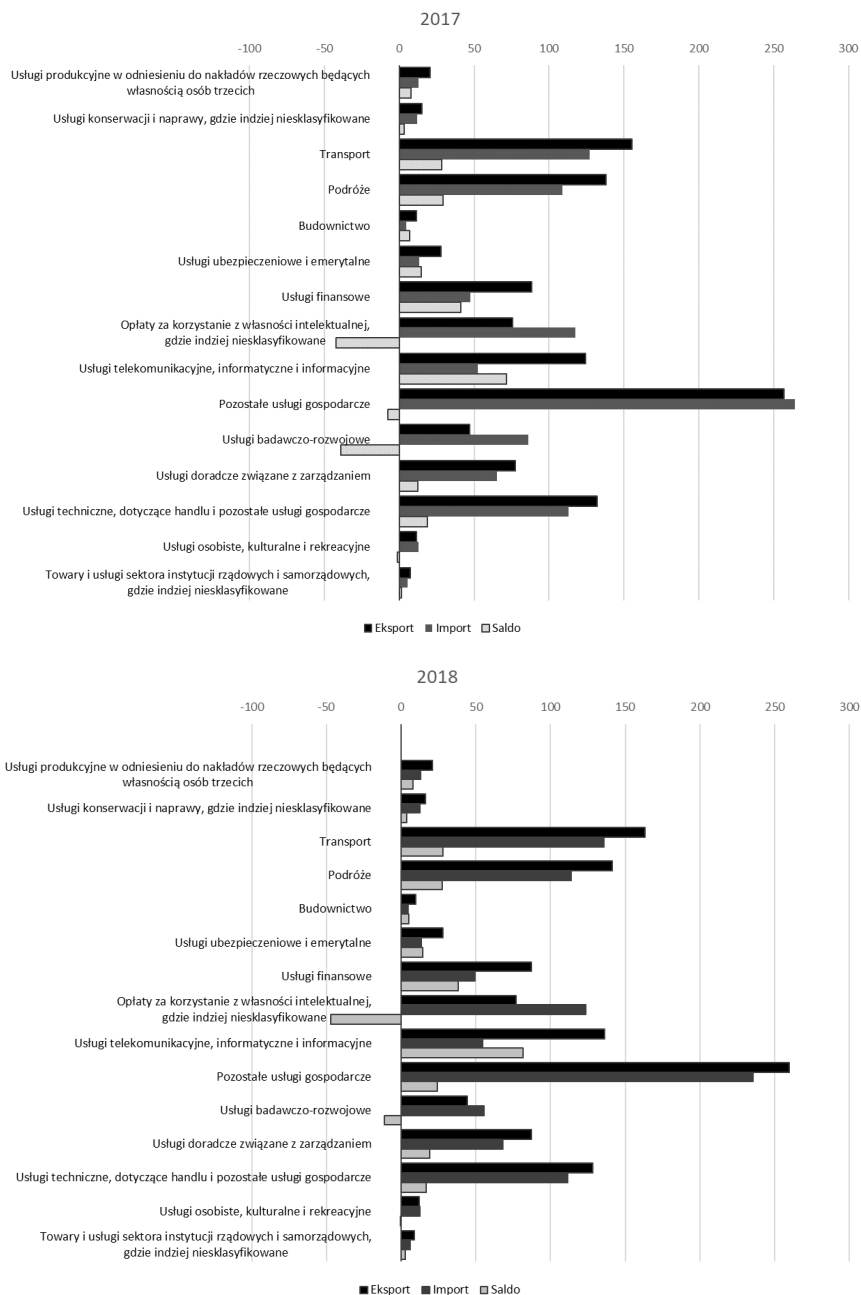
„Inne usługi biznesowe” były również największą kategorią **usług importowanych** przez UE (30% importu spoza UE), wyprzedzając transport (18%), opłaty za korzystanie z własności intelektualnej (16%) i podróże (15%). **W 2018 r. usługi ICT pozostały najbardziej liczącą się pozycją przyczyniającą się do nadwyżki w UE (+81,7 mld euro)**, wyprzedzając usługi finansowe (+38,2 mld euro), transport (+27,8 mld euro) i podróże (+27,5 mld euro). Z kolei deficyt odnotowano w pozycjach: opłaty za korzystanie z własności intelektualnej (–46,9 mld euro) oraz usługi osobiste, kulturalne i rekreacyjne (–0,7 mld euro)¹⁶ (tab. 4.3, rys. 4.14 i rys. 4.14a).

¹⁶ Opracowano na podstawie danych Eurostatu: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10384786/2-28012020-BP-EN.pdf/7c3553b4-e1b7-0efa-cce4-c1f82692de37> (dostęp: 08.06.2020).

Tab. 4.3. Unijny handel usługami według rodzaju usług, 2017, 2018, mld euro, %

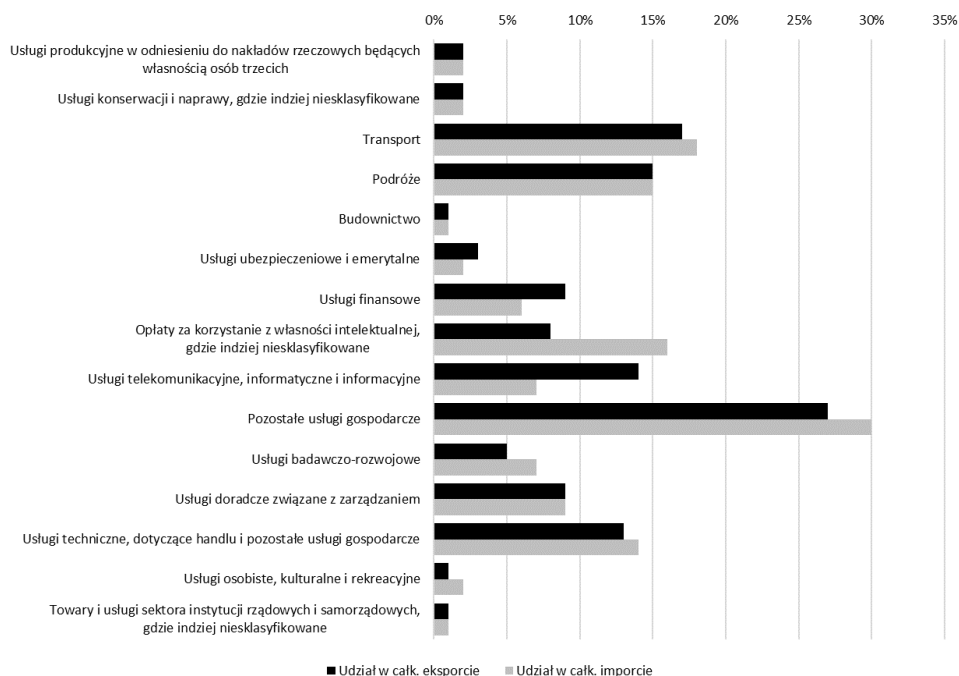
	2017			2018			Saldo	Udział w całkowitym imporcie	Udział w całkowitym eksporcie	Saldo
	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo				
Usługi razem	933,4	779,5	154,0	961,0	774,7	186,3			186,3	
Usługi produkcyjne w odniesieniu do nakładów rzeczowych będących własnością osób trzecich	20,4	12,7	7,7	20,9	13,2	7,8	2%	2%	7,8	
Usługi konserwacji i naprawy, gdzie indziej niesklasyfikowane	15,1	11,9	3,2	16,4	12,8	3,6	2%	2%	3,6	
Transport	155,3	127,0	28,3	163,3	135,5	27,8	17%	18%	27,8	
Podróże	138,2	109,0	29,1	141,1	113,6	27,5	15%	15%	27,5	
Budownictwo	11,5	4,5	7,0	10,0	4,8	5,2	1%	1%	5,2	
Usługi ubezpieczeniowe i emerytalne	28,1	13,3	14,7	27,8	13,4	14,5	3%	2%	14,5	
Usługi finansowe	88,5	47,5	41,0	87,3	49,2	38,2	9%	6%	38,2	
Opłaty za korzystanie z własności intelektualnej, gdzie indziej niesklasyfikowane	75,5	117,7	-42,3	76,8	123,6	-46,9	8%	16%	-46,9	
Usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne	124,4	52,6	71,8	136,2	54,5	81,7	14%	7%	81,7	
Pozostałe usługi gospodarcze	256,9	264,4	-7,5	259,8	235,5	24,4	27%	30%	24,4	
Usługi badawczo-rozwojowe	47,1	86,0	-38,9	44,3	55,7	-11,4	5%	7%	-11,4	
Usługi doradcze związane z zarządzaniem	77,6	65,3	12,3	87,1	68,2	18,9	9%	9%	18,9	
Usługi techniczne, dotyczące handlu i pozostałe usługi gospodarcze	132,2	113,1	19,0	128,4	111,6	16,9	13%	14%	16,9	
Usługi osobiste, kulturalne i rekreacyjne	11,4	12,7	-1,3	12,0	12,7	-0,7	1%	2%	-0,7	
Towary i usługi sektora instytucji rządowych i samorządowych, gdzie indziej niesklasyfikowane	7,5	5,8	1,7	8,9	6,0	2,8	1%	1%	2,8	
Usługi nieprzypisane	0,7	0,2	0,6	0,5	0,1	0,4	0%	0%	0,4	

Uwaga: Liczby przedstawione w tabelach mogą się nie sumować ze względu na zaokrąglenia.
Źródło: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10384786/2-28012020-BP-EN.pdf/7c3553b4-e1b7-0efa-cce4-c1f82692de37> (dostęp: 09.06.2020).



Rys. 4.14. Unijny handel usługami według rodzaju usług, 2017, 2018, mld euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10384786/2-28012020-BP-EN.pdf/7c3553b4-e1b7-0efa-cce4-c1f82692de37> (dostęp: 09.06.2020).



Rys. 4.14a. Unijny handel usługami według rodzaju usług, 2018, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10384786/2-28012020-BP-EN.pdf/7c3553b4-e1b7-0efa-cce4-c1f82692de37> (dostęp: 09.06.2020).

Podsumowanie

- **Unia Europejska zajmuje kluczową pozycję wśród głównych graczy na światowym rynku towarowym i usługowym.**
- W światowym eksporcie towarów udział Unii Europejskiej wyniósł w roku 2018 niemal 29% (w tym wewnątrzunijny handel towarami stanowił niemal 17% udziału), co w porównaniu z Chinami (11,5%) i Stanami Zjednoczonymi (8%) dawało UE liczącą się przewagę.
- **W zewnętrznym handlu towarami Unia Europejska posiadała deficyt,** który w roku 2018 wyniósł 24,6 mld euro. Był on spowodowany przede wszystkim dużym deficytem w handlu energią (299,1 mld euro) oraz mniejszymi defycytami w handlu pozostałymi wyrobami gotowymi (55,7 mld euro) i surowcami (30,8 mld euro).
- **Wyższą przewagę nad konkurentami na światowym rynku posiadała Unia Europejska w roku 2018 w handlu usługami (niż w handlu towarami),** osiągając 32-procentowy udział w światowym rynku usług (zarówno eksportowym jak i importowym).

- Do głównych konkurentów UE w światowym handlu usługami należały Stany Zjednoczone (12,2% udziału), Wielka Brytania (6% udziału), Chiny (3,4% udziału) i Indie (3% udziału) oraz Japonia (2,9% udziału).
- **Unia Europejska w okresie ostatniego 10-lecia posiadała cały czas nadwyżkę w zewnętrznym handlu usługami.** Nadwyżka ta wprawdzie obniżyła się w niewielkim stopniu w latach 2013–2016, ale w roku 2018 osiągnęła najwyższy dotychczasowy jej poziom w wysokości 186,3 mld euro.
- W 2018 r. **usługi ICT pozostały najbardziej liczącą się pozycją, przyczyniającą się do nadwyżki w UE osiągananej w handlu usługami,** wyprzedzając usługi finansowe, transport i podróże. Z kolei deficyt odnotowano w pozycjach: opłaty za korzystanie z własności intelektualnej oraz usługi osobiste, kulturalne i rekreacyjne.

2. Polityka Unii Europejskiej na rzecz wzmocnienia pozycji w handlu międzynarodowym – Wspólna Polityka Handlowa, umowy handlowe

2.1. Wprowadzenie

Unia Europejska jest jednym z kluczowych graczy w handlu globalnym obok Stanów Zjednoczonych i Chin. Jako liczący się członek Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization – WTO) ukierunkowała swoje działania w ramach tej organizacji globalnej głównie na:

- dążenie do utrzymania światowego systemu handlu jako uczciwego, przewidywalnego i opartego na wspólnych zasadach;
- modernizację funkcjonowania światowych rynków handlowych, tak, aby eksporterzy europejskich towarów, usług oraz inwestorzy z UE mogli odnieść korzyści;
- zapewnienie przestrzegania wspólnych zasad WTO i upewnienie się, że inni partnerzy również mają na celu przestrzeganie tych zasad;
- uczynienie z WTO bardziej otwartej organizacji przez interakcję zarówno z państwami niebędącymi jej członkami, jak i innymi organizacjami międzynarodowymi;
- włączenie przedstawicieli krajów rozwijających się do procesu podejmowania decyzji w ramach Światowej Organizacji Handlu;
- wzmocnienie wsparcia WTO dla tworzenia zrównoważonych polityk handlowych na całym świecie¹⁷.

17 <https://ec.europa.eu/trade/policy/eu-and-wto/> (dostęp: 30.05.2020).

Komisja Europejska przedstawiła także pierwszy zestaw zasad dla modernizacji działania WTO i dla sprostania jej aktywności w dostosowaniu do wyzwań współczesnej gospodarki światowej. Dotyczą one trzech kluczowych obszarów:

- aktualizacji zbioru reguł i przepisów, dotyczących handlu międzynarodowego, w celu lepszego uwzględnienia współczesnych wymogów i trendów rozwojowych gospodarki światowej;
- wzmocnienia roli monitorującej WTO w odniesieniu do polityki handlowej za pośrednictwem skutecznego mechanizmu przeglądów tej polityki w krajach członkowskich;
- przewyżczenia impasu w systemie rozstrzygania sporów handlowych w ramach WTO¹⁸.

2.2. Uwarunkowania globalne Wspólnej Polityki Handlowej Unii Europejskiej – w świetle nowych regulacji i porozumień zawartych w ramach WTO po roku 2010

Gwarantem międzynarodowego systemu handlu jest Światowa Organizacja Handlu (WTO). Ustala ona prawnie obowiązujące reguły w obrocie światowym. W jej ramach funkcjonuje również system rozstrzygania sporów (DSU), którego zalecenia są obowiązujące dla krajów członków WTO. Powstała w 1995 r. WTO opiera się na zasadach wypracowanych jeszcze w ramach GATT 47, z których najważniejszymi są:

- zasada klauzuli największego uprzywilejowania (wyjątkiem są tylko ustanowione zgodnie z art. XXIV porozumienia strefy wolnego handlu i unie celne),
- zakaz podnoszenia stawek celnych powyżej poziomu związania (stawka związana w ramach WTO jest więc stawką maksymalną).

Wielostronne negocjacje handlowe WTO (*Doha Development Agenda* – DDA) są od 2010 roku zawieszane. Brak możliwości osiągnięcia kompromisu w toczących się negocjacjach DDA skłonił kraje do poszukiwania rozwiązania w wybranych dziedzinach i zawierania porozumień szczegółowych i sektorowych. Ta taktyka doprowadziła do osiągnięcia porozumienia w trakcie Konferencji Ministerialnych na Bali w grudniu 2013 r. (przyjęcie Porozumienia o Ułatwieniach w Handlu – TFA i Znowelizowanego Porozumienia o Zakupach Publicznych – GPA II) i w Nairobi w grudniu 2015 r. (Porozumienie o Handlu WYROBAMI ELEKTRONICZNYMI – ITA oraz Porozumienie dot. konkurencji w eksporcie towarów rolnych). Ten kierunek prac będzie kontynuowany w przyszłości. Obecnie toczą się rozmowy w Genewie w sprawie określenia przyszłego pakietu uzgodnień, który może zostać przyjęty w trakcie kolejnej Konferencji Ministerialnej WTO. Głównymi elementami przyszłego pakietu mają być decyzje dotyczące ograniczenia subsydiów w rybołówstwie oraz w rolnictwie.

¹⁸ Tamże.

1. **Porozumienie o Zakupach Publicznych (GPA II-Public Purchase Agreement – 2014)** Jest umową plurilateralną zawartą przez 47 krajów, w tym kraje UE. Liberalizuje ono dostęp do rynku zakupów publicznych w krajach członkach GPA II. Znowelizowane porozumienie weszło w życie w 2014 r. Umowę podpisało 47 krajów. Umowa weszła w życie w 2014 r.

2. **Porozumienie o Ułatwieniach w Handlu – Agreement on Trade Facilitation – 2017**

Porozumienie weszło w życie 22 lutego 2017 r. Zawiera ona zapisy przyspieszające i ułatwiające obrót towarowy, w tym realizowany również w transzycie, poprzez wprowadzenie uproszczonych procedur celnych. W wyniku pełnego wdrożenia tej umowy oczekuje się dużych korzyści, polegających na: obniżeniu kosztów handlu średnio o 14,3% i zwiększeniu globalnego handlu nawet o 1 bln USD rocznie, przy największych zyskach w najbiedniejszych krajach. Jest to zatem wyraźnie ważny środek promowania globalnego handlu, szczególnie z korzyścią dla krajów słabo rozwiniętych.

Porozumienie zawiera również postanowienia odnoszące się do ograniczenia procedur biurokratycznych, które stanowią poważne obciążenie dla przepływu towarów przez międzynarodowe granice w handlu, dlatego dąży się do uproszczenia, modernizacji i harmonizacji procedur eksportu i importu, aby ułatwić lepsze funkcjonowanie coraz bardziej zglobalizowanego systemu.

3. **Porozumienie w sprawie Konkurencji Eksportowej w Rolnictwie – Agreement on Export Competition in Agriculture – 2015**

Zawarte zostało w grudniu 2015 r. Na mocy tego porozumienia kraje rozwinięte musiały wyeliminować wszystkie, zawarte w swoich obecnych listach koncesji, subsydia eksportowe dla towarów, a kraje rozwijające się mają wyeliminować swoje subsydia eksportowe do roku 2018 z wyjątkiem tych, które były notyfikowane w ostatnich trzech latach – te subsydia mają być wyeliminowane do roku 2022.

4. **Porozumienie o Handlu Wyrobami Elektronicznymi – ITA – Agreement on Trade in Electronic Goods – 2015**

Zawarte zostało w grudniu 2015 r. przez 53 kraje członków ITA II. Porozumienie rozszerza zakres towarowy pierwotnego porozumienia ITA WTO. Włączenie towaru do zrewidowanej listy towarowej skutkuje 0% stawką celną w obrocie między sygnatariuszami. Porozumienie obejmuje 201 produktów, a szacowany zysk w wyniku redukcji ceł wynosi 1,3 biliona USD i dotyczy ok. 10% wartości obrotów towarowych.

Równolegle w Genewie toczą się negocjacje plurilateralne, dotyczące podpisania porozumień ws. handlu usługami i o handlu towarami środowiskowymi.

5. **Porozumienie w sprawie handlu usługami – Trade in Services Agreement**
Porozumienie w sprawie handlu usługami (*Trade in Services Agreement – TiSA*) jest negocjowane od 2013 roku i obejmuje swoim zasięgiem około 70% światowego handlu usługami i rynki takich krajów jak Australia,

Kanada, Chile, Tajwan, Kolumbia, Kostaryka, kraje UE, Hongkong-Chiny, Islandia, Izrael, Japonia, Korea, Lichtenstein, Mauritius, Meksyk, Nowa Zelandia, Norwegia, Pakistan, Panama, Peru, Szwajcaria, Turcja i Stany Zjednoczone. Prace nad Porozumieniem TiSA są w fazie końcowej. Porozumienie to jest negocjowane przez członków Światowej Organizacji Handlu, którzy są najbardziej zainteresowani dalszą liberalizacją handlu usługami na świecie. Z uwagi na brak zaangażowania USA w negocjacje TiSA, w I półroczu 2017 r. nie odbyły się żadne rundy negocjacyjne i na tym etapie zabezpieczono dotychczasowy dorobek TiSA, czyli wynegocjowany tekst podstawowy Porozumienia oraz wszystkie Załączniki sektorowe do TiSA, które uzyskały największe poparcie. Bez zaangażowania USA nie jest możliwe zakończenie negocjacji Porozumienia TiSA. Nie wiadomo, kiedy rozmowy zostaną wznowione.

6. Porozumienie o handlu towarami środowiskowymi – EGA – *Environmental Goods Agreement*

Negocjacje Porozumienia w sprawie handlu towarami środowiskowymi (*Environmental Goods Agreement* – EGA) rozpoczęły się w dn. 8 lipca 2014 r. **W pierwszym etapie**, stronami negocjującymi Porozumienie było 18 członków WTO w tym m.in. USA, UE, Chiny, Kanada, Japonia. Celem tej inicjatywy było ułatwienie handlu międzynarodowego towarami i technologiami, które przyczyniają się do ochrony środowiska. W toku negocjacji dążono do zniesienia lub ograniczenia ceł na towary, które zostaną zidentyfikowane jako kluczowe dla ochrony środowiska i służące np. do oczyszczania wody i powietrza, mierzenia stopnia zanieczyszczeń, generowania energii z odnawialnych źródeł, itp. Jednak w wyniku negatywnej postawy administracji USA rozmowy nie są obecnie kontynuowane i nie wiadomo czy i kiedy rozmowy zostaną wznowione.

W następnym etapie (2016/17) 18 uczestników reprezentujących 46 członków WTO uczestniczyło w negocjacjach mających na celu zniesienie ceł na znaczną liczbę produktów, które mogą pomóc w osiągnięciu celów ochrony środowiska i klimatu, takich jak: wytwarzanie czystej i odnawialnej energii, poprawa efektywności energetycznej, efektywne gospodarowanie zasobami, gospodarowanie odpadami, kontrola zanieczyszczenia powietrza, oczyszczanie ścieków, monitorowanie jakości środowiska, walka z hałasem itp. Uczestnicy tych negocjacji reprezentowali większość udziałów w światowym handlu towarami ekologicznymi. Korzyści wynikające z tej nowej umowy zostaną rozszerzone na całe członkostwo w WTO, co oznacza, że wszyscy członkowie WTO będą mieli lepsze warunki na rynkach uczestników EGA. Jednak w wyniku negatywnej postawy administracji USA rozmowy nie są obecnie kontynuowane i nie wiadomo czy i kiedy rozmowy zostaną wznowione.

Skrót wniosków z nowego raportu na temat handlu produktami medycznymi, opublikowanego przez World Trade Organization – WTO w kontekście globalnej reakcji na pandemię COVID-19.

Sekretariat WTO opublikował 03.04.2020 r. Raport na temat handlu produktami medycznymi, który ma kluczowe znaczenie dla globalnej reakcji na pandemię COVID-19.

Raport przedstawia przepływy handlowe produktów takich jak środki ochrony indywidualnej, zaopatrzenie szpitali i laboratoriów, leków i technologii medycznych, dostarczając jednocześnie informacji o ich taryfach celnych.

Zgodnie z raportem handel produktami medycznymi, które zostały obecnie opisane jako *krytyczne i dotkliwe* w czasie kryzysu COVID-19 (1), wyniósł około 597 miliardów USD w 2019 r., co stanowi 1,7% całkowitego światowego handlu towarami. **Eksport 10 największych krajów – największych eksporterów produktów medycznych – to ok. ¼ światowego eksportu podczas gdy import dziesięciu największych krajów odbiorców produktów medycznych stanowił około dwóch trzecich światowego popytu importowego.**

Zobowiązania podjęte w ramach różnych negocjacji i porozumień WTO pomogły obniżyć cła przywozowe na produkty medyczne i poprawić dostęp do rynku, przy średniej taryfie celnej na produkty medyczne COVID-19 wynoszącej 4,8%, niższej nawet niż średnia taryfa (7,6%) dla produktów nierolnych.

Statystyki pokazują, że 52% spośród 134 członków WTO nakłada taryfę w wysokości 5% lub mniej na produkty medyczne. Spośród nich czterech członków w ogóle nie pobiera żadnych taryf: Hongkong-Chiny; Islandia; Makao-Chiny; oraz Singapur. Raport określa jednak również rynki, na których taryfy pozostają wysokie. Na przykład taryfy na maski na twarz wynoszą w niektórych krajach nawet 55%.

Kluczowe aspekty związane z handlem produktami medycznymi

- Niemcy, Stany Zjednoczone i Szwajcaria dostarczają 35% produktów medycznych;
- Chiny, Niemcy i Stany Zjednoczone eksportują 40% środków ochrony indywidualnej;
- Import i eksport produktów medycznych wyniósł około 2 bln USD, w tym handel wewnątrz UE, co stanowiło około 5% całkowitego światowego handlu towarami w 2019r.;
- Handel produktami opisanymi jako *krytyczne i dotkliwe dotknięte kryzysem COVID-19* wyniósł około 597 mld USD, czyli 1,7% całkowitego handlu światowego w 2019 r.;
- Taryfy na niektóre produkty pozostają bardzo wysokie. Na przykład średnia stosowana taryfa celna na mydło do rąk wynosi 17%, a niektórzy członkowie WTO stosują taryfy nawet do 65%;
- Środki ochronne stosowane w walce z COVID-19 osiągają średnią taryfę celną w wysokości 11,5%, a w niektórych krajach sięgają nawet ok. 27%;
- WTO podejmie dalsze działania zmierzające do liberalizacji handlu produktami medycznymi¹⁹.

2.3. Cele, zasady i instrumenty Wspólnej Polityki Handlowej Unii Europejskiej

Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej podlega **zróżnicowaniu geograficznemu**. Różne grupy krajów mają zróżnicowany status w stosunkach handlowych z UE, w zależności od stopnia preferencji we wzajemnych stosunkach

19 https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/rese_03apr20_e.pdf (dostęp: 22.06.2020).

handlowych. **Wśród krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo** wyróżnić należy głównie 2 grupy, tzn. te, które opierają współpracę z Unią Europejską na:

1. funkcjonowaniu Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), który wszedł w życie 1.01.1994 r. i obejmuje współpracę w ramach wspólnego rynku towarów przemysłowych, usług i kapitału między UE a krajami EFTA (z wyjątkiem Szwajcarii), przy przestrzeganiu reguł konkurencji, daleko posuniętej współpracy w zakresie ochrony środowiska, badań i rozwoju oraz ochrony socjalnej;

oraz:

2. zasadzie KNU (Klauzuli Najwyższego Uprzywilejowania, stanowiącej obok Klauzuli Traktowania Narodowego – *national treatment*), podstawową zasadę wzajemnych stosunków między państwami członkowskimi GATT/WTO.

Współpraca z państwami stanowiącymi głównie grupę krajów wysokorozwiniętych, rozwijających się, transformujących swoje gospodarki (*in transition*), należących do różnych regionalnych ugrupowań integracyjnych, obejmuje zróżnicowany stopień preferencyjnego traktowania w dostępie do rynku Unii Europejskiej.

Wspólna polityka handlowa (WPH) Unii Europejskiej opiera się na zasadach bezcłowego i bezkontyngentowego dostępu towarów z Państw Członkowskich do Jednolitego Rynku Europejskiego oraz na uczestnictwie w unii celnej, której głównym instrumentem jest Wspólna Taryfa Celna i jej rozszerzona wersja, czyli Zintegrowana Taryfa Celna Wspólnot Europejskich – *TARIC* (ang. *Integrated Tariff of the European Communities*), która stosowana jest w handlu z krajami trzecimi od 1 lipca 1968 r.

W ramach utworzonego Jednolitego Rynku Europejskiego w 1988 roku wprowadzono jednolity dokument – tzw. Jednolity Dokument Administracyjny (*Single European Document – SAD*), który zastąpił kilkadziesiąt odmiennych dokumentów przewozowych i celnych. Zniesienie tych istotnych barier fizycznych pozwoliło znacznie zaoszczędzić czas i koszty zarówno producentów, jak i przewoźników. W drugim etapie, od 1993 r., nastąpiła daleko idąca koordynacja ustawodawstwa transportowego, co doprowadziło do całkowitego zniesienia kontroli granicznych. Wymagało to jednak rozwiązania takich spraw jak:

- ujednoczenie norm sanitarnych dla przewożonych zwierząt i roślin – np. wypracowanie procedury, która polegałaby na wzajemnym uznawaniu wyników kontroli i badań przeprowadzanych w danym wypadku przez inny kraj członkowski przed wystawieniem świadectwa weterynaryjnego lub fitosanitarnego na miejscu wysyłki, jak również dalszych wynikowych prób w miejscach przeznaczenia na terenie Wspólnoty;
- ujednoczenie norm bezpieczeństwa pojazdów /ich ciężaru, nacisku na osie itp.;
- liberalizacja i ostateczne zniesienie systemu kontyngentów transportowych.

Kolejnym krokiem na drodze do usunięcia barier ograniczających swobodę przepływu towarów w ramach jednolitego rynku europejskiego było wprowadzenie ujednoczonych wymogów technicznych, związanych z bezpieczeństwem

użytkowania towarów, czyli z eliminacją zagrożeń dla życia i zdrowia ludzi, zwierząt, mienia i środowiska. Przeszkody w handlu, wynikające z różnic w legislacji, mogą być akceptowane jedynie wtedy, gdy przepisy te są niezbędne do wypełnienia obowiązkowych wymogów (takich jak zdrowie i bezpieczeństwo, ochrona konsumenta i środowiska naturalnego).

Istotnym rozwiązaniem zapewniającym swobodę przepływu towarów na terenie Wspólnoty była eliminacja zróżnicowanych wymogów technicznych, istniejących w poszczególnych państwach członkowskich przez przyjęcie zasady wzajemnego uznawania krajowych regulacji i wymogów (tzw. obszar niezharmonizowany, obejmujący zasady wprowadzenia na rynek towarów, dla których nie ma przepisów na szczeblu UE), co oznacza, że towary legalnie wyprodukowane i wprowadzone do obrotu w jednym państwie członkowskim powinny być dopuszczone do sprzedaży także w pozostałych państwach Wspólnoty.

Kolejną istotną regulacją dla przepływu towarów w ramach budowy jednolitego rynku wewnętrznego było wprowadzenie tzw. nowego podejścia, w ramach którego zdefiniowano dyrektywy definiujące tzw. zasadnicze wymagania jakie muszą spełniać całe grupy towarów, aby nie stwarzały zagrożenia dla użytkowników tych towarów. Dla państw członkowskich oznaczało to obowiązek wdrożenia tych dyrektyw do prawa krajowego. W ostatnim okresie było to ok. 30 dyrektyw. (m.in. dla sprzętu elektrycznego niskiego napięcia, sprzętu BHP, maszyn, wyrobów medycznych, budowlanych, wind, przyrządów pomiarowych i zabawek).

W ramach przepisów tzw. *nowego podejścia* wprowadzono znak *CE*, który symbolizuje zgodność wyrobu w regulacjami UE, które mają do tego wyrobu zastosowanie. Umieszczenie znaku *CE* na wyrobie stanowi deklarację osoby za to odpowiedzialnej (fizycznej lub prawnej), *że wyrób jest zgodny ze wszystkimi przepisami UE, którym podlega oraz że zostały spełnione odpowiednie procedury zgodności. Wyrób posiadający ten znak może być wprowadzony bez ograniczeń na rynek dowolnego państwa UE. Przedsiębiorcy, którzy mają na celu wyprodukowanie towarów w sposób spełniający wymogi dyrektyw nowego podejścia, dążą do spełnienia zharmonizowanych norm europejskich EN, których stosowanie jest dobrowolne, jednak ze względu na to, że pozwalają ocenić wyrób, jako zgodny z dyrektywami, stanowią w pewnym sensie swoistą „przepustkę” towaru na rynek europejski, bowiem gwarantują zarówno bezpieczeństwo produktu, jak i ochronę interesu konsumentów.*

W obszarze niezharmonizowanym (zasada wzajemnego uznawania towarów) oraz w imporcie z krajów spoza UE obowiązują przepisy o ogólnym bezpieczeństwie produktu, gdzie producent nosi odpowiedzialność za produkt (solidarnie z producentami surowców i komponentów). Odpowiedzialność ponosi też importer wprowadzający produkt na rynek europejski z państw spoza UE.

Dla uniknięcia podwójnego opodatkowania towaru takim samym podatkiem w państwie eksportera i importera wprowadzono zasadę niedyskryminacyjnego obciążenia podatkami towarów krajowych i pochodzących z państw członkowskich (na mocy TEWG). Ponadto towary przeznaczone na sprzedaż do innego

państwa członkowskiego nie mogą korzystać ze zwrotu podatków wewnętrznych wyższego od podatków, które zostały na nie nałożone bezpośrednio lub pośrednio (art. 111 TFUE). Zasada ta pozwala więc na zwolnienie towaru na eksport z podatku np. VAT i uniknięcie tym samym podwójnego opodatkowania towaru.

W Traktacie Nicejskim do dziedzin zarezerwowanych dla wyłącznych kompetencji Wspólnoty dodano negocjacje i zawieranie umów międzynarodowych odnoszących się do handlu usługami oraz handlowych aspektów własności intelektualnej (TRIPS). Ponadto sprecyzowano, że jeżeli powyższe umowy międzynarodowe zawierają postanowienia, dla których wymagana jest jednomyślność w podejmowaniu decyzji o kwestiach wewnątrzunijnych lub sprawy, w których Wspólnota działając w wymiarze wewnętrznym nie korzystała jeszcze z kompetencji przyznanych jej przez TWE, Rada musi stosować procedurę jednomyślnego podejmowania decyzji przy zawieraniu takich umów. Taka sama zasada zacznie obowiązywać w kwestiach, których harmonizacja jest wykluczona przez Traktat. Do kompetencji mieszanych (dzielonych między Wspólnotę i państwa członkowskie) należą: umowy o handlu usługami z dziedziny kultury, edukacji, polityki społecznej i zdrowia oraz usługami audiowizualnymi. W sposób zróżnicowany, w zależności od kompetencji przekazanych przez szczebel wspólnotowy lub pozostających w gestii państw członkowskich, różnie kształtują się uprawnienia do zawierania umów międzynarodowych dotyczących kwestii rolnych oraz transportowych²⁰.

Wspólna Polityka Handlowa Wspólnoty Europejskiej prowadzona jest na dwu komplementarnych szczeblach:

- ponadnarodowym, wynikającym z członkostwa w Światowej Organizacji Handlu (WTO);
- bilateralnym i regionalnym, co oznacza zawieranie umów z poszczególnymi krajami lub grupami krajów, tworzącymi bloki w różnych regionach świata.

System wspierania eksportu WE opiera się na harmonizacji stosowania instrumentów bezpośredniego wspierania eksportu, do których należą:

- ubezpieczenia kredytów eksportowych;
- gwarancje kredytowe.

Podstawą systemu UE w tym zakresie jest Dyrektywa Rady 98/29/WE z 07.05.1998 r. o harmonizacji głównych przepisów dotyczących ubezpieczeń kredytów eksportowych dla transakcji średnio- i długoterminowych oraz Decyzje Rady dotyczące szczegółowych zagadnień funkcjonowania systemu²¹.

²⁰ *Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do Unii Europejskiej*, RCSS, Warszawa, styczeń 2003, t. II.

²¹ Decyzja Rady 2001/76/WE z 22.12.2000 r. zmieniająca Decyzję z 04.04.1978 r. w sprawie stosowania niektórych wytycznych w dziedzinie oficjalnego wspierania kredytów eksportowych, uchylająca Decyzje Rady: 93/112/EWG oraz 97/137/WE z 03.03.1997 r. nowelizująca Decyzję z 04.04.1978 r. dotyczącą wdrożenia głównych wytycznych w zakresie oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych: Decyzja Rady 76/641/EWG z 27.07.1976 r. zmieniająca Decyzję Rady 73/391/EWG o konsultacji i informacji dotyczącej trybu postępowania w sprawach ubezpieczenia kredytu, gwarancji kredytowych i kredytów finansowych.

Przez prawie 40 lat funkcjonowania Wspólnot Europejskich jednolite zasady Wspólnej Polityki Handlowej dotyczyły głównie obrotu towarowego. Od wejścia w życie porozumień (tzn. od 1 stycznia 1995 r.), powołujących Światową Organizację Handlu – WTO (World Trade Organization), zakres przedmiotowy WPH został poszerzony o takie dziedziny handlu międzynarodowego jak: handel usługami, handlowe aspekty własności intelektualnej (TRIPS) oraz handlowe bezpośrednich inwestycji zagranicznych (TRIMS).

Zakres przedmiotowy WPH został poszerzony, co znalazło odzwierciedlenie w jej nowej definicji: „*Wspólna Polityka Handlowa jest oparta na jednolitych zasadach, w szczególności w odniesieniu do zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych dotyczących handlu towarami i usługami oraz do handlowych aspektów własności intelektualnej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujednoczenia środków liberalizacyjnych, polityki eksportowej a także handlowych środków ochronnych, w tym środków podejmowanych w przypadku dumpingu lub subsydiów*” (art. 207 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej – TFUE).

Nadal jednak WPH odnosi się w przeważającym stopniu do handlu dobrami (obrotu towarowego), gdyż jest to najważniejsza dla UE i jej państw członkowskich dziedzina współpracy gospodarczej z państwami trzecimi²².

W ramach WPH ma miejsce koordynacja polityki eksportowej, należy jednak podkreślić, że w UE nie ma systemu pełnego ujednoczenia zasad wspierania eksportu. Obowiązujące obecnie reguły wspierania eksportu wynikają częściowo z zasad GATT/WTO, w tym, jest to zakaz subsydiowania eksportu, z wyjątkiem rolno (tzn. eksportu artykułów rolnych, takich jak podstawowe surowce i niektóre przetwory), a częściowo z reguł ustalonych na forum OECD. Te ostatnie regulują przede wszystkim takie kwestie, jak wspieranie kredytów eksportowych przez rządy (np. w formie dofinansowywania stóp procentowych przy udzielaniu kredytów eksportowych, rządowych gwarancji i ubezpieczaniu kredytów eksportowych²³.

22 Szerzej na temat wspólnej polityki handlowej UE patrz: J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja Europejska w okresie przemian*, PWE, Warszawa 2016, rozdział 8.

23 Oficjalne wsparcie kredytów eksportowych odbywa się w oparciu o zasady ujęte w dokumencie OECD pt. *Porozumienie w sprawie oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych (Arrangement on Officially Supported Export Credits*, tzw. Konsensus OECD). Konsensus został inkorporowany do prawa wspólnotowego Decyzją Rady Unii Europejskiej z dnia 4 kwietnia 1978 r. Głównym celem Konsensusu jest stworzenie ram dla uporządkowanego, nie zakłócającego konkurencji kredytowania eksportu, tak, aby eksporterzy konkurowali ceną i jakością produktów, a nie oferowanymi importerowi warunkami finansowania (*a level playing field*). Oficjalne wsparcie dotyczy nie tylko samego wąsko rozumianego finansowania eksportu, ale również, a w praktyce przede wszystkim, ubezpieczeniami gwarancji, a ponadto finansowania pomocowego.

Konsensus OECD określa najbardziej korzystne parametry kredytów eksportowych dla importerów mogących korzystać z oficjalnego wsparcia. Zalicza się do nich: minimalna płatność gotówkowa, maksymalny okres spłat oraz minimalne oprocentowanie a w szczególności:

- konieczność dokonania przez zagranicznego nabywcę płatności gotówkowej w wysokości co najmniej 15% wartości kontraktu;

UE stosuje również, zgodnie z rozporządzeniem obowiązującym od roku 1995, zasady umożliwiające przeciwdziałanie barierom handlowym stosowanym przez partnerów, które utrudniają eksport unijnym firmom, w przypadku stosowania tych barier w niezgodności z zobowiązaniami międzynarodowymi tych państw (podjętymi w ramach WTO, na mocy umów dwustronnych i innych porozumień międzynarodowych). Porozumienie to odnosi się nie tylko do eksportu towarów, ale także usług (zwłaszcza transgranicznych). Pozwala ono UE i jej państwom członkowskim a stosowanie środków ochronnych, ograniczających import z tych krajów, jeżeli w wyniku barier stosowanych przez te kraje możliwe jest powstanie „szkody lub groźby szkody” dla unijnego przemysłu na rynku Unii lub na rynkach krajów trzecich. Zastosowane przez Unię środki mogą przyjąć takie formy jak:

- Zawieszenie lub wycofanie koncesji wynikających z rokowań handlowych;
- Zwiększenie istniejących stawek celnych lub wprowadzenie nowych opłat importowych;
- Wprowadzenie ograniczeń ilościowych lub innych środków modyfikujących warunki importu lub też w inny sposób wpływających na handel z danym państwem²⁴.

2.4. Bariery w handlu zewnętrznym i wewnętrznym Unii Europejskiej

Przepisy unijne definiują barierę w handlu jako wszelką praktykę handlową przyjętą lub utrzymywaną przez państwo trzecie, w stosunku do której zasady handlu międzynarodowego ustanawiają prawo do wszczęcia postępowania (zaskarżalność). W tym kontekście zasady handlu międzynarodowego oznaczają przepisy umów multilateralnych ustanowione przez WTO albo pod auspicjami WTO, ale też wszelkie przepisy wynikające z umów zawartych przez UE z danym państwem trzecim lub regionem (grupą państw trzecich).

Swoj model działania, UE oparła zatem o dwa poziomy działania. Po pierwsze, w ramach WTO, gdzie UE aktywnie włączana jest w ustanawianie reguł dla wielostronnego systemu handlu światowego. Po drugie, UE negocjuje własne, dwustronne porozumienia z krajami lub stowarzyszeniami. W ten sposób na przełomie

• *okres spłaty kredytu eksportowego musi wynosić co najmniej 2 lata, ale nie może być dłuższy niż 8,5 roku (w przypadku eksportu kierowanego do krajów bogatych, należących do tzw. Kategorii I – w zależności od Dochodu Narodowego Brutto) albo 10 lat (w przypadku eksportu kierowanego do krajów biedniejszych z tzw. Kategorii II).*

Konsensus OECD w sposób szczególnie traktuje oficjalnie wspierane kredyty na eksport m.in. statków morskich, elektrowni jądrowych, samolotów, projektów z zakresu energetyki odnawialnej. Odrębne zasady stosuje się również w przypadku kredytów udzielanych na zasadzie pomocy związanej.

24 Na podstawie: J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja Europejska...*

dziesięcioleci, Unia zawarła kilkadziesiąt umów dwustronnych z krajami i regionami z całego świata.

Skupiając się tylko na bieżącym zakresie działania UE w obszarze Wspólnej Polityki Handlowej, należy wskazać na następujące fakty:

W połowie grudnia 2015 r. miała miejsce Konferencja Ministerialna WTO w Nairobi (MC10). W trakcie tej Konferencji przyjęto pakiet uzgodnień oraz Deklarację Ministerialną, wytyczającą dalszy kierunek prac tej organizacji. Obecnie należy położyć szczególny nacisk na wypracowanie realistycznego planu post-Nairobi, który pozwoliłby na przywrócenie negocjacyjnej funkcji WTO i dokończenie trwających ponad 10 lat negocjacji multilateralnych w ramach tzw. Rundy Doha WTO, a także podjęcie nowych tematów w zakresie handlu.

Należy też podkreślić, że nawet w przypadku braku jakichkolwiek umów podpisanych między Komisją Europejską a danym państwem trzecim, podejmowane są jednak działania, mające na celu usunięcie napotkanych przeszkód w handlu.

Najczęściej spotykane bariery w obrocie towarowym to:

- nieprawidłowe stosowanie środków sanitarnych i fitosanitarnych, weterynaryjnych;
- wymogi techniczne;
- różne wymogi dokumentacyjne, rejestracyjne i skomplikowane procedury celne;
- zamówienia rządowe faworyzujące rodzimych dostawców;
- subsydiowanie produkcji;
- ograniczanie inwestycji zagranicznych;
- zakazy importu, eksportu lub limity importowe, eksportowe i środki o skutku podobnym;
- dyskryminacyjne systemy licencji importowych lub eksportowych;
- cło eksportowe;
- subsydiowanie eksportu (np. poprzez stosowanie podwójnych cen energii);
- kwestie związane z nieprzestrzeganiem praw własności intelektualnej;
- kwestie związane z prawem patentowym;
- problemy związane z określaniem pochodzenia towarów;
- problemy związane z oznaczeniami geograficznymi;
- nieprawidłowe stosowanie kontyngentów taryfowych w taki sposób, że utrudnione jest korzystanie z nich;
- *środki antydumpingowe, przed nadmiernym importem oraz antysubsydyjne, ustanawiane w sposób sprzeczny z zasadami WTO.*

W przypadku handlu usługami barierami są ograniczenia dla usługodawców i usługobiorców wynikające głównie z uregulowań prawnych krajów trzecich. Jednym z typowych przykładów barier w handlu usługami, stosowanym przez członków WTO, jest nieumieszczenie danego sektora usługowego na liście zobowiązań szczegółowych GATS. Brak sektora na liście oznacza przeważnie, że sektor ten jest wrażliwy dla członka WTO i nie gwarantuje on tym samym dostępu do rynku ani traktowania narodowego.

Ponadto, z reguły, świadczenie usług jest utrudnione głównie w dwóch z czterech sposobów świadczenia usług wg GATS:

- *świadczeniu usług poprzez obecność handlową* (sposób 3);
- *świadczeniu usług poprzez obecność osób fizycznych* (sposób 4).

W 3 sposobie świadczenia usług GATS bariery te mogą być następujące:

- ograniczenia w rodzaju i formie prawnej zakładanej obecności handlowej;
- ograniczona ilość usługodawców zagranicznych dopuszczona w danym sektorze;
- ograniczenia kapitału zagranicznego;
- ograniczenia dotyczące całościowej wartości transakcji usługowych;
- ograniczenia całkowitej liczby operacji usługowych;
- ograniczenia całkowitej ilości zatrudnionych w danym sektorze zagranicznych osób fizycznych;
- dopuszczenie do świadczenia jedynie firm narodowych;
- dopuszczenie do świadczenia jedynie, gdy menadżerowie lub prezesi firmy posiadają miejsce zamieszkania lub obywatelstwo kraju przyjmującego.

W 4 sposobie świadczenia usług GATS bariery te mogą być następujące:

- obowiązek posiadania obywatelstwa kraju przyjmującego;
- obowiązek posiadania miejsca zamieszkania w kraju przyjmującym;
- obowiązek przejścia przez test potrzeb rynku pracy (test potrzeb ekonomicznych);
- ograniczenia ilościowe w dostępie do zezwoleń na pracę;
- ograniczenia czasu trwania kontraktu;
- obowiązki posiadania określonego wykształcenia i doświadczenia zawodowego do świadczenia określonej usługi²⁵.

2.4.1. Bariery na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej

Wejście do Unii Europejskiej i możliwość korzystania ze swobód jednolitego rynku w diametralny sposób zmieniła skalę trudności dla przedsiębiorców w ich wchodzeniu na rynki poszczególnych państw członkowskich.

Jednak w okresie kilku ostatnich lat nasilające się w UE tendencje protekcjonistyczne doprowadziły do powstania nowych barier, dotyczących w szczególności sfery usług oraz towarów. W okresie ostatnich trzech lat zaczęły pojawiać się nowe rozwiązania prawne – początkowo wprowadzane przez pojedyncze państwa członkowskie – krytykowane przez przedsiębiorców jako nadmiernie ograniczające swobodę świadczenia usług i swobodę przepływu towarów. Do zidentyfikowanych barier na jednolitym rynku które pojawiły się w ostatnim czasie należą wymogi dotyczące:

25 Na podstawie: Z. Wysokińska, , Ekspertyza na zlecenie Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii – p.t. *Raport z realizacji polityki ukierunkowanej na zwiększenie Ekspansji Eksportowej Polski w roku 2017 w ramach STRATEGII NA RZECZ ODPOWIEDZIALNEGO ROZWOJU do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, Część III; por. też. Działania na forum UE dla eliminacji barier w handlu w dostępie do rynków pozaunijnych, <https://pfrsa.pl/dam/jcr:53111a9e-daba-4c20-9250-1ed626644bdb/1.%20MPI%20-%20MAAC%20i%20MADB.pdf> (dostęp: 05.06.2020).

- praktycznej konieczności przystępowania do układów zbiorowych z organizacjami związkowymi danych branż, pomimo braku przejrzystych procedur negocjacyjnych;
- dodatkowe wymogi dotyczące autoryzacji, rejestracji, wcześniejszej notyfikacji firm świadczących usługi transgraniczne (w szczególności sektory usług dla biznesu, transportowy, budowlany, kosmetyczny);
- nadmiernych, nieproporcjonalnych i nierzetelnych kontroli jakości (np. tuż przed końcem upływu terminu spożycia, bez określenia metodologii badań, bez respektowania krajowych wyników badań, bez możliwości odniesienia się do zarzutów ze strony eksportera) oraz kampanii medialnych dyskredytujących produkty z innych Państw Członkowskich;
- obowiązków dotyczących dodawania dodatkowych informacji, logo itp. na opakowaniach produktów;
- uzyskania dodatkowych certyfikatów niezależnie od posiadanego CE i/lub certyfikatu wydanego w innym kraju członkowskim (w szczególności dotyczy to sektora budowlanego).

Należy podkreślić, że podejmowane działania w zakresie znoszenia barier na rynku wewnętrznym UE mają charakter długofalowy i rzadko kończą się szybkim zniesieniem danej bariery. Ich wprowadzenie przez dane państwo ma najczęściej, jak wskazano wyżej, charakter protekcyjny i w związku z tym państwa nie wykazują chęci do szybkiego ich znoszenia, nawet w przypadku podjęcia interwencji przez Komisję Europejską. Ponadto istnieje konieczność udokumentowania w kontaktach z Komisją Europejską faktycznego wpływu danej regulacji na pogorszenie sytuacji firm-dostawców towarów na rynek unijny, jednak przedsiębiorcy bardzo niechętnie udostępniają takie dane, przez co KE nie widzi podstaw do interwencji.

Do najczęstszych barier ograniczających dostęp do jednolitego rynku wewnętrznego, wskazywanych przez przedsiębiorców, należą:

- bariery biurokratyczne, w tym głównie przewlekłość postępowania, skomplikowane prawo i/lub częste zmiany przepisów prawnych itp.;
- Skomplikowane szczegółowe wytyczne dot. jakości / certyfikaty / kontrole produktów / ubezpieczenia itp.;
- obowiązek dodatkowych zgłoszeń, rejestracji, ograniczenia w transporcie;
- działania pośrednio promujące rodzime produkty;
- szczegółowe wymogi dotyczące uznawania kwalifikacji / dodatkowe opłaty, podatki / licencje i dokumenty;
- ograniczająca dostawy na danych rynek rola związków zawodowych w odniesieniu do wymogów płacy minimalnej²⁶.

26 Na podstawie informacji uzyskanych przez autorkę z Departamentu Spraw Europejskich Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii-Warszawa lipiec 2018 w ramach pracy eksperckiej przy opracowywaniu *Raportu z realizacji polityki ukierunkowanej na zwiększenie Ekspansji Eksportowej Polski w roku 2017 w ramach STRATEGII NA RZECZ ODPOWIEDZIALNEGO ROZWOJU do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*.

Z kolei z badań dotyczących wybranych branż przemysłu i sektora rolnego na jednolitym rynku europejskim wynikało, że np. znaczne przeszkody w handlu transgranicznym istnieją we Francji, Niemczech i we Włoszech, które stanowią ponad 50% zgłoszonych ograniczeń na jednolitym rynku towarów; żaden z pozostałych 12 krajów nie stanowi więcej niż 8 procent każdej z barier. **Dwa sektory – motoryzacyjny i rolno-spożywczy – stanowią 49 procent naruszeń.** Przemysł rolno-spożywczy jest najbardziej problematyczny²⁷ z 31% zgłoszonymi barierami transgranicznymi, wynikającymi z różnic krajowych dotyczących jakości i bezpieczeństwa żywności między państwami członkowskimi. Cztery kraje (Włochy, Francja, Niemcy, Grecja) stanowią 64% barier w przemyśle rolno-spożywczym. Przemysł rolno-spożywczy w większości krajów UE cechuje się bowiem silnym zaangażowaniem rządów krajów członkowskich w lobbing w celu ochrony udziałów reprezentowanych przez nie krajów w rynkach krajowych. Przemysł motoryzacyjny jest drugim najbardziej dotkniętym barierami (18%), które występują głównie w handlu z Francją, Włochami i Danią (65% barier w branży). Przemysł ten, szczególnie we Francji i we Włoszech, szukał ochrony przez rządy swoich krajów, ponieważ produkcja jest rozproszona w mniejszych, mniej wydajnych zakładach, które stoją w obliczu silnej konkurencji ze strony konkurencyjnego importu. Następujące branże: ochrona zdrowia oraz przemysł chemiczny mają istotny udział w dostarczaniu powiadomień dotyczących przeszkód w handlu – ponad 31%²⁸. Wymogi techniczne i administracyjne- dotyczące produktu, jego pakowania i etykietowania należą do najczęściej wymienianych barier w przemyśle rolno-spożywczym i motoryzacyjnym. Ogólnie rzecz biorąc, powyższe dane ilustrują istnienie znaczących barier pozataryfowych i ich wpływ na przemysł. Bariery te stanowią stały koszt obciążający eksporterów, który firmy muszą pokonać, aby działać na wielu rynkach²⁹.

2.4.2. Bariery na rynkach krajów trzecich i ich stopniowa eliminacja

Na rynkach krajów „trzecich” – pozaunijnych – w dalszym ciągu istnieje wiele barier ograniczających działalność przedsiębiorców, zainteresowanych eksportem i/lub podejmowaniem działalności inwestycyjnej na tych obszarach³⁰. Z tego

27 C. Jervelund, S. Jespersen, D. Mekonnen, M. Arias, J. Pelkmans, A. Brito, *Delivering a Strong Single Market*, „Nordic Innovation” 2012, nr 11, June, dostępny w: http://www.nordicinnovation.org/Global/_Publications/Reports/2012/2012_11%20Delivering%20a%20stronger%20Single%20Market.pdf (dostęp: 17.09.2013).

28 M. Egan, M.H. Guimaraes, *The Single Market: Trade Barriers and Trade Remedies*, „Journal of Common Market Studies” 2017, t. 55, nr 2, DOI 10.1111/jcms.12461, s. 298–299.

29 R. Smeets (2010), *The Importance of Fixed Export Costs*. *Vox EU Trade Policy Debate*, 16. CEPR, dostępny w: <http://voxeu.org/debates/commentaries/importance-fixed-export-costs> (dostęp: 28.02.2013).

30 *Działania na forum UE dla eliminacji barier w dostępie do rynków pozaunijnych*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii; Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej; <https://pfrsa.pl/dam/jcr:53111a9e-daba-4c20-9250-1ed626644bdb/1.%20MPiT%20-%20MAAC%20i%20MADB.pdf> (dostęp: 05.06.2020).

powodu niezbędne jest podejmowanie działań na rzecz identyfikacji i eliminacji barier, szczególnie uciążliwych dla unijnego eksportu w dostępie do rynków krajów trzecich. Okazuje się, że główną barierą wejścia na rynki pozaunijne dla eksporterów z UE są nie tyle wysokie cła, co bariery pozataryfowe. Oprócz tego zaznacza się narastająca uciążliwość barier pozataryfowych (ang. akronim NTB) w dostępie do rynków poszczególnych krajów (wymagania sanitarne i fitosanitarne, weterynaryjne, przepisy techniczne, procedury oceny zgodności, zasady wydawania certyfikatów, wymogi dotyczące znakowania, etykietowania itp.), która ujawniła się na skutek dwóch czynników:

- postępującej w ostatnich latach liberalizacji cel w międzynarodowej wymianie handlowej (co sprawia, że coraz większą wagę przywiązuje się do kwestii znoszenia barier pozataryfowych) oraz
- wzmożonej tendencji do ustanawiania barier pozataryfowych w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i w okresie post-kryzysowym (działania protekcyjnistyczne).

W ostatnich latach szczególne zaniepokojenie budziła nadal kwestia utrzymania się i ogólnego wzrostu trendu i liczby potencjalnych środków protekcyjnistycznych stosowanych przez kraje trzecie (w ramach partnerstwa *Market Access Partnership* – MAP, ze wszystkich barier zdefiniowanych w *Market Access Database* – MADB, aktualnie podnoszonych jest 396 barier w handlu i inwestycjach w dostępie do 57 krajów pozaunijnych, w tym wprowadzenia 67 nowych barier o szacowanej przez UE wartości unijnego eksportu w wysokości 23,1 mld euro). Dotyczy to w szczególności tzw. wschodzących gospodarek, takich jak Rosja (zastosowała 36 barier); Chiny – 25 przeszkód w handlu; Indonezja z 23 przeszkodami w handlu; Brazylia i Indie, gdzie UE odnotowała po 21 barier; Korea Południowa i Turcja – po 20 przeszkód w handlu (dość zaskakujące dla Korei ze względu na implementację umowy FTA); USA – również 20 barier i Australia – z 14 barierami w handlu.

W wielu krajach tendencje protekcyjnistyczne niestety nadal wzrastają. Można jednak zauważyć pewne pozytywne efekty w ich eliminacji dzięki efektywnej współpracy reprezentantów unijnego biznesu z Komisją Europejską (w ramach MAP) oraz lepszemu wykorzystaniu dostępnych narzędzi handlowych oferowanych w ramach tzw. *Market Access Strategy*. Szczególną rolę pełni Komitet MAAC (*Market Access Advisory Committee*), w skład którego wchodzi reprezentanci sektorowych grup roboczych MAAC, członkowie zespołów radców handlowych w krajach pozaunijnych MAT-s (*Market Access Teams*)³¹. Istotne są również systematyczne działania, podejmowane przez Delegatury UE w krajach trzecich oraz w ramach WTO, na co pozwalają dostępne mechanizmy w ramach Komitetu WTO³² ds. Barier Technicznych w Handlu (*Technical Barriers to Trade* – TBT) oraz

31 Komisja Europejska, Ambasady krajów UE, Biznes UE.

32 Komitety TBT, SPS, ds. Licencji Importowych, Rada ds. Handlu Towarami.

Porozumienia w sprawie Stosowanych Środków Sanitarnych i Fitosanitarnych (*Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures – SPS*)³³ i in.

Działania Komisji Europejskiej wpisują się zatem w politykę wzmocniania MAP między KE, krajami UE i biznesem UE (*Komunikat KE: Trade For All*), także w oparciu o eliminowanie barier poprzez efektywniejszą implementację Free Trade Areas (FTAs)³⁴.

2.5. Umowy handlowe i gospodarcze Unii Europejskiej z krajami trzecimi

Do głównych grup umów zawieranych przez Komisję Europejską z krajami trzecimi należą:

- Unie celne;
- Układy o Stowarzyszeniu (*Association Agreements*), Układy o Stabilizacji (*Stabilisation Agreements*), (Głębokie i Kompleksowe Umowy o Wolnym

33 Według stanu na koniec 2017 r., zestawienie w unijnej bazie barier w dostępie do rynków krajów trzecich (MADB, ang. akronim od *Market Access Database*) dotyczące barier w handlu wskazuje na 58 krajów trzecich, zidentyfikowanych jako stosujących bariery w dostępie do rynku, istotnych dla unijnego eksportu. Wskazane kraje trzecie stosują łącznie 367 różnego rodzaju barier w poszczególnych sektorach (lista obejmuje tylko oficjalnie zgłoszone kluczowe bariery, istotne dla unijnego interesu gospodarczego). Najwięcej w sektorze rolnym i rybołówstwa (115), barier o charakterze horyzontalnym (a zatem bez względu na sektor) – 93, tekstylnym i skórzanym (20), spirytusowym (311), samochodowym (27), farmaceutycznym (17), innych gałęziach przemysłu (27). W usługach odnotowano 28 barier, w tym w zakresie usług transportowych 7, <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/polityka-handlowa/bariery-w-eksporcie-do-krajow-pozauijnych/> (dostęp: 20.04.2020); Internetowa Baza Danych (*Market Access Database – MADB*, <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm> (dostęp: 20.04.2020); patrz: tzw. rozporządzenie *Trade Barriers Regulation* (TBR) – rozporządzenie Rady nr 3286/94 z dnia 22 grudnia 1994 r. ustanawiającym procedury wspólnotowe w zakresie wspólnej polityki handlowej w celu zapewnienia wykonania praw Wspólnoty zgodnie z zasadami handlu międzynarodowego, w szczególności tymi ustanowionymi pod auspicjami Światowej Organizacji Handlu (Dz. Urz. WE L 349 z 31.12.1994 z późn. zm.), oraz tzw. *Enforcement Act* – rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 654/2014 z dnia 15 maja 2014 r. dotyczącym wykonywania praw Unii w zakresie stosowania i egzekwowania zasad handlu międzynarodowego oraz zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 3286/94; KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY INICJATYWA NA RZECZ SUROWCÓW – ZASPOKAJANIE NASZYCH KLUCZOWYCH POTRZEB W CELU STYMULOWANIA WZROSTU I TWORZENIA MIEJSC PRACY W EUROPIE COM(2008) 699, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0699&from=EN> (dostęp: 30.06.2020); KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW STAWIANIE CZOŁA WYZWANIOM ZWIĄZANYM Z RYNKAMI I TOWAROWYMI I SUROWCAMI COM(2011) 25, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0025&from=En> (dostęp: 30.06.2020).

34 Por. rozważania w tym rozdziale w punkcie: Umowy preferencyjne UE z krajami trzecimi przyjęte (zakończone negocjacje) lub ratyfikowane (stan na poł. roku 2020).

Handlu i o Partnerstwie Gospodarczym (*Deep and Comprehensive Free Trade Agreements and Economic Partnership Agreements*), których celem jest zniesienie lub obniżenie taryf celnych w handlu dwustronnym;

- Umowy o Partnerstwie i Współpracy (*Partnership and Cooperation Agreements*), których celem jest zapewnienie ogólnych ram dla dwustronnych stosunków gospodarczych i pozostawienie taryf celnych na dotychczasowym poziomie.

Unie celne UE

Unia celna w ramach obecnej Unii Europejskiej utworzona została na mocy umowy podpisanej w dn. 1 lipca 1968 r. przez sześć państw ówczesnej Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej: Włochy, Niemcy (RFN) Francję, Holandię, Belgię i Luksemburg. Obecnie jej członkami są wszystkie 27 państw członkowskich Unii Europejskiej oraz **Andora, San Marino i Turcja, z którymi to trzema państwami trzecimi Unia Europejska ma podpisane oddzielne umowy o unii celnej.**

Unią celną Unii Europejskiej (EUCU – European Union Customs Union) jest również wspólny obszar celny objęty umową, podpisaną przez wszystkie państwa członkowskie (UE) oraz obszar objęty Konwencją Celną między **Francją a Monako** (francusko-monakijska konwencja celna) utworzoną w roku 1963. W roku 1991 podpisane zostały dwa kolejne Porozumienia o unii celnej: 1) Porozumienie w formie wymiany listów między Europejską Wspólnotą Gospodarczą a Księstwem Andory, obejmujące wspólne deklaracje, ale z wyłączeniem produktów rolnych oraz 2) Porozumienie w sprawie współpracy i unii celnej między Europejską Wspólnotą Gospodarczą a Republiką San Marino.

W roku 2016 Komisja Europejska poprosiła Radę Unii Europejskiej o upoważnienie do rozpoczęcia z Turcją rokowań w celu modernizacji istniejącej od 20 lat unii celnej. Turcja jest piątym największym partnerem UE w handlu towarami. Wartość handlu dwustronnego zwiększyła się od 1996 r. ponad cztery razy. Obecnie wynosi 140 miliardów euro rocznie. Modernizacja stosunków handlowych między UE a Turcją stanowi zasadniczy element podejmowanych wysiłków w celu pogłębienia relacji w kluczowych obszarach o wspólnym znaczeniu, określonych na szczycie UE-Turcja w dniu 29 listopada 2015 r. oraz w oświadczeniu UE-Turcja z dnia 18 marca 2016 r. Propozycja Komisji Europejskiej stanowi kontynuację realizacji zobowiązań podjętych już we wcześniejszej umowie. Modernizacja unii celnej w celu uwzględnienia aktualnych stosunków handlowych między UE a Turcją mogłaby przynieść obu partnerom znaczne korzyści gospodarcze. Ze względu bowiem na ewolucję sytuacji gospodarczej i znaczny wzrost handlu między UE i Turcją unia celna, która weszła w życie w roku 1996, w coraz mniejszym stopniu jest w stanie stawić czoła współczesnym wyzwaniom związanym z integracją handlu. Modernizacja i poszerzenie unii celnej mogą dać większe możliwości rozwoju unijnym przedsiębiorstwom sektora rolno-spożywczego, sektora usług i rynku zamówień publicznych. Kluczowym aspektem porozumienia będzie poszanowanie demokracji i przestrzeganie praw podstawowych. Turcja jest piątym największym

partnerem UE w handlu towarami. Wartość handlu dwustronnego zwiększyła się od 1996 r. ponad czterokrotnie. Ostatnio wynosi ok.140 mld euro rocznie. UE ma dodatni bilans handlowy z Turcją, wynoszący 17 mld euro. Dla Turcji Unia Europejska jest najważniejszym partnerem handlowym. Jej udział w handlu zagranicznym Turcji przekracza 40%. Ponadto dwie trzecie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Turcji pochodzi z UE³⁵.

W ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego obowiązuje Porozumienie, które weszło w życie w roku 1996, obejmujące efektywną aplikację do unijnego *acquis communautaire* i relacje z Norwegią, Islandią i Lichtensteinem. Z kolei podstawą współpracy UE ze Szwajcarią jest Sektorowa Strefa Wolnego Handlu – na mocy dwustronnego porozumienia, które weszło w życie w roku 1973.

Porozumienia Unii Europejskiej z krajami położonymi na Bałkanach – Układy o Stabilizacji i Stowarzyszeniu (*Stabilisation and Association Agreements*)

Kolejną grupą państw kandydujących do Unii Europejskiej (po rozszerzeniu UE o kraje Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2004–2007) są kraje położone na Bałkanach, z którymi UE podpisała *Umowy o Stabilizacji i Stowarzyszeniu – Stabilisation and Association Agreements*). Umowy te weszły w życie w latach dwutysięcznych, w tym z Macedonią w roku 2001, z Albanią – w roku 2007 i z Bośnią i Hercegowiną – w roku 2008. Z Czarnogórą i Serbią toczą się obecnie negocjacje³⁶. Gruzja, Mołdawia i Ukraina podpisały umowy stowarzyszeniowe w roku 2014. Z Mołdawią zostało zawarte Porozumienie o Partnerstwie i Współpracy w roku 1998. Albania, Bośnia i Hercegowina oraz Kosowo są obecnie potencjalnymi kandydatami do UE. **Umowy te różnią się jednak od umów stowarzyszeniowych podpisywanych przez kraje Europy Środkowej i Wschodniej przede wszystkim tym, że nie zawierają one perspektywy przyszłego członkostwa w UE.** Ich główną część stanowią umowy o pogłębionej i całościowej strefie wolnego handlu (*Deep and Comprehensive Free Trade Agreements – DCFTA*). Umowy te obejmują jednak również takie istotne dla handlu zobowiązania jak *ochrona konkurencji, wymogi odnoszące się do bezpieczeństwa dóbr, wymogi sanitarne i weterynaryjne, zakupy rządowe, ochrona praw własności intelektualnej* itp.³⁷

Z krajami Basenu Morza Śródziemnego podpisanych zostało szereg Umów w ramach Partnerstwa Śródziemnomorskiego (*Euro-Mediterranean Association Agreements*), które weszły w życie w końcu lat 90. i w początkowym okresie lat dwutysięcznych, w tym z Tunezją w roku 1998, z Autonomią Palestyńską (umowa funkcjonuje jako prowizoryczna) w roku 1997, z Izraelem i Marokiem oraz z Jordanią i Libanem-w roku 2002, z Egiptem – w roku 2003, z Algierią – w roku 2005.

35 https://ec.europa.eu/poland/news/161221_turkey_pl (dostęp: 02.06.2020).

36 Z Czarnogórą negocjacje rozpoczęły się w roku 2012 a z Serbią w roku 2014.

37 E. Kawecka-Wyrzykowska, *The EU-Georgia Association Agreement: An Instrument to Support the Development of Georgia or Lip Service?*, „Comparative Economic Research” 2015, t. 18, nr 2, s. 11.

Bilateralne Umowy Stowarzyszeniowe (*Association Agreements*) UE podpisała z Republiką Południowej Afryki (umowa weszła w życie w roku 2000) i z Chile (umowa weszła w życie w roku 2003).

Z państwami Ameryki Środkowej (Kostaryką, Salwadorem, Gwatemalą, Hondurasem, Nikaraguą i Panamą) został zawarty w dniu 29 czerwca 2012 r. Układ o Stowarzyszeniu (EU – *Central America Association Agreement*). Umowa ta opiera się na trzech uzupełniających się i równie ważnych filarach, a mianowicie na dialogu politycznym, wzajemnej współpracy i handlu, które traktowane są jako istotne podstawy do wspierania wzrostu gospodarczego, demokracji i stabilności politycznej w Ameryce Środkowej. Część handlowa Układu o Stowarzyszeniu jest tymczasowo stosowana od 1 sierpnia 2013 r. w Hondurasie, Nikaragui i Panamie, od 1 października tego roku w Kostaryce i Salwadorze, a od 1 grudnia w Gwatemali³⁸.

W ramach Ogólnego Systemu Preferencji (*Generalized System of Preferences* – GSP) Unia Europejska **udzieliła (w roku 2019) jednostronnych preferencji** takim państwom jak: Kongo, Wyspy Cooka, Indie, Indonezja, Kenia, Mikronezja, Nauru, Nigeria, Niue, Samoa, Syria, Tadżykistan, Tonga i Uzbekistan, a w ramach Systemu GSP Plus³⁹ jednostronne preferencje zostały przyznane Armenii, Boliwii, Wyspom Zielonego Przylądka, Kirgistanowi, Mongolii, Pakistanowi, Filipinom i Sri Lance. Unia Europejska udzieliła również jednostronnych preferencji w ramach EBA (*Everything But Arms*)⁴⁰ państwom zaliczanym do najbardziej ubogich, takich jak: Afganistan, Angola, Bangladesz, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Kambodża, Republika Środkowej Afryki, Czad, Komory, Kongo (DRC), Djibouti, Gwinea Równikowa, Erytrea, Etiopia, Gambia, Gwinea, Gwinea-Bissau, Haiti, Kiribati, Lao PDR, Lesoto, Liberia, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauretania,

38 <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/central-america/> (dostęp: 30.05.2020).

39 System GSP plus przewiduje dodatkowe preferencje dla państw stosujących postanowienia 27 konwencji międzynarodowych dotyczących przestrzegania praw człowieka, demokracji, praw pracowniczych, ochrony środowiska naturalnego, zapewnienia zrównoważonego wzrostu, na podst. E. Kawecka-Wyrzykowska, *Preferencyjne porozumienia handlowe – znaczenie dla handlu dobrami i innych dziedzin współpracy Unii Europejskiej z partnerami zagranicznymi*, dostępny w: https://www.researchgate.net/profile/Elzbieta_Kawecka-Wyrzykowska/publication/299531067_Preferencyjne_porozumienia_handlowe_-_znaczenie_dla_handlu_dobrami_i_innych_dziedzin_wspolpracy_Unii_Europejskiej_z_partnerami_zagranicznymi/links/590b1c470f7e9b1d0826f06c/Preferencyjne-porozumienia-handlowe-znaczenie-dla-handlu-dobrami-i-innych-dziedzin-wspolpracy-Unii-Europejskiej-z-partnerami-zagranicznymi.pdf (dostęp: 27.05.2020), s. 9 – tekst zaktualizowany przez autorkę na podst. <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/> (dostęp: 03.06.2020) oraz https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/may/tradoc_157889.pdf (dostęp: 03.06.2020).

40 System EBA przewiduje całkowicie bezcłowy (i bez ograniczeń ilościowych), z wyjątkiem broni i amunicji, dostęp do rynku UE dla produktów pochodzących z państw najbardziej ubogich – na podstawie: jak wyżej, s. 9; por. aktualizacja własna autorki na podst. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/may/tradoc_157889.pdf (dostęp: 03.06.2020).

Mozambik, Myanmar/Birma, Nepal, Niger, Rwanda, Wyspy Świętego Tomasza i Książęca, Senegal, Sierra Leone, Wyspy Salomona, Somalia, Sudan Południowy, Sudan, Tanzania, Timor Wschodni, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Jemen i Zambia⁴¹.

Najbardziej kompleksową umową o partnerstwie zawartą przez UE z krajami rozwijającymi się jest Umowa z Kotonu, która stworzyła ramy stosunków UE z państwami **Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP)**. Została przyjęta w 2000 r. i zastąpiła konwencję z Lomé z 1975 r. Odnosi się ona do relacji UE z **79 państwami**, w tym z 48 państwami Afryki Subsaharyjskiej. Celem umowy było ograniczenie a następnie ostateczne wyeliminowanie ubóstwa oraz ułatwienie państwom AKP stopniowe włączanie się w gospodarkę światową. Umowa ma 3 główne filary: współpracę rozwojową, współpracę gospodarczo-handlową oraz aspekt polityczny.

22 czerwca 2018 r. Rada Unii Europejskiej przyjęła **mandat do negocjacji** przyszłej umowy UE-AKP. Państwa AKP przyjęły swoje stanowisko negocjacyjne 30 maja 2018 r. na posiedzeniu Rady Ministrów AKP. Negocjacje formalnie rozpoczęły się 28 września 2018 r. Stosowanie umowy z Kotonu zostało jednak **przedłużone do grudnia 2020 r.** Pierwotnie **umowa miała wygasnąć w lutym 2020 r.**, ale ponieważ negocjacje w sprawie jej przyszłości wciąż się toczą, termin został przesunięty na koniec roku. Komisja Europejska będzie dążyć do znacznej zmiany umowy, która miałyby się składać z przepisów wspólnych na szczeblu AKP oraz trzech szczegółowych partnerstw regionalnych: z Afryką, z Karaibami i z państwami Pacyfiku. Planuje się, że przyszła umowa obejmowałaby następujące kwestie: demokracja i prawa człowieka, wzrost gospodarczy i inwestycje, zmiana klimatu, eliminacja ubóstwa, pokój i bezpieczeństwo, migracja i mobilność⁴².

Nowa wizja Komisji Europejskiej podąży jednak obecnie jeszcze dalej w kierunku budowy przyszłego partnerstwa UE-Afryka i proponuje współpracę z krajami Afryki, ukierunkowaną na partnerstwo na rzecz: zielonej transformacji i dostępu do energii, transformacji cyfrowej, zrównoważonego wzrostu i zatrudnienia, pokoju, bezpieczeństwa i dobrego zarządzania oraz na rzecz partnerstwa w dziedzinie migracji i mobilności⁴³.

Negocjacje UE w sprawie porozumień o wolnym handlu prowadzone są z Radą Współpracy Zatoki Perskiej, z Iranem, Irakiem, z Andyjskim Wspólnym Rynkiem, z CAFTA, ASEAN, Indiami i Myanmar/Birma⁴⁴.

Kolejne grupy umów zawartych przez Unię Europejską z krajami trzecimi są przedstawione poniżej.

41 List of GSP; GSP+ and EBA, European Commission; https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/may/tradoc_157889.pdf (dostęp: 30.05.2020).

42 <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/cotonou-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).

43 https://ec.europa.eu/international-partnerships/priorities/eu-africa_en (dostęp: 30.05.2020).

44 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (dostęp: 30.05.2020).

2.6. Umowy preferencyjne UE z krajami trzecimi przyjęte (zakończone negocjacje) lub ratyfikowane (stan na poł. roku 2020)⁴⁵

Umowa o wolnym handlu między UE a Koreą Południową została podpisana w październiku 2010 r. Zawarcie umowy było poprzedzone ratyfikacją przez wszystkie państwa członkowskie UE. Znaczna jej część była tymczasowo stosowana już od 1 lipca 2011 r., zanim została formalnie ratyfikowana w grudniu 2015 r. Obejmuje też przepisy około-handlowe, np. o konkurencji, pomocy państwa, własności intelektualnej czy zamówieniach publicznych. Posunęła się ona więc dalej niż jakiegokolwiek poprzednie porozumienia UE w zakresie znoszenia barier handlowych, a także była pierwszą umową handlową UE z krajem azjatyckim. Korea Południowa jest liczącym się partnerem dla UE. Eksport towarów z UE do Korei Południowej wzrósł o 77% w latach 2010–2018. To spowodowało, że o ile w roku 2010 miał miejsce deficyt handlowy w handlu UE z Koreą Płd. w wysokości 10,5 mld euro, to w roku 2018 handel między tymi krajami stał się zasadniczo zrównoważony. Z kolei eksport usług z UE do Korei Południowej w latach 2010–2017 wzrósł o 82%, w porównaniu do 66% w przypadku unijnego importu z tego kraju. UE odnotowała również w roku 2017 nadwyżkę w handlu usługami w wysokości 5,6 mld euro z tym partnerem. W tym samym okresie 2010–2017 skumulowany napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich (FDI) do UE wzrósł o 112%, a napływ zagranicznych inwestycji zagranicznych do Korei z UE wzrósł o 39%. Należy podkreślić, że w eksporcie towarowym z UE do Korei Południowej dominują maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy i produkty chemiczne, a w unijnym imporcie z Korei Płd. odpowiednio: maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy i tworzywa sztuczne⁴⁶.

Umowy o Wolnym Handlu i o Ochronie Inwestycji między Unią Europejską i Singapurem

Umowy o ochronie handlu i inwestycji między UE a Singapurem zostały podpisane 19 października 2018 r. Parlament Europejski wyraził zgodę na umowy w dniu 13 lutego 2019 r. Państwa członkowskie UE zatwierdziły umowę handlową w dniu 8 listopada 2019 r. Umowa weszła w życie 21 listopada 2019 r. Umowa o ochronie inwestycji wejdzie w życie po jej ratyfikacji przez wszystkie państwa członkowskie UE zgodnie z ich krajowymi procedurami.

45 Opracowanie własne na podstawie: https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/#_under-adoption (dostęp: 30.05.2020). W niektórych okolicznościach negocjacje handlowe z partnerem handlowym zostały zakończone, ale nie zostały jeszcze podpisane ani ratyfikowane. Oznacza to, że chociaż negocjacje się zakończyły, nie ma jeszcze części umowy.

46 <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/> (dostęp: 30.05.2020).

Umowy te mają na celu:

- zniesienie prawie wszystkich ceł i zlikwidowanie biurokratycznych procedur w celu usprawnienia handlu towarami takimi jak elektronika, produkty spożywcze i farmaceutyki;
- stymulowanie *zielonego wzrostu*, usuwanie przeszkód w handlu dla *zielonych* technologii i tworzenie możliwości rozwoju usług środowiskowych;
- zachęcanie firm z UE do większych inwestycji w Singapurze, a firm z Singapuru do większych inwestycji w UE⁴⁷.

Umowa handlowa UE – kraje MERCOSUR

Argentyna, Brazylia, Paragwaj i Urugwaj, osiągnęły 28 czerwca 2019 roku porozumienie polityczne w sprawie kompleksowej umowy handlowej. UE jest najważniejszym partnerem handlowym i inwestycyjnym MERCOSUR. Towarowy eksport UE do MERCOSUR wyniósł w roku 2019 41 mld euro a usługowy 21 mld euro (2018). UE jest największym zagranicznym inwestorem w ugrupowaniu MERCOSUR. Łączne zasoby zainwestowanego kapitału unijnego w tej grupie krajów wyniosły 365 miliardów euro w roku 2017, podczas gdy zasoby zainwestowanego kapitału krajów należących do MERCOSUR w UE – odpowiednio 52 miliardy euro. Chociaż współpraca handlowa jest znacząca, to jednak zarówno eksporterzy, jak i potencjalni inwestorzy, napotykają szereg barier na wzajemnych rynkach.

Celem umowy handlowej jest:

- zwiększenie dwustronnego handlu i inwestycji oraz obniżenie taryfowych i pozataryfowych barier handlowych, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw;
- stworzenie bardziej stabilnych i przewidywalnych zasad handlu i inwestycji dzięki bardziej przejrzystym i lepszym regułom, np. w dziedzinie praw własności intelektualnej (w tym oznaczeń geograficznych), norm bezpieczeństwa żywności, konkurencji i dobrych praktyk regulacyjnych;
- promowanie wspólnych wartości, takich jak zrównoważony rozwój, wzmocnianie praw pracowników, przeciwdziałanie negatywnym zmianom klimatu, zwiększanie działań ukierunkowanych na ochronę środowiska, zachęcanie firm do społecznie odpowiedzialnego działania i przestrzegania standardów bezpieczeństwa żywności⁴⁸.

47 <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-singapore-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).

48 <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mercosur-association-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).

Umowa o Wolnym Handlu i Ochronie Inwestycji między UE a Wietnamem

Unia Europejska i Wietnam podpisały umowę handlową i umowę o ochronie inwestycji w dniu 30 czerwca 2019 r. Rada Unii Europejskiej i Parlament Europejski zatwierdziły już umowę. Obecnie umowa oczekuje na ratyfikację ze strony wietnamskiej. Umowa UE-Wietnam ma na celu zwiększenie obrotów handlowych przez likwidację prawie wszystkich ceł i ustanowienie ochrony bezpośrednich inwestycji zagranicznych pomiędzy partnerami. Zawiera ona również wiążące przepisy dotyczące klimatu, prawa pracy i praw człowieka. Ważnym jej celem jest również doprowadzenie do zwiększenia współpracy międzyregionalnej między Unią Europejską i Azją Południowo-Wschodnią⁴⁹.

Umowa Handlowa między UE a Nową Zelandią

Rada Unii Europejskiej zezwoliła na rozpoczęcie negocjacji w sprawie umowy handlowej między UE a Nową Zelandią w dniu 22 maja 2018 r.

Wzajemny handel towarami między partnerami miał tendencję rosnącą w ostatnich latach, osiągając prawie 8,7 mld EUR w 2017 r. UE jest trzecim co do wielkości partnerem handlowym Nowej Zelandii. Według wstępnej oceny skutków negocjowanej umowy, handel między Nową Zelandią a UE może wzrosnąć o ok. 36%, przy czym wymiana towarami może wzrosnąć nawet o 47%, a handel usługami odpowiednio o 14% po wejściu umowy w życie.

Negocjacje handlowe mają na celu:

- zmniejszenie istniejących barier we wzajemnym handlu towarami i usługami;
- uzyskanie zapewnienia, że europejskie firmy konkurują na równych warunkach z firmami z krajów, które już zawarły wcześniej umowę handlową z Nową Zelandią;
- promowanie inteligentnego, zrównoważonego wzrost sprzyjającego włączeniu społecznemu⁵⁰.

Umowa Handlowa między UE a Australią

Rada Unii Europejskiej zezwoliła na rozpoczęcie negocjacji w sprawie umowy handlowej między UE a Australią w dniu 22 maja 2018 r.

UE jest drugim co do wielkości partnerem handlowym Australii. Wzajemny handel towarami między tymi dwoma partnerami cechował się tendencją rosnącą w ostatnich latach, osiągając prawie 48 mld euro w 2017 r. i dodatkowo 27 mld euro w wymianie usług. Według wstępnej oceny skutków negocjowanej umowy handel towarami i usługami między tymi dwoma partnerami może wzrosnąć nawet o około jedną trzecią.

Negocjacje handlowe mają na celu:

- usuwanie barier i pomaganie firmom z UE – zwłaszcza mniejszym – w zwiększeniu eksportu;

49 <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-vietnam-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).

50 <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-new-zealand-trade-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).

- zrównanie szans unijnych firm eksportujących do Australii lub prowadzących działalność gospodarczą z firmami z krajów, które podpisały umowę o Partnerstwie Trans-Pacific (*Trans-Pacific Partnership*) lub inne umowy handlowe z Australią;
- wprowadzenie wymaganych przepisów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju, dotyczących wspólnego zobowiązania partnerów do przestrzegania praw pracowniczych i ochrony środowiska (w tym zmiany klimatu) we wzajemnej współpracy;
- ochronę charakterystycznych regionalnych produktów żywnościowych i napojów w UE przed podróbkami w Australii;
- umożliwienie firmom z UE większego udziału w zamówieniach publicznych w Australii⁵¹.

Nowa Umowa o Stowarzyszeniu między Unią Europejską i Meksykiem

Unia Europejska i Meksyk osiągnęły porozumienie w sprawie głównych części handlowych nowej umowy stowarzyszeniowej UE-Meksyk. Wcześniejsza umowa stowarzyszeniowa przyniosła wiele korzyści handlowych UE i Meksykowi, choć nadal utrzymują się bariery handlowe we wzajemnym handlu. Negocjacje z Meksykiem rozpoczęły się w maju 2016 r. Obie strony osiągnęły porozumienie co do podstawowych zasad dotyczących części handlowej umowy, zawartej ostatecznie w kwietniu 2018 r.

Nowa oferta dotyczy:

- zniesienia wysokich meksykańskich taryf celnych na europejską żywność i napoje;
- pozwolenia firmom z UE na sprzedaż usług do Meksyku na większą skalę;
- przyjęcia zobowiązania do ochrony praw pracowniczych i środowiska naturalnego.

Nowa umowa, po jej ratyfikacji, zastąpi istniejącą globalną umowę między UE a Meksykiem, która weszła w życie w 2000 r.⁵²

Umowa o Partnerstwie Gospodarczym (*Economic Partnership Agreement*) między Unią Europejską i Japonią

Umowa o Partnerstwie Gospodarczym między UE i Japonią weszła w życie 1 lutego 2019 r. Firmy z UE eksportują już obecnie corocznie do Japonii towary niemal za 70 mld euro i usługi odpowiednio niemal za 28 mld euro. W przeszłości firmy europejskie napotykały na szereg barier handlowych w handlu z Japonią, co czasami utrudniało im konkurowanie.

Umowa handlowa z Japonią:

- usuwa taryfy i inne bariery handlowe oraz tworzy platformę współpracy w celu zapobiegania przeszkodom w handlu;

51 <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-australia-trade-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).

52 <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mexico-trade-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).

- pomagają kształtować reguły handlu światowego zgodnie z wysokimi standardami i wspólnymi wartościami;
- wysyła silny sygnał, że kraje należące do największych gospodarek świata odrzucają protekcjonizm⁵³.

CETA (*EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement*) to nowa umowa handlowa między Unią Europejską a Kanadą.

Umowa ta ma na celu obniżenie cel i wprowadzenie ułatwień dla handlu towarami i usługami między UE i Kanadą. CETA weszła tymczasowo w życie w dniu 21 września 2017 r., co oznacza, że większość umów w jej ramach ma już teraz zastosowanie. Jednak parlamenty narodowe w krajach UE – a w niektórych przypadkach także w jej regionach – będą musiały zatwierdzić CETA, zanim będzie mogła ona przynieść ostateczne efekty⁵⁴.

W relacjach z krajami rozwiniętymi, oprócz omówionej już wyżej umowy CETA z Kanadą, Unia podjęła próbę wynegocjowania umowy o wszechstronnym partnerstwie z USA, tj. **Transatlantycznym Partnerstwie w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP)**. Propozycja TTIP zawierała trzy zasadnicze elementy, tj. (1) dostęp do rynku przez usunięcie cel na towary i ograniczeń w świadczeniu usług, poprawę dostępu do zamówień publicznych i ułatwienia w dokonywaniu inwestycji; (2) spójność regulacyjną i współpracę w usuwaniu niepotrzebnych barier biurokratycznych; (3) poprawę współpracy w odniesieniu do ustanawiania międzynarodowych standardów⁵⁵. Negocjacje w sprawie TTIP rozpoczęto w roku 2013 r. i zawieszono po zmianie sytuacji politycznej w USA pod koniec roku 2016 r. Na podstawie Decyzji Rady z dnia 15 kwietnia 2019 r. stwierdzono, że wytyczne negocjacyjne dotyczące TTIP są nieaktualne i nie mają już znaczenia (*A Council decision of 15 April 2019 states that the negotiating directives for the TTIP are obsolete and no longer relevant*)⁵⁶.

Współpraca UE z Państwami Zatoki Perskiej – *Gulf Cooperation Council (GCC)*

Ramy instytucjonalne relacji GCC-WE/UE ustanowiono w 1989 r. Zostało wtedy podpisane Porozumienie o Współpracy pomiędzy dwoma organizacjami. Układ wszedł w życie w 1990 r. i stał się pierwszym układem jaki zawarła WE z organizacją

53 <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).

54 <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/> (dostęp: 30.05.2020).

55 *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). TTIP explained*, European Commission 2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152462.pdf (dostęp: 20.04.2016); por. też. J. Witkowska, *Implications of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) for Investment Flows Between the European Union and the USA*, „Comparative Economic Research” 2017, t. 20, nr 3, DOI:10.1515/cer-2017-0018, s. 25–39.

56 <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230> (dostęp: 30.06.2020).

grupująca państwa arabskie⁵⁷. Warte podkreślenia w tym kontekście jest, że Porozumienie stanowi, iż planowana współpraca pomiędzy UE a GCC nie narusza zasad i nie stanowi próby zastąpienia Dialogu Europejsko-Arabskiego (*Euro-Arab Dialogue* – EAD) nawiązanego z Ligą Państw Arabskich (LPA), a stanowi jedynie jego uzupełnienie. Postulowana przez Porozumienie z 1989 r. współpraca pomiędzy GCC a UE nie została w pełni rozwinięta. Jedną z kwestii, która w relacjach UE-GCC pozostaje wciąż niezrealizowana jest podpisanie Umowy o Wolnym Handlu (FTA). UE wyraziła już zgodę na likwidację taryf celnych na produkty petrochemiczne i aluminium pochodzące z obszaru GCC. Ustępstwa te świadczą o dużym zainteresowaniu podpisaniem FTA po stronie unijnej, a jednocześnie mają zachęcać państwa GCC do modyfikowania ich stanowiska negocjacyjnego. Niestety po stronie GCC daje się zauważyć brak jednolitego stanowiska i wypracowania w miarę spójnego i jednolitego mandatu negocjacyjnego, akceptowanego przez wszystkie państwa członkowskie. Należy wskazać, że EU i GCC są dla siebie pożądanymi partnerami. Państwa Zatoki dysponują 45% ogólnoswiatowych zasobów ropy naftowej oraz 20% zasobów gazu ziemnego. Aktualnie GCC jest szóstym pod względem wielkości rynkiem eksportowym dla Unii. Natomiast dla GCC UE pozostaje najważniejszym partnerem handlowym⁵⁸. Należy podkreślić, że GCC poczyniło duży krok w kierunku szybkiego zawarcia umowy, przyspieszając ustanowienie wewnętrznej unii celnej od 2005 r., co miało miejsce w dniu 1 stycznia 2003 r. podczas szczytu szefów państw w Maskacie w Omanie⁵⁹.

Podsumowanie

- Wspólna polityka handlowa (WPH) Unii Europejskiej opiera się na zasadach bezcłowego i bezkontyngentowego dostępu towarów z Państw Członkowskich do Jednolitego Rynku Europejskiego oraz na uczestnictwie w unii celnej, której głównym instrumentem jest Wspólna Taryfa Celna i jej rozszerzona wersja, czyli Zintegrowana Taryfa Celna Wspólnot Europejskich – *TARIC* (ang. *Integrated Tariff of the European Communities*), która stosowana jest w handlu z krajami trzecimi od 1 lipca 1968 r.
- W ramach przepisów tzw. nowego podejścia w UE obowiązuje znak CE, który symbolizuje zgodność wyrobu w regulacjami UE, które mają do tego wyrobu zastosowanie. Umieszczenie znaku CE na wyrobie stanowi deklarację osoby za to odpowiedzialnej (fizycznej lub prawnej), że wyrób jest zgodny ze wszystkimi przepisami UE, którym podlega oraz że zostały spełnione odpowiednie procedury zgodności. Wyrób posiadający ten znak może być

57 Opracowano na podstawie: R. Bania, *Kwestia porozumienia o Wolnym Handlu (FTA) w relacjach UE (EU)-GCC*, <https://emiddle-east.com/kweme-nr-22009/kwestia-porozumienia-owolnym-handlu-fta-w-relacjach-ue-eu-gcc/> (dostęp: 05.06.2020).

58 Tamże.

59 https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_02_442 (dostęp: 30.06.2020).

wprowadzony bez ograniczeń na rynek dowolnego państwa UE. Przedsiębiorcy, którzy mają na celu wyprodukowanie towarów w sposób spełniający wymogi dyrektyw nowego podejścia, dążą do spełnienia zharmonizowanych norm europejskich EN, których stosowanie jest dobrowolne, jednak ze względu na to, że pozwalają ocenić wyrób jako zgodny z dyrektywami, stanowią w pewnym sensie swoistą „przepustkę” towaru na rynek europejski, bowiem gwarantują zarówno bezpieczeństwo produktu, jak i ochronę interesu konsumentów.

- W ramach WPH ma miejsce koordynacja polityki eksportowej, należy jednak podkreślić, że w UE nie ma systemu pełnego ujednoczenia zasad wspierania eksportu. Obowiązujące obecnie reguły wspierania eksportu wynikają częściowo z zasad GATT/WTO, w tym, jest to zakaz subsydiowania eksportu, z wyjątkiem rolnego (tzn. eksportu artykułów rolnych, takich jak podstawowe surowce i niektóre przetwory), a częściowo z reguł ustalonych na forum OECD. Te ostatnie regulują przede wszystkim takie kwestie, jak wspieranie kredytów eksportowych przez rządy (np. w formie dofinansowywania stóp procentowych przy udzielaniu kredytów eksportowych, rządowych gwarancji i ubezpieczeniu kredytów eksportowych).
- Wejście do Unii Europejskiej i możliwość korzystania ze swobód jednolitego rynku w diametralny sposób zmniejsza trudności dla przedsiębiorców w ich wchodzeniu na rynki poszczególnych państw członkowskich. Jednak w okresie kilku ostatnich lat nasilające się w UE tendencje protekcjonistyczne doprowadziły do powstania nowych barier, dotyczących w szczególności sfery usług oraz towarów. W ostatnich latach zaczęły pojawiać się nowe rozwiązania prawne – początkowo wprowadzane przez pojedyncze państwa członkowskie – krytykowane jednak przez przedsiębiorców jako nadmiernie ograniczające swobodę świadczenia usług i swobodę przepływu towarów. Do najczęstszych barier ograniczających dostęp do jednolitego rynku wewnętrznego wskazywanych przez przedsiębiorców należą:
 - bariery biurokratyczne, w tym głównie przewlekłość postępowania, skomplikowane prawo i/lub częste zmiany przepisów prawnych itp.;
 - skomplikowane szczegółowe wytyczne dot. jakości / certyfikaty/ kontrole produktów/ ubezpieczenia itp.;
 - obowiązek dodatkowych zgłoszeń, rejestracji, ograniczenia w transporcie;
 - działania pośrednio promujące rodzime produkty;
 - szczegółowe wymogi dotyczące uznawania kwalifikacji / dodatkowe opłaty, podatki / licencje i dokumenty;
 - ograniczająca dostawy na dany rynek rola związków zawodowych w odniesieniu do wymogów płacy minimalnej.
- W ostatnich latach Unia Europejska podpisała szereg umów handlowych z wieloma krajami trzecimi, opartych na udzielaniu preferencji we wzajemnym handlu. Do umów tych zaliczane są zwłaszcza:

1. Układy o Stowarzyszeniu (*Association Agreements*), Układy o Stabilizacji (*Stabilisation Agreements*), (Głębokie i Kompleksowe Umowy o Wolnym Handlu i o Partnerstwie Gospodarczym (*Deep and Comprehensive Free Trade Agreements and Economic Partnership Agreements*), których celem jest zniesienie lub obniżenie taryf celnych w handlu dwustronnym.
 2. Umowy o Partnerstwie i Współpracy (*Partnership and Cooperation Agreements*), których celem jest zapewnienie ogólnych ram dla dwustronnych stosunków gospodarczych i pozostawienie taryf celnych na dotychczasowym poziomie.
- W ramach Ogólnego Systemu Preferencji – *Generalized System of Preferences* – GSP) Unia Europejska udzieliła (w roku 2019) jednostronnych preferencji 14 krajom rozwijającym się w ramach GSP, 8 krajom rozwijającym się w ramach GSP Plus, oraz 48 krajom najbiedniejszym w ramach EBA (*Everything But Arms*)⁶⁰.

⁶⁰ List of GSP; GSP+ and EBA, European Commission; https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/may/tradoc_157889.pdf (dostęp: 30.05.2020).

Rozdział V

Pozycja Unii Europejskiej w globalnych przepływach czynników produkcji

Wprowadzenie

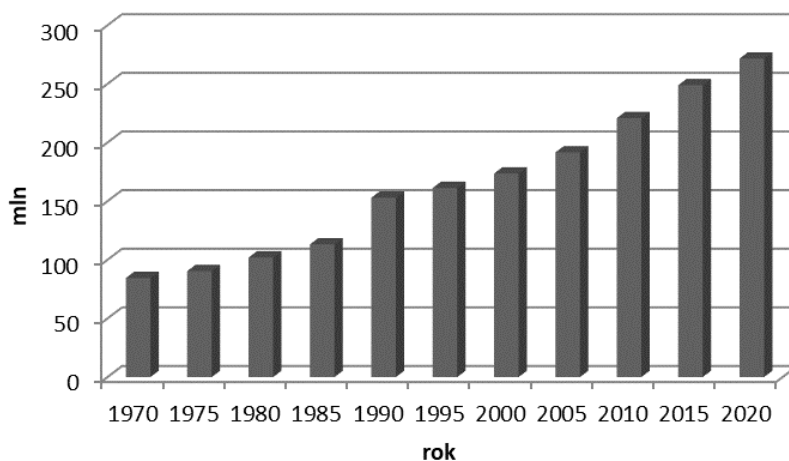
Międzynarodowe przepływy czynników produkcji obejmują przepływy czynnika pracy, kapitału finansowego, uchwytnych aktywów pod kontrolą firmy (głównie bezpośrednich inwestycji zagranicznych), innowacji/technologii i powiązanych z nimi praw własności intelektualnej, przemysłowej i handlowej. Międzynarodowy przepływ kapitału, podlegający postępującemu procesowi liberalizacji w gospodarce światowej, jest zjawiskiem, które staje się symbolem procesu globalizacji. Natomiast przepływy czynnika pracy / osób w skali globalnej nie podlegają procesom liberalizacji, a w skali międzynarodowej – w ograniczonym tylko stopniu, z wyjątkiem ugrupowań integracyjnych, które ustanawiają wewnątrz ugrupowania swobodny przepływ osób / czynnika pracy. Tym niemniej przepływy te występują w skali globalnej i przybierają na sile w ostatnim okresie.

Pozycję Unii Europejskiej w gospodarce światowej w sferze przepływów czynników produkcji determinują uwarunkowania o charakterze globalnym oraz czynniki wynikające z postępującego procesu pogłębiania integracji europejskiej w tej sferze. Do tych drugich należą: ustanowienie swobody przepływu pracy i kapitału w ramach jednolitego rynku wewnętrznego, prowadzenie polityki imigracyjnej, ustanowienie i wprowadzanie w życie wspólnej polityki inwestycyjnej, zawieranie umów o handlu, inwestycjach i współpracy gospodarczej między UE a państwami trzecimi, w celu zagwarantowania równego traktowania inwestorów unijnych, a także podejmowane próby wprowadzenia nowych rozwiązań prawnych w odniesieniu do rozstrzygania sporów między inwestorami zagranicznymi a krajami przyjmującymi (ISDS). Na pozycję UE w sferze przepływów kapitałowych rzutuje również wewnętrzna sytuacja w ugrupowaniu, wyrażająca się w dużym zróżnicowaniu zaangażowania się poszczególnych krajów członkowskich w te przepływy. W niniejszym rozdziale zostaną poddane ocenie działania UE zmierzające do wzmocnienia jej pozycji w globalnych przepływach czynników produkcji.

1. Przepływy czynnika pracy / osób w skali globalnej

Łączna liczba międzynarodowych migrantów w skali globalnej szacowana jest na 272 mln w 2019 r., z tego 164 mln – tj. 2/3 – to migrujący pracownicy. Łączna liczba uchodźców szacowana była na 25,9 mln osób w 2019 r., tj. prawie dwa razy więcej niż szacunkowe dane z 2000 r. Ponadto 3,9 mln osób było bezpaństwowcami¹.

Wprawdzie migranci stanowią niewielki ułamek światowej populacji, tj. 3,5%, jednak zarówno wielkości absolutne, jak i względne wskazują, że w ostatnim półwieczu zjawisko to znacznie się nasiliło. W 1970 r. łączna liczba migrantów w gospodarce światowej wynosiła bowiem 84,5 mln, co stanowiło 2,3% ówczesnej globalnej populacji². W porównaniu ze stanem migracji w 1970 roku, łączna liczba międzynarodowych migrantów w 2019 r. zwiększyła się ponad 3-krotnie (rys. 5.1). O skali nasilenia się współczesnych międzynarodowych migracji świadczy fakt, iż obecnie zjawisko to przewyższyło szacunki i projekcje jego skali do roku 2050, dokonywane przez Międzynarodową Organizację ds. Migracji (OIM) na początku tego stulecia. Przewidywano bowiem, że liczba migrantów wyniesie wówczas 230 mln, stanowiąc tylko 2,6% światowej populacji³.



Rys. 5.1. Liczba migrantów w gospodarce światowej, 1970–2019, mln

Źródło: *World Migration Report 2020*, IOM, Genewa 2019, s. 21 i opracowanie własne.

Przyspieszenie procesów migracyjnych w gospodarce światowej jest ściśle powiązane z wystąpieniem gwałtownych zdarzeń w różnych miejscach świata (konflikty, poważne zachwianie politycznej i ekonomicznej stabilności, kryzysy

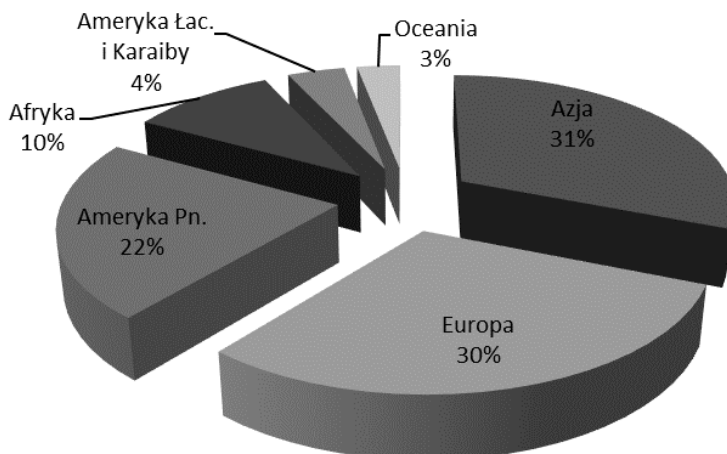
1 *World Migration Report 2020*, International Organisation of Migration, Genewa 2019, s. 10.

2 Tamże.

3 Tamże, s. 2.

ekonomiczne), ale także z długofalowymi trendami wynikającymi z demograficznych zmian, rozwoju ekonomicznego, zaawansowanych technologii komunikacyjnych i dostępności transportu. Występowanie przepływów migracyjnych związane jest również z ukształtowaniem się pewnych wzorców migracji, pod wpływem ekonomicznych, demograficznych i innych czynników, takich jak powstanie tzw. „korytarzy” migracji. Główne „korytarze” prowadzą z krajów rozwijających się do krajów dużych, takich jak USA, Francja, Rosja, Zjednoczone Emiraty Arabskie i Arabia Saudyjska⁴.

Obecna struktura geograficzna migracji, według regionu pobytu (rys. 5.2), wskazuje, że w 2019 roku 61% ogółu migrantów przebywało w dwóch regionach gospodarki światowej, tj. Azji i Europie, tj. odpowiednio 84 i 82 mln. Na trzecim miejscu plasowała się Ameryka Pn., gdzie przebywało 22% z ogólnej liczby migrantów, tj. 59 mln. W pozostałych regionach gospodarki światowej przebywało stosunkowo mniej migrantów, odpowiednio w Afryce – 10%, Ameryce Łac. i Karaibach – 4% oraz w Oceanii – 3%⁵.



Rys. 5.2. Struktura geograficzna migracji, według regionu pobytu, 2019, %
Źródło: *World Migration Report, 2020*, IOM, Geneva 2019, s. 24 i opracowanie własne.

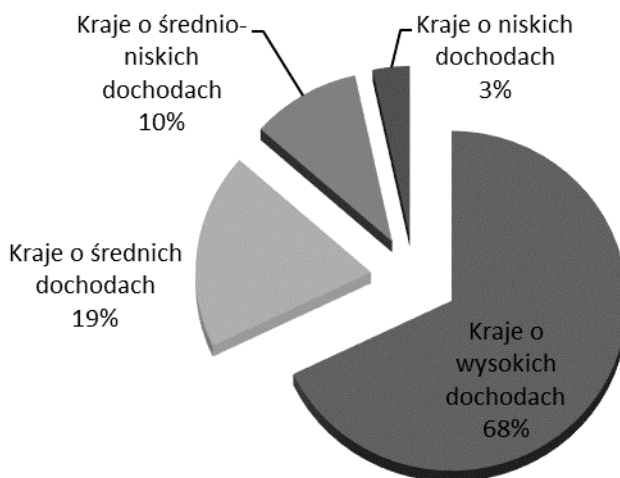
Struktura geograficzna migracji według krajów docelowych wskazuje, że od 1970 r. **USA** jest głównym krajem, w którym osiedlają się migranci. Ich łączna liczba zwiększyła się czterokrotnie w okresie 1970–2019. Na drugim miejscu znalazły się **Niemcy**, a na kolejnych **Arabia Saudyjska**, **Rosja**, **Wielka Brytania** (dane dla 2019 r.). Wśród krajów pochodzenia migrantów na pierwszym miejscu znajdowały się **Indie**, **Meksyk**, **Chiny**, **Rosja** i **Syria**⁶.

⁴ Tamże.

⁵ Tamże, s. 24.

⁶ Tamże, s. 26.

Migrujący pracownicy przekazują do krajów pochodzenia znaczne kwoty swoich zarobków. W 2018 r. transfery te wyniosły 689 mld USD, a największymi odbiorcami były **Indie, Chiny i Meksyk**. Zdecydowana większość migrantów pracuje w krajach o wysokich dochodach, choć w latach 2013–2017 zaobserwowano lekki spadek migrantów w tych krajach (o około 1 mln)⁷. Rys. 5.3. przedstawia strukturę pracujących migrantów według poziomu dochodów krajów docelowych w 2017 r. W krajach o wysokich dochodach pracowało 67,9% wszystkich pracujących migrantów, w krajach o średnich dochodach – 18,6%. W krajach o średnio-niskich dochodach rezydowało 10,1% ogółu pracujących migrantów, podczas gdy w krajach o niskich dochodach tylko 3,4%⁸.



Rys. 5.3. Pracujący migranci według poziomu dochodów krajów przeznaczenia, 2017, %
Źródło: *World Migration Report, 2020*, IOM, Geneva 2019, s. 34 i opracowanie własne.

W układzie geograficznym, większość pracujących migrantów (61%) przebywała w Ameryce Pn., krajach arabskich oraz w Europie Północnej, Południowej i Zachodniej⁹.

⁷ Tamże, s. 11, 34.

⁸ Tamże, s. 34.

⁹ Tamże.

2. Charakterystyka przepływów osób / czynnika pracy w stosunkach między Unią Europejską a krajami trzecimi

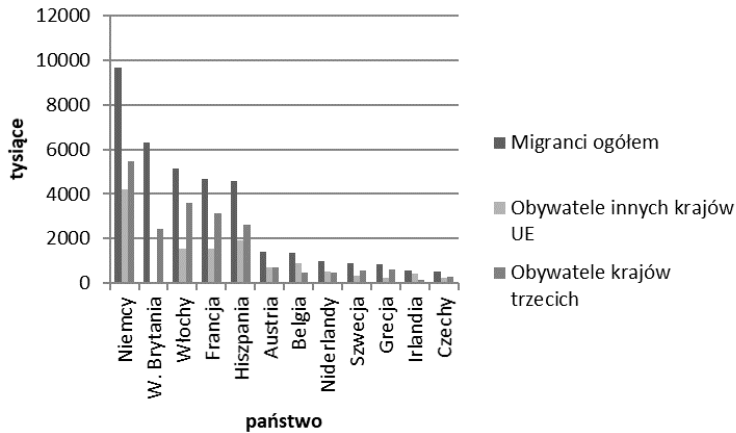
W sytuacji ugrupowania integracyjnego, jakim jest UE, przepływy osób / czynnika pracy wewnątrz ugrupowania wynikają z osiągnięcia zaawansowanego etapu integracji – jednolitego rynku europejskiego, w ramach którego wdrażana jest swoboda przepływu osób/pracowników. Natomiast migracje i przepływy czynnika pracy w stosunkach z krajami trzecimi są skutkiem oddziaływania czynników, o których była mowa powyżej. Kraje członkowskie UE przyjmują migrantów z innych krajów członkowskich i z krajów trzecich. W tym drugim przypadku są to zarówno **tzw. regularni, jak i nieregularni migranci**¹⁰.

Łączna liczba osób przebywających w krajach UE, nieposiadających obywatelstwa żadnego z krajów członkowskich UE, wynosiła 1 stycznia 2018 r. 22,3 mln i stanowiła 4,4% populacji ówczesnej UE-28. Dodatkowo w krajach członkowskich UE zamieszkiwało 17,6 mln osób posiadających obywatelstwo innego kraju członkowskiego¹¹. Najwięcej migrantów ujmowanych łącznie w wielkościach absolutnych przebywało w Niemczech (9,7 mln osób), Wielkiej Brytanii (6,3 mln), Włoszech (5,1 mln), Francji (4,7 mln) i Hiszpanii (4,6 mln). Migranci w tych pięciu krajach stanowili łącznie 76% wszystkich migrantów przebywających we wszystkich krajach członkowskich UE, podczas gdy udział ich ludności w populacji UE ogółem wynosił tylko 63%¹². Rys. 5.4 przedstawia łączną liczbę migrantów na początku 2018 r. w wybranych krajach UE oraz dwie grupy migrantów, tj. pochodzących z innych krajów członkowskich oraz krajów trzecich. Oprócz ujętych na rysunku grup, w łącznej liczbie migrantów w poszczególnych krajach mieszczą się również osoby mające obywatelstwo danego kraju, np. powracający z zagranicy bądź urodzeni za granicą.

10 *Immigration policy*, Fact Sheets on the European Union-2020, www.europarl.europa.eu/factsheets/en (dostęp: 14.04.2020).

11 *Migration and Migrants Population Statistics* (Full article), EUROSTAT, Statistics Explained https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics,20/03/2020, s. 9 (dostęp: 03.04.2020).

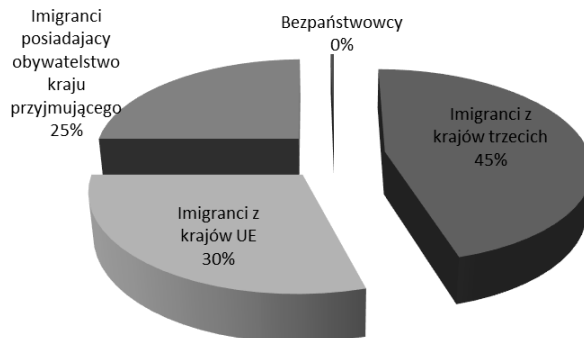
12 Tamże.



Rys. 5.4. Migranci w wybranych krajach UE, ogółem i według posiadanego obywatelstwa, stan na 1 stycznia 2018 r., tys.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Migration and migrants population. Statistics.* EUROSTAT, Statistics Explained https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics (dostęp: 03.04.2020).

W roku 2017 **roczny strumień imigrantów napływających** do krajów członkowskich UE szacowany był na 4,4 mln osób, podczas gdy 3,1 mln emigrantów opuściło przynajmniej jeden kraj członkowski UE. Dane te nie odzwierciedlają jednak stanu migracji z i do UE jako całości, gdyż zawierają strumienie wewnętrznie. Według szacunków, wśród 4,4 mln imigrantów w 2017 r. znajdowało się 2 mln obywateli krajów nieunijnych / krajów trzecich, 1,3 mln osób z obywatelstwem innego kraju członkowskiego UE oraz około 1 mln ludzi, którzy migrowali do kraju, którego obywatelstwo posiadali (np. powracający obywatele), a także 11 tys. bezpaństwowców¹³. Proporcje tych strumieni przedstawia rys. 5.5.



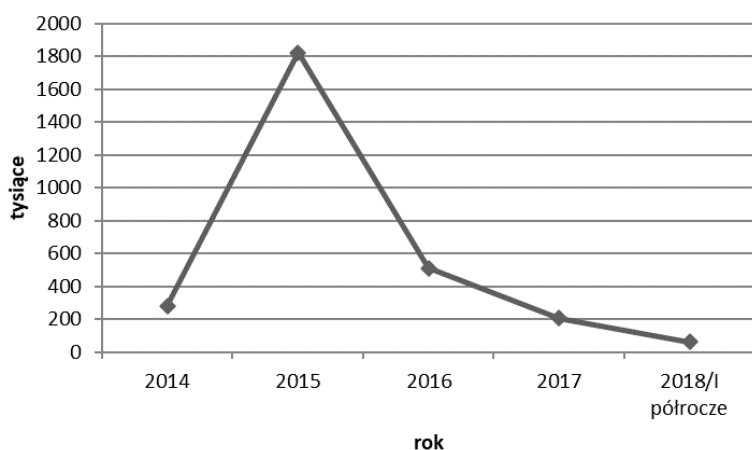
Rys. 5.5. Struktura strumieni imigrantów w Unii Europejskiej, 2017, %

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Migration and migrants population. Statistics.* EUROSTAT, Statistics Explained https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics (dostęp: 03.04.2020).

13 *Migration and Migrants Population Statistic...*, s. 1.

Kraje członkowskie UE raportujące największe strumienie imigrantów w 2017 r. to Niemcy (917,1 tys.), W. Brytania (644,2 tys.), Hiszpania (532,1 tys.), Francja (370 tys.) i Włochy (343,4 tys.)¹⁴.

Unia Europejska w odpowiedzi na bezprecedensowy napływ migrantów i uchodźców, jakiego doświadczyła w 2015 r., podejmuje liczne starania, aby otwierać legalne kanały migracji i przeciwdziałać nielegalnemu przekraczaniu granic UE. Skalę problemu obrazują dane na temat tzw. nieregularnej migracji w latach 2014–2018 (rys. 5.6), która dokonywała się różnymi szlakami z Afryki, Bliskiego Wschodu, Azji, głównie przez Morze Śródziemne i szlakiem bałkańskim¹⁵.



Rys. 5.6. Nieregularna migracja do UE, 2014–2018, tys.

Źródło: J. Apap, *A Global Compact on Migration. Placing Rights at the Heart of Migration Management*, European Parliament, EPRS, January 2019, s. 9 i opracowanie własne.

Jak wynika z powyższych danych, działania podjęte przez UE we współpracy z innymi krajami, przyniosły ograniczenie liczby nielegalnych/nieregularnych przekroczeń granic UE. Jednocześnie zostały przyjęte dyrektywy, mające na celu regulację różnych aspektów procesów migracyjnych.

3. Polityka imigracyjna Unii Europejskiej

Specyfika polityki imigracyjnej UE wynika z jednej strony z uwarunkowań prawnych, określonych traktatami, a z drugiej – ze zmieniającego się podejścia do realnych przepływów osób / czynnika pracy w gospodarce światowej i w stosunkach

¹⁴ Tamże, s. 2.

¹⁵ J. Apap, *A Global Compact on Migration. Placing Rights at the Heart of Migration Management*, European Parliament, EPRS, January 2019, s. 9.

z krajami trzecimi. Deklarowanym celem UE w tym obszarze jest stworzenie dalekosiężnej i rozbudowanej polityki, opartej na solidarności, ze zrównoważonym podejściem do kwestii regularnej i nieregularnej migracji¹⁶.

Podstawą prawną dla polityki imigracyjnej są postanowienia **TFUE (Art. 79 i 80)**¹⁷. Unia uprawniona jest na mocy postanowień traktatowych **do rozwijania wspólnej polityki imigracyjnej, której celem jest skuteczne zarządzanie przepływami migracyjnymi**. Polityka ta odnosi się zarówno do obywateli państw trzecich, przebywających legalnie w państwach członkowskich, jak i do nieregularnej migracji. UE dąży do zapewnienia legalnym imigrantom takich samych praw i ustanowienia takich samych obowiązków, jak w przypadku obywateli UE. Celem jej polityki jest także zapobieganie nieregularnej migracji oraz handlowi ludźmi (Art. 79). Środki realizacji powyższych celów są stanowione zwykłą procedurą ustawodawczą przez Parlament Europejski i Radę.

Unia nie ma wyłącznych kompetencji w obszarze polityki imigracyjnej – dzieli je z państwami członkowskimi¹⁸. Kompetencje UE dotyczą ustanawiania warunków wjazdu i pobytu **legalnych imigrantów**, włączając w to procedury łączenia rodzin, a także swobody przemieszczania się i pobytu w innych krajach członkowskich. Kraje członkowskie mają jednak prawo określenia wielkości dostępu imigrantów z krajów trzecich, poszukujących pracy najemnej lub pracy na własny rachunek na ich rynkach. UE może oferować bodźce i wsparcie dla krajów członkowskich, aby promować integrację legalnych imigrantów z krajów trzecich. Jednak w prawie unijnym nie ma jakichkolwiek regulacji dotyczących harmonizacji przepisów ustawowych i wykonawczych państw członkowskich w tym zakresie.

W odniesieniu do **nieregularnej migracji** UE podejmuje środki do zapobiegania i zmniejszania tego rodzaju przepływów oraz ma prawo do zawierania umów z krajami trzecimi o readmisi tych nieregularnych imigrantów, którzy nie wypełniają warunków wstępu lub pobytu w krajach członkowskich UE¹⁹.

TFUE uprawnia również Unię do rozwijania **wspólnej polityki w dziedzinie azylu, ochrony uzupełniającej i tymczasowej ochrony**, która ma na celu przyznanie odpowiedniego statusu każdemu obywatelowi państwa trzeciego wymagającemu międzynarodowej ochrony (Art. 78). Traktat podkreśla, że polityka ta musi być zgodna z Konwencją genewską z dnia 28 lipca 1951 r. i Protokołem z dnia 31 stycznia 1967 r. dotyczącymi uchodźców oraz z innymi odpowiednimi traktatami. W przypadku, gdy jedno państwo lub więcej państw członkowskich znajdzie się w nadzwyczajnej sytuacji, związanej z nagłym napływem obywateli państw trzecich, mogą one otrzymać środki tymczasowe, przyznane przez Radę na wniosek Komisji, po konsultacji z Parlamentem Europejskim (Art. 78.3).

16 *Immigration policy*, Fact Sheets on the European Union..., s. 1.

17 *Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (Wersja Skonsolidowana), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 326/47, 26.10.2012 PL.

18 *Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej...*; *Immigration policy*, Fact Sheets on the European Union..., s. 1-2.

19 Jak wyżej.

Traktat z Lizbony tworzy ramy prawne dla unijnej polityki dotyczącej kontroli granicznej, azylu i migracji. W polityce tej ma zastosowanie zasada solidarności i sprawiedliwego podziału odpowiedzialności między krajami członkowskimi, w tym również na płaszczyźnie finansowej (Art. 80). Przyjęcie powyższych postanowień w Traktacie z Lizbony rodzi implikacje instytucjonalne, tj. wskazaną powyżej współlegislację Parlamentu i Rady oraz pełną jurysdykcję Trybunału Sprawiedliwości w odniesieniu do sfery imigracji i azylu²⁰. Realizacja polityki imigracyjnej UE wymagała podjęcia działań na szczeblu unijnym. W ramach tych działań przyjęto w 2011 r. „Globalne podejście do migracji i mobilności” (*Global Approach to Migration and Mobility – GAMM*), ustanawiające ogólne ramy dla stosunków UE z krajami trzecimi w dziedzinie migracji i polityki azylu²¹. UE podjęła szereg inicjatyw, uwzględniających kwestię migracji w stosunkach sąsiedzkich, np. z krajami Afryki. GAMM odnosiło się do czterech kwestii: regularnej imigracji i mobilności, nieregularnej imigracji i handlu ludźmi, międzynarodowej ochrony i polityki azylowej oraz maksymalizacji wpływu migracji i mobilności na rozwój²². W odniesieniu do ostatniego obszaru, UE formułowała priorytety, które wskazywały, że w swoich działaniach ugrupowanie będzie dążyć m.in. do łagodzenia zjawiska „drenażu mózgow” z krajów rozwijających się, redukcji kosztów transferu zarobków do krajów macierzystych imigrantów. Unia Europejska jednocześnie postrzegала imigrację w kontekście nowej strategii *Europa 2020* jako środek wzmacniający rozwój gospodarki UE, przez uzupełnienie zasobów siły roboczej, ubywającej w UE z racji starzenia się społeczeństwa, oraz wykorzystanie nowego zasobu wykwalifikowanych pracowników. Już wcześniej została bowiem przyjęta dyrektywa w sprawie warunków wjazdu i pobytu obywateli państw trzecich w celu podjęcia pracy w zawodzie wymagającym wysokich kwalifikacji (Dyrektywa Rady 2009/50/WE)²³.

Kolejnym działaniem UE było przyjęcie strategicznych wytycznych dla planowania legislacyjnego i operacyjnego UE w obszarze „wolność, bezpieczeństwo i sprawiedliwość” na lata 2014–2020. Wytyczne podkreślały konieczność stosowania holistycznego podejścia do migracji, aby w najlepszy sposób wykorzystać regularną migrację, oferować ochronę tym, którzy jej potrzebują, zwalczać nieregularną migrację oraz efektywnie zarządzać granicami²⁴.

W odpowiedzi na bezprecedensowy **kryzys migracyjny** w 2015 r., Komisja opublikowała *Europejski Program w Zakresie Migracji*, proponując natychmiastowe środki zaradcze oraz środki, które powinny być podjęte w kolejnych latach, aby

20 *Immigration policy*, Fact Sheets on the European Union..., s. 2.

21 European Parliament, EPRS, J. Apap, *A Global Compact on Migration. Placing...*, January 2019, s. 8.

22 *Immigration policy*, Fact Sheets on the European Union..., s. 2.

23 Dyrektywa Rady 2009/50 z dnia 25 maja 2009 r. w sprawie warunków wjazdu i pobytu obywateli państw trzecich w celu podjęcia pracy w zawodzie wymagającym wysokich kwalifikacji, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 155/17, 18.06.2009.

24 *Immigration policy*, Fact Sheets on the European Union..., s. 2.

bardziej efektywnie zarządzać wszystkimi aspektami imigracji²⁵. *Europejski Program w Zakresie Migracji* wprowadził ideę relokacji uchodźców/imigrantów w całej Unii Europejskiej i finansowego wspierania tego procesu, co było rozwiązaniem reaktywnym w obliczu nieradzenia sobie krajów docelowych z napływającymi lawinowo migrantami²⁶.

Ocena wdrożenia *Europejskiego Programu w Zakresie Migracji* wskazuje, że zdecydowanie spełnił on swoje zadanie w odniesieniu do sytuacji kryzysowej powstrzymania nieregularnej imigracji do UE. O ile strumień nieregularnej migracji osiągnął poziom ponad 1,8 mln osób w 2015 r. (rys. 5.6), to w roku 2018 spadł do 150 tys.²⁷ Instytucje UE wykorzystały cały wachlarz instrumentów, aby rozwiązać bieżące problemy, w tym m.in. zastosowały innowacyjne podejście do partnerstwa z krajami trzecimi, zawierając umowę z Turcją, udzielając ochrony i wsparcia dla milionów uchodźców w krajach trzecich, tworząc nową Europejską Agencję Ochrony Granic i Wybrzeża (*European Border and Coast Guard Agency*) i przeznaczając znaczne fundusze dla migrantów i na ochronę granic (ponad 10 mld Euro)²⁸.

W średnim i długim okresie, oprócz redukcji bodźców do nieregularnej imigracji, zarządzania granicami i rozwojem silniejszej wspólnej polityki azylowej, Komisja zaproponowała w *Europejskim Programie w Zakresie Migracji* ustanowienie nowej polityki na rzecz regularnej imigracji i zrewidowanie systemu tzw. „niebieskiej karty”, dotyczącej imigracji osób o wysokich kwalifikacjach²⁹. W *Programie* zaakcentowano potrzeby UE w zakresie napływu czynnika pracy z krajów trzecich, wskazując, że Europa konkuruje z innymi gospodarkami o pracowników posiadających wymagane umiejętności. Ocenia się, że bez migracji liczba ludności w UE w wieku produkcyjnym zmniejszy się w nadchodzącym dziesięcioleciu o 17,5 mln³⁰. Migrację postrzega się jako coraz ważniejszy sposób na poprawę stabilności unijnego systemu opieki społecznej oraz zapewnienie trwałego wzrostu gospodarczego UE.

W odniesieniu do tzw. **regularnej migracji**, UE wypracowała już wcześniej rozwiązania prawne, w formie dyrektyw, dotyczące **otwierania legalnych kanałów migracji**. Oprócz wymienionej powyżej dyrektywy w sprawie warunków wjazdu i pobytu obywateli państw trzecich w celu podjęcia pracy w zawodzie wymagającym wysokich kwalifikacji, przyjęto szereg dyrektyw porządkujących

25 *Europejski Program w Zakresie Migracji*, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów., COM (2015) 240 final, Bruksela, dnia 13.5.2015 r.

26 *Europejski Program w Zakresie Migracji*, Komunikat Komisji..., s. 5–6.

27 *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council and the Council. Progress Report on the Implementation of the European Agenda on Migration*, COM (2019) 481 final, Bruksela, 16.10.2019, s. 1.

28 Tamże.

29 *Immigration policy*, Fact Sheets on the European Union..., s. 3.

30 *Europejski Program w Zakresie Migracji*, Komunikat Komisji..., s. 17.

i normalizujących sytuację imigrantów przebywających w UE. Były to dyrektywy dotyczące odpowiednio: łączenia rodzin (2003/86/EC), długoterminowych rezydentów (2003/109/EC), jednolitego pozwolenia (2011/98/EU), wewnątrzfirmowych transferów pracowników (2014/66/EU) oraz pracowników sezonowych (2014/36/EU), warunków wjazdu i pobytu obywateli krajów trzecich w celu badań, studiów, szkoleń, świadczenia usług wolontariatu, wymiany uczniów w ramach wymiany lub projektów edukacyjnych oraz *au pairing* (2016/801/EU). W 2016 roku Komisja Europejska przyjęła również nowy plan działania ukierunkowany na integrację migrantów z krajów trzecich³¹.

Z ocen polityki imigracyjnej UE po kilku latach jej funkcjonowania wynika, że są realizowane główne cele tej polityki, sformułowane na szczycie Rady Europejskiej w Tampere w 1999 r. i włączone do Traktatu z Lizbony. W praktyce realizacji tej polityki wyłonił się dodatkowy cel, tj. przyciąganie obywateli krajów trzecich do gospodarki unijnej odpowiednio do jej potrzeb, **aby wzmocnić konkurencyjność i wzrost gospodarczy UE**³².

Wymienione powyżej dyrektywy harmonizują podejście krajów członkowskich do poszczególnych obszarów polityki imigracyjnej w odniesieniu do legalnej migracji, jednakże widoczne są potencjalne luki w tych regulacjach i ich niedostosowanie do aktualnych potrzeb UE. Dotyczy to w szczególności problemów ujawniających się na różnych etapach procesu migracyjnego (np. w związku z procedurami otrzymywania wiz wjazdowych), a także braku regulacji warunków dostępu do rynku pracy UE pewnych kategorii obywateli państw trzecich, ważnych dla jej gospodarki (np. nie-sezonowych pracowników o niskich bądź średnich kwalifikacjach, poszukujących pracy, usługodawców). Z racji dzielenia kompetencji z krajami członkowskimi w sferze polityki imigracyjnej, luki te pokrywane są przez narodowe regulacje. Jednak powoduje to, iż politykę imigracyjną UE cechuje fragmentaryzacja, która jest ceną, jaką się ponosi za stopniową europeizację w tej bardzo wrażliwej sferze³³.

4. Przepływy kapitału w gospodarce światowej

Przez międzynarodowy przepływ kapitału rozumie się wszelki ruch kapitału przez granicę, odnotowany w bilansie płatniczym kraju i jest to szerokie ujęcie tego zjawiska. Podmiotami uczestniczącymi w tak rozumianym przepływie kapitału mogą być przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe, banki komercyjne, budżety

31 J. Apap, *A Global Compact on Migration. Placing...*, s. 9–10.

32 *Commission Staff Working Document. Fitness Check on EU Legislation on Legal Migration*, SWD (2019) 1056 final, Bruksela, 23.3. 2019, Part1/2, s. 100.

33 Tamże, s. 100–101.

różnych szczebli i bank centralny. Międzynarodowy przepływ kapitału traktowany w wąskim znaczeniu jest to przepływ podejmowany z motywu zysku i przez podmioty gospodarcze inne niż bank centralny³⁴. Przy czym według klasyfikacji OECD wyróżnia się szesnaście typów/rodzajów międzynarodowych przepływów kapitałowych, które zgodnie z kodeksami OECD powinny podlegać liberalizacji między krajami członkowskimi³⁵. Z racji trudności w gromadzeniu statystyk dla wszystkich tych typów przepływów kapitałowych w gospodarce światowej, raporty i analizy ograniczają się do inwestycji portfelowych, inwestycji bezpośrednich i tzw. innych, traktowanych zbiorczo. W niniejszej książce zastosowano również to upraszczające podejście.

4.1. Inwestycje portfelowe

Globalne przepływy kapitałowe w roku 2017 i pierwszej połowie 2018 r. spowolniły, co miało związek z napięciami w handlu międzynarodowym, niepewnością polityczną, rosnącymi cenami energii i niewielkim wzrostem gospodarczym³⁶. W porównaniu do poprzedniej dekady, przepływy te oceniane były jako umiarkowane. Utrzymywały się jednak na wyższym poziomie niż bezpośrednio po globalnym kryzysie finansowym. Natomiast w średnim okresie oczekuje się, że przepływy kapitałowe netto będą nadal maleć, po niewielkim wzroście w 2018 r.³⁷

Wyjaśnienia długofalowych trendów w globalnych przepływach kapitałowych i ich strukturze geograficznej należy poszukiwać w stanie rachunków bieżących bilansów płatniczych krajów oraz w rozbieżnościach między agregatowymi oszczędnościami brutto krajowych rezydentów a krajowymi wydatkami inwestycyjnymi, co skutkuje albo akumulacją netto zagranicznych aktywów albo „pożyczaniem” od reszty świata.

Globalne nierównowagi w zakresie rachunków obrotów bieżących, bardzo silne w okresie przed globalnym kryzysem finansowym, mieszczące się w przedziale +/- 2% światowego PKB, uległy złagodzeniu po kryzysie (około +/- 1% w 2010 r.). Są jednak obecnie dużo większe niż bezpośrednio po kryzysie (+1,5% / -1%)³⁸. Obserwowano również przesunięcie nierównowag w kierunku krajów rozwiniętych.

34 A. Budnikowski, *Ekonomia międzynarodowa*, PWE, Warszawa 2017, s. 146.

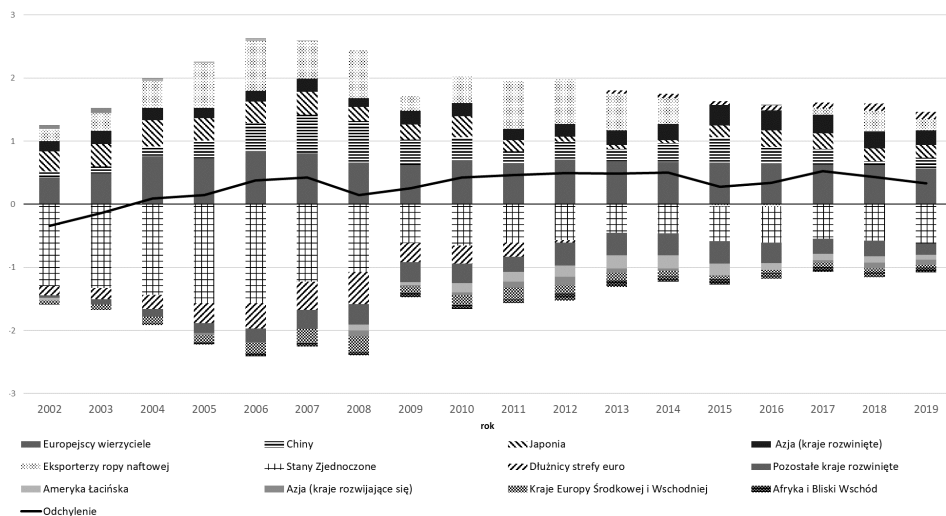
35 *OECD Code of Liberalisation of Capital Movements*, 2019, www.oecd.org/investment/codes.htm (dostęp: 23.05.2020).

36 *Commission Staff Working Document on the Movement of Capital and the Freedom of Payments*, European Commission, SWD (2019) 94 final, Bruksela, 27.2.2019, s. 4.

37 Tamże.

38 G. Claeys, M. Demertzis, K. Efstathiou, I. Goncalves Raposo, A. Lehmann, D. Pichler, *Analysis of Developments in the EU Capital Flows in the Global Context, Taking the Perspective of the Capital Market Union*, Final Report Bruegel, European Commission, November 2018, s. 16–17; *Commission Staff Working Document...*, s. 6.

Rys. 5.7. przedstawia globalne saldo rachunku obrotów bieżących jako procent światowego PKB, z uwzględnieniem głównych krajów i grup krajów w gospodarce światowej w latach 2002–2019. Wśród krajów osiągających nadwyżki na rachunku bieżącym, w okresie objętym analizą znajdowały się Chiny, Japonia, zaawansowane gospodarczo kraje Azji, kraje eksporterzy ropy naftowej oraz część krajów UE³⁹. W tej ostatniej grupie mieściły się: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Niemcy, Holandia i Szwecja. Wśród krajów wykazujących ujemne saldo na rachunku bieżącym znajdowały się USA, inne kraje rozwinięte, kraje Europy Środkowo-Wschodniej, do której to grupy zaliczano, oprócz nowych krajów członkowskich UE, także Białoruś, Ukrainę i Turcję (w całym analizowanym okresie), Ameryka Łac. i kraje wschodzącej Azji (od czasu kryzysu z 2008 r.). Pozycja krajów członkowskich strefy euro – dłużników – zmieniała się w analizowanym okresie. Do roku 2012 wynik tej grupy był ujemny, a od roku 2013 – nieznacznie dodatni. W tej grupie mieściły się: Cypr, Grecja, Irlandia, Włochy, Portugalia, Hiszpania, Słowenia⁴⁰.



Rys. 5.7. Globalne saldo rachunku obrotów bieżących jako % światowego PKB, według głównych krajów i grup krajów w gospodarce światowej, 2002–2019

Uwaga: Azja (kraje rozwinięte) – Hongkong SAR, Korea, Singapur, Tajwan (prowincja Chin); **Afryka i Bliski Wschód** – Demokratyczna Republika Konga, Egipt, Etiopia, Ghana, Jordania, Kenia, Liban, Maroko, Republika Południowej Afryki, Sudan, Tanzania, Tunezja; **Europa Środkowa i Wschodnia** – Białoruś, Bułgaria, Chorwacja, Republika Czeska, Węgry, Polska, Rumunia, Republika Słowacka, Turcja, Ukraina; **Azja (kraje rozwijające się)** – Indie, Indonezja, Pakistan, Filipiny, Tajlandia, Wietnam; **Europejscy wierzyciele** – Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Niemcy, Luksemburg, Holandia, Norwegia, Szwecja, Szwajcaria; **Dłużnicy strefy euro** – Cypr, Grecja, Irlandia, Włochy, Portugalia, Hiszpania, Słowenia; **Ameryka Łacińska** – Argentyna, Brazylia,

³⁹ *World Economic Outlook*, IMF, October 2019, <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2019/October/English/text.ashx?la=en> (dostęp: 14.04.2020), s. 17.

⁴⁰ Tamże.

Chile, Kolumbia, Meksyk Peru, Urugwaj; **Eksporterzy ropy naftowej** – Algieria, Azerbejdżan Iran, Kazachstan, Kuwejt, Nigeria, Oman, Katar, Rosja, Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Wenezuela; **Pozostałe gospodarki rozwinięte** – Australia, Kanada, Francja, Islandia Nowa Zelandia, Wielka Brytania.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *World Economic Outlook*, IMF, October 2019; <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/10/01/world-economic-outlook-october-2019#Chapter%201> (dostęp: 14.04.2020).

W świetle przewidywań i projekcji formułowanych przed wystąpieniem pandemii COVID-19, w odniesieniu do **UE jako całości** oczekiwano, że bilans rachunku bieżącego pozostanie dodatni w średnim okresie. Przewidywania te znajdowały uzasadnienie w obserwowanym przesunięciu od zbilansowanego stanu rachunku bieżącego albo lekko dodatniego do zdecydowanie dodatniego. Było to efektem podjętych środków antyrecesyjnych, stanowiących kombinację konsolidacji fiskalnej i ekspansji monetarnej. Przed wystąpieniem kryzysu związanego z pandemią, **UE była największym eksporterem kapitału w gospodarce światowej, w wielkościach absolutnych**. W ten sposób **UE dołączyła do Chin i Japonii**, tworząc grupę gospodarek, które systematycznie generowały nadwyżki na rachunku obrotów bieżących, skutkujące ich największym udziałem w oszczędnościach inwestowanych za granicą⁴¹.

W przypadku **tzw. wschodzących rynków**, od roku 2018 następowało znaczące osłabienie napływu kapitału. Objawiało się to silnym spadkiem kapitału netto lokowanego w obligacjach i akcjach w tych gospodarkach. Inwestycje portfelowe niezydentów, ciągle jeszcze silne w 2017 r., okazały się negatywne już w maju 2018 r. Było to powiązane z presją rynków walutowych na kilka ze wschodzących gospodarek rynkowych. Zintensyfikowały się ponownie odpływy kapitału z tych gospodarek, na co miały wpływ deprecjacje niektórych walut. Towarzyszyły temu wyprzedaże walut krajowych, podobne do tych z 2013 roku. Najbardziej dotkniętymi wschodzącymi rynkami okazały się te z dużymi deficytami na rachunkach bieżących, finansowanymi tzw. „gorącym pieniądzem” i z nieadekwatnymi do tej sytuacji rezerwami walutowymi⁴².

W obecnych warunkach przewidywania dotyczące kształtowania się przyszłych trendów w zakresie przepływów kapitałowych w formie inwestycji portfelowych⁴³ obarczone są niezwykle wysokim ryzykiem. Oczekuje się bowiem, że gospodarka światowa wejdzie w głęboki kryzys gospodarczy w związku z zastosowanymi środkami walki z pandemią, w tym „zamrożeniem gospodarek”.

41 G. Claeys, M. Demertzis, K. Efstathiou, I. Goncalves Raposo, A. Lehmann, D. Pichler, *Analysis of...*, s. 17; *Commission Staff Working Document...*, s. 6.

42 *Commission Staff Working Document...*, s. 6–7.

43 Por. IMF Outlook, s. 16–18.

4.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Analiza globalnych przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), przeprowadzona dla lat 1991–2015, pozwoliła na zaobserwowanie długofalowych zmian zachodzących w gospodarce światowej w tej sferze⁴⁴. Obejmują one:

- **spektakularną ekspansję bezpośrednich inwestycji zagranicznych** i ich strukturalne zmiany; skumulowane globalne bezpośrednie inwestycje wzrosły w badanym ćwierćwieczu 10-krotnie, podczas gdy światowy eksport towarów wzrósł w tym samym czasie 5-krotnie, a światowy PKB – 3-krotnie;
- **geograficzną dyspersję** zjawiska bezpośrednich inwestycji zagranicznych; pod koniec lat 80. XX w. kraje tzw. Triady (USA, UE-12 i Japonia) miały dominujący udział w skumulowanych BIZ wypływających i ich strumieniach; od tamtego czasu udziały krajów Triady zmniejszyły się zarówno w skumulowanych BIZ wypływających, jak i napływających, jednak wzdłuż różnych trajektorii, rosły natomiast udziały krajów spoza Triady; stopniowo wyłaniała się **nowa geografia BIZ** – największym beneficjentem tych zmian stawała się rozwijająca się Azja; dyspersja geograficzna związana była z fragmentaryzacją międzynarodowej produkcji oraz wykorzystaniem nie-własnościowych sposobów kontroli nad poszczególnymi częściami łańcuchów wartości dodanej (np. kontrakty w przemyśle przetwórczym, outsourcing, licencjonowanie, franczyza);
- **przesunięcie w strukturze sektorowej globalnych BIZ w kierunku usług** (w 2015 r. skumulowane BIZ w sektorze usług szacowane były na około 2/3 globalnych BIZ); przetwórstwo przemysłowe nie tylko straciło dominującą pozycję w BIZ oraz innych formach międzynarodowej produkcji, ale zrównoważony i stabilny rozwój projektów inwestycyjnych w przemyśle przetwórczym, jak również zdolność do tworzenia w ich ramach wartości dodanej, zależne są od towarzyszącej im działalności usługowej, takiej jak B+R, marketing;
- **zwiększenie się liczby korporacji transnarodowych i ich filii zagranicznych** gospodarce światowej; liczba firm macierzystych zwiększyła się 2,5-krotnie, a filii zagranicznych – 4-krotnie; w porównaniu z wielkością skumulowanych BIZ w tym samym okresie oznaczało to zwiększenie przeciętnej wielkości korporacji transnarodowych;
- **rosnącą finansyzację bezpośrednich inwestycji zagranicznych**; zjawisko to występuje wówczas, kiedy transakcje korporacji transnarodowych nie są związane z transferem pakietu zasobów do kraju przyjmującego, tak jak to się dzieje w przypadku „tradycyjnych BIZ” umożliwiających tworzenie miejsc

44 K. Kalotay, *Quarter Century of Global Foreign Direct Investment: A Shifting Landscape*, [w:] F.L. Rivera-Batiz, M. Spatareanu, C. Erbil (red.), *Encyclopedia of International Economics and Global Trade*, t. 1: *Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*, World Scientific, 2020, s. 11–43, <https://www.worldscientific.com/doi/10.1142/11286> (dostęp: 10.07.2020).

pracy, transfer technologii, dostęp do rynków, tworzenie sieci współpracy z lokalnymi firmami; **finansyzacja** – to dokonywanie transakcji w formie technicznego przepływu pieniądza w celu osiągnięcia finansowych korzyści z podejmowanych operacji; wykorzystywane przez korporacje transnarodowe sposoby osiągnięcia korzyści to tworzenie finansowych centrów typu *offshoring*, ponowne inwestowanie, w ramach którego BIZ wraca do kraju pochodzenia (*round-tripping*), transakcje „przeładunkowe”, w których BIZ lokowane są w kraju „pośredniczącym”, a następnie przenoszone do kraju finalnego przeznaczenia (*trans-shipment*), inwersja podatkowa, kiedy firma macierzysta i jej filia zagraniczna zamieniają się rolami, w celu osiągnięcia korzyści podatkowych (*tax inversion*);

- **częściowe wyłączenie BIZ z tworzenia zdolności produkcyjnych w krajach przyjmujących**; zjawisko związane jest z jednej strony z finansyzacją, a z drugiej – coraz szerszym wykorzystaniem nie-własnościowych form kontroli nad łańcuchami wartości dodanej; przy czym istnieją trudności rozróżnienia i pomiaru produkcyjnych i nie-produkcyjnych BIZ;
- **zmiennosc BIZ** jako następstwo finansyzacji i częściowego wyłączenia BIZ z tworzenia zdolności produkcyjnych; w przeciwieństwie do dotychczasowych poglądów o stabilności BIZ w porównaniu do inwestycji portfelowych, obserwuje się coraz większą zmienność tych pierwszych⁴⁵.

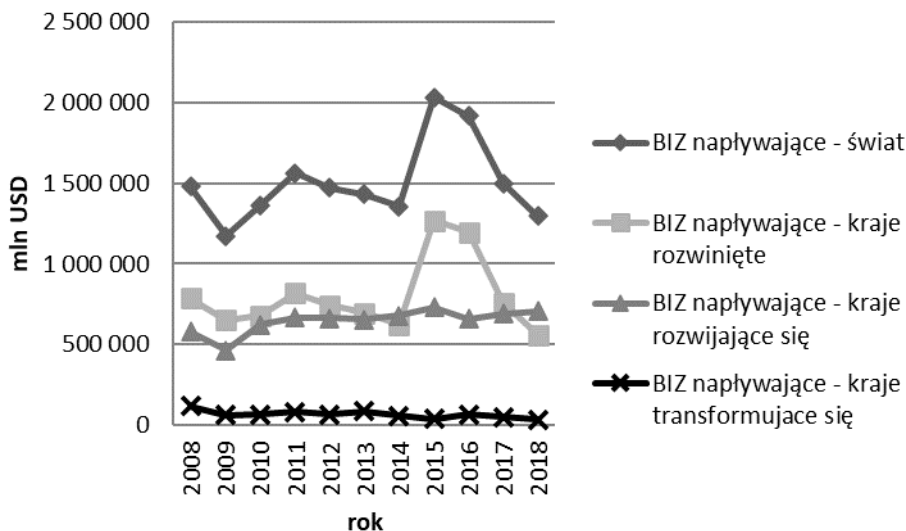
W odniesieniu do ostatniej dekady (2008–2018) mają zastosowanie również powyższe długofalowe obserwacje. Nowym zjawiskiem wydaje się spowolnienie globalnych przepływów kapitałowych w formie **bezpośrednich inwestycji zagranicznych** (BIZ), jak już to zostało podkreślone w rozdziale I. Jest kwestią trudną do rozstrzygnięcia czy spowolnienie jest trwałym zjawiskiem, czy też efektem wskazywanej powyżej rosnącej zmienności BIZ.

W roku 2018 globalny strumień BIZ napływających zmniejszył się i osiągnął poziom 1,3 biliona USD, tj. 13% mniej niż w roku poprzednim⁴⁶. Był to trzeci rok z rzędu, w którym odnotowano spadek tych strumieni. Spadek w 2018 r., według ocen UNCTAD, nastąpił z powodu repatriacji – na dużą skalę – nagromadzonych dochodów zagranicznych przez korporacje transnarodowe pochodzące z USA. Była to reakcja na reformę podatkową wprowadzoną w USA w 2017 r. Spadek strumieni BIZ w 2018 r. byłby wyższy, gdyby nie rosła wartość fuzji i przejęć w drugiej połowie roku⁴⁷. Tendencje w zakresie globalnych BIZ napływających w latach 2008–2018 przedstawia rys. 5.8.

45 Tamże.

46 *World Investment Report 2019. Special Economic Zones, Overview*, UN/UNCTAD, Genewa 2019, s. 1.

47 Tamże.



Rys. 5.8. Strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających, świat i grupy krajów, 2008–2018, mln USD

Źródło: Dane UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 27.04.2020) oraz opracowanie własne.

Wstępne dane za 2019 r. dla przepływów BIZ w gospodarce światowej wskazują na ich spadek o 1% od zrewidowanej wielkości globalnych dla roku 2018. Przewidywany natomiast na rok 2020 umiarkowany albo wręcz marginalny wzrost strumieni BIZ⁴⁸ może być nieosiągalny w związku ze wspomnianą sytuacją pandemiczną w gospodarce światowej.

Struktura geograficzna globalnych strumieni BIZ, według głównych grup krajów przyjmujących, wskazuje na zachodzące zmiany w dłuższym okresie. **Napływ BIZ do krajów rozwiniętych** wyniósł 556,8 mld USD w 2018 r. i był najniższy od 2004 r. Napływ BIZ do Europy zmniejszył się o połowę, a kilka krajów europejskich odnotowało ich ujemne wartości (Szwajcaria, Irlandia, Norwegia) w związku z repatriacją funduszy przez amerykańskie korporacje transnarodowe. Zmniejszyły się strumienie BIZ napływające do W. Brytanii, co miało m.in. związek zarówno z zachowaniami inwestorów amerykańskich, jak również z dokonującym się procesem jej wychodzenia z UE. Również USA doświadczyły zmniejszonego napływu BIZ z powodu zmniejszenia się fuzji i przejęć o 1/3. Natomiast Australia odnotowała rekordowy napływ BIZ (60 mld USD), gdyż filie zagraniczne reinwestowały 25 mld USD zysków w jej gospodarce⁴⁹.

48 *Global FDI Flows Flat in 2019. Moderate Increase Expected in 2020*, „Investment Trends Monitor” 2020, UN/UNCTAD, nr 33, s. 1–2.

49 *World Investment Report 2019. Special Economic Zones...*, s. IX, 2, 212 oraz obliczenia własne.

Wstępne dane za rok 2019 wskazywały, że strumienie BIZ napływające ogółem do krajów rozwiniętych zmniejszyły się o dalsze 6% w porównaniu do roku 2018⁵⁰.

Kraje rozwijające się przyjęły w 2018 r. inwestycje w wysokości 706 mld USD, tj. o około 150 mld USD więcej niż kraje rozwinięte łącznie. Oznaczało to, że udział krajów rozwijających się w globalnym strumieniu BIZ napływających wyniósł 54%, co jest rekordowym udziałem. Przy tym napływ BIZ do krajów rozwijających się pozostawał stabilny, wykazując niewielki wzrost, tj. o 2%⁵¹. W 2019 roku, według wstępnych danych, BIZ napływające do krajów rozwijających się pozostały niezmiennione w porównaniu do roku poprzedniego⁵².

Rozkład strumieni BIZ napływających do krajów rozwijających się był nierównomierny. Największy strumień BIZ pozyskała w 2018 r. **rozwijająca się Azja** (511 mld USD) i strumień ten zwiększył się o 4% w porównaniu do roku poprzedniego. O dynamizmie tego regionu świadczyły dwukrotnie większe planowane projekty inwestycyjne typu *greenfield*. Jednak wstępne dane za rok 2019 nie potwierdziły tych oczekiwań, bowiem BIZ napływające do tej grupy krajów spadły o 6%⁵³. Tym niemniej napływ BIZ do rozwijającej się Azji stanowi 1/3 globalnych strumieni.

BIZ napływające do **Afryki** również zwiększyły się, tj. o 11% w 2018 r., choć ich poziom jest nieporównywalny z tym uzyskiwanym przez region Azji. Inwestycje w Afryce stymulowane były poszukiwaniem surowców przez inwestorów, a także poprawą postrzegania RPA jako kraju przyjmującego inwestycje zagraniczne. W roku 2019 ocenia się wzrost napływu BIZ do Afryki na 3%. **Ameryka Łacińska i Karaiby** odnotowały spadek napływu BIZ o 6% w 2018 r. do poziomu 147 mld USD, jednak rok 2019 przyniósł ich zwiększenie o 16%. A kraje najsłabiej rozwinięte, których udział w globalnym strumieniu wynosi mniej niż 3%, osiągnęły w 2018 r. przeciętny dla nich poziom napływu, tj. 24 mln USD, po spadku w 2017 r.⁵⁴

Napływ BIZ do **krajów transformujących się** zmniejszył się w 2018 r. o 28%, do 34 mln USD, co było kontynuacją trendu, głównie z powodu spadku napływu inwestycji do Rosji⁵⁵. Natomiast według danych wstępnych za 2019 r., nastąpił znaczny wzrost strumieni BIZ do tych krajów, tj. napłynęło 57 mld USD⁵⁶.

Długofalowe dane nt. **strumieni BIZ napływających do głównych regionów gospodarki światowej** przedstawia rys. 5.9. Uwidaczniają one, że napływ BIZ do krajów Europy i Ameryki Pn. podlega dużym wahaniom, na co mają wpływ zarówno czynniki koniunkturalne, jak i strukturalne. Natomiast kraje Azji

50 *Global FDI Flows Flat in 2019. Moderate Increase...*, s. 1.

51 *World Investment Report 2019. Special Economic Zones...*, s. IX, 2, 212.

52 *Global FDI Flows Flat in 2019. Moderate Increase...*, s. 2.

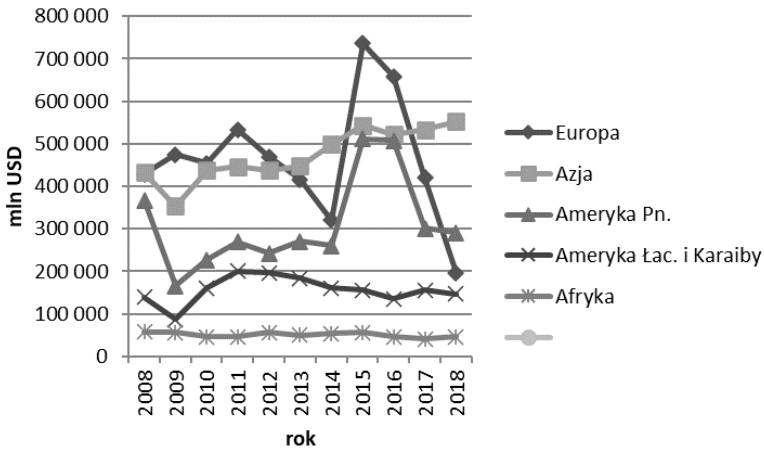
53 Tamże.

54 *World Investment Report 2019. Special Economic Zones...*, s. IX, 2, 213–214 oraz *Global FDI Flows Flat in 2019. Moderate Increase...*, s. 2.

55 *World Investment Report 2019. Special Economic Zones...*, s. X.

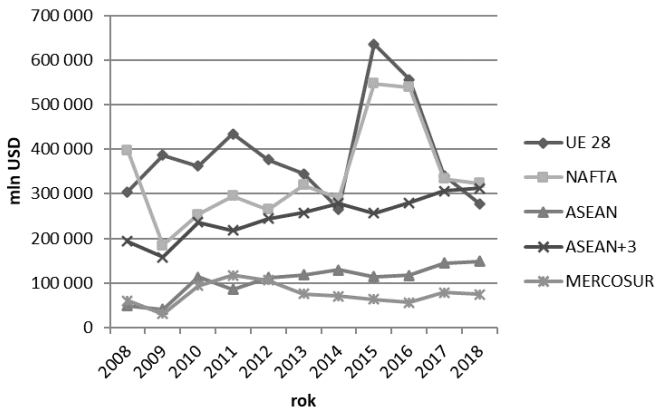
56 *Global FDI Flows Flat in 2019. Moderate Increase...*, s. 2.

(uwzględniana jest również tu Japonia) odnotowują nieznaczne wahania, a trend jest rosnący. W przypadku krajów Ameryki Łacińskiej i Karaibów, od 2012 roku BIZ napływające wykazują trend malejący. W Afryce wahania w napływie BIZ w długim okresie nie są znaczące, a trend jest raczej stabilny na niskim poziomie.



Rys. 5.9. Strumienie BIZ napływające – regiony gospodarki światowej, 2008–2018, mln USD
Źródło: Dane UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 27.04.2020) oraz opracowanie własne.

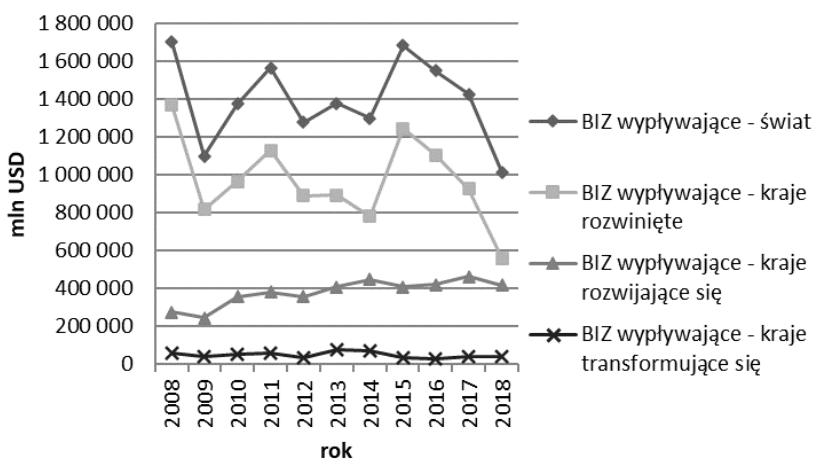
Napływ strumieni BIZ do głównych ugrupowań integracyjnych w gospodarce światowej na tle globalnych strumieni BIZ przedstawia rys. 5.10.



Rys. 5.10. Strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do UE-28, NAFTA, ASEAN, ASEAN+3, MERCOSUR, 2008–2018, mln USD
Źródło: Dane UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 27.04.2020) oraz opracowanie własne.

Dane UNCTAD wskazują, że łącznie cztery ugrupowania – UE-28, NAFTA, ASEAN i MERCOSUR – pozyskują 63% rocznego napływającego strumienia BIZ w skali świata. Dwa ugrupowania, tj. **UE28 i NAFTA**, przyciągają nadal więcej inwestycji zagranicznych, niż dwa pozostałe analizowane ugrupowania, tj. **ASEAN i MERCOSUR**. W przypadku UE28 i NAFTA, trendy są generalnie zbieżne z tymi obserwowanymi w gospodarce światowej. Przy czym UE28 traci na atrakcyjności inwestycyjnej, natomiast zyskuje stopniowo ugrupowanie ASEAN. Jeżeli uwzględni się w analizie ASEAN+3, to wówczas okazuje się, że **UE28, NAFTA i ASEAN+3** zajmują **niemal równorzędną pozycję w przepływach kapitałowych BIZ napływających w skali świata**. Równowaga, jaka zarysowała się w 2018 r., jest jednak niezmiernie krucha. Napływy BIZ do ASEAN+3 oraz ASEAN wykazują względnie stabilny trend rosnący w analizowanym okresie, podczas gdy napływy do UE28 i NAFTA podlegają dużym wahaniom w ostatnich dziesięciu latach. MERCOSUR natomiast nie jest w stanie odzyskać pozycji, którą osiągnął po kryzysie z 2008 r., kiedy napłynęło do tego ugrupowania ponad 100 mld USD.

Struktura geograficzna **bezpośrednich inwestycji wypływających** w skali świata uległa również zmianie, co zostało zilustrowane na rys. 5.11.



Rys. 5.11. Strumień BIZ wypływających, świat i główne grupy krajów, 2008–2018, mln USD

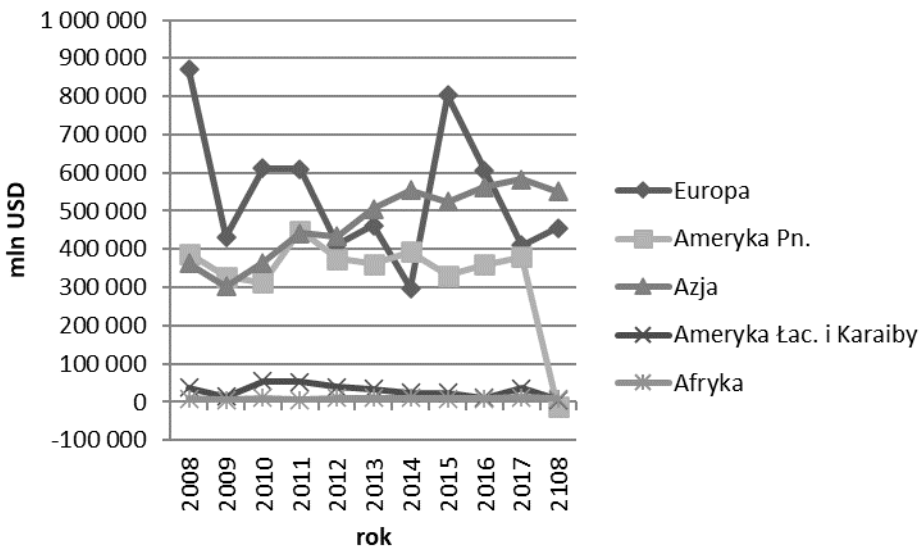
Źródło: Dane UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 28.04.2020) oraz opracowanie własne.

Inwestorzy z **krajów rozwiniętych** pozostają nadal głównymi inwestorami za granicą w formie bezpośrednich inwestycji, ale ich udział spadł do historycznie niskiego poziomu, tj. 55% globalnych strumieni BIZ. Na skutek repatriacji funduszy przez amerykańskie korporacje, USA wypadły z listy 20 największych inwestorów w gospodarce światowej. Spośród krajów członkowskich UE, w czołówce listy znalazła się Francja – trzecie miejsce, inwestując łącznie 102 mld USD w 2018 r., na piątym miejscu – Niemcy (77 mld USD)⁵⁷.

57 World Investment Report 2019. Special Economic Zones..., s. 4.

Kraje rozwijające się stały się, jako całość, równorzędnymi inwestorami za granicą, inwestując w roku 2018 417 mld USD⁵⁸. Od czasu wyjścia z globalnego kryzysu finansowego ich inwestycje podlegają tylko nieznacznym wahaniom. Na tym wyniku ważą przede wszystkim inwestycje wypływające z Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej, w tym z Chin i Hongkongu/Chin.

Dane nt. BIZ wypływających z głównych regionów gospodarki światowej, przedstawione na rys. 5.12. potwierdzają wcześniejsze obserwacje dotyczące rosnącej roli regionu Azji w przepływach kapitałowych w formie BIZ oraz dużej zmienności strumieni BIZ wypływających z Europy oraz Ameryki Pn. Drastyczna zmiana pozycji tego ostatniego regionu wynika ze wspomnianej już polityki USA wobec firm inwestujących w innych krajach. Rola pozostałych regionów w globalnych BIZ wypływających jest marginalna.



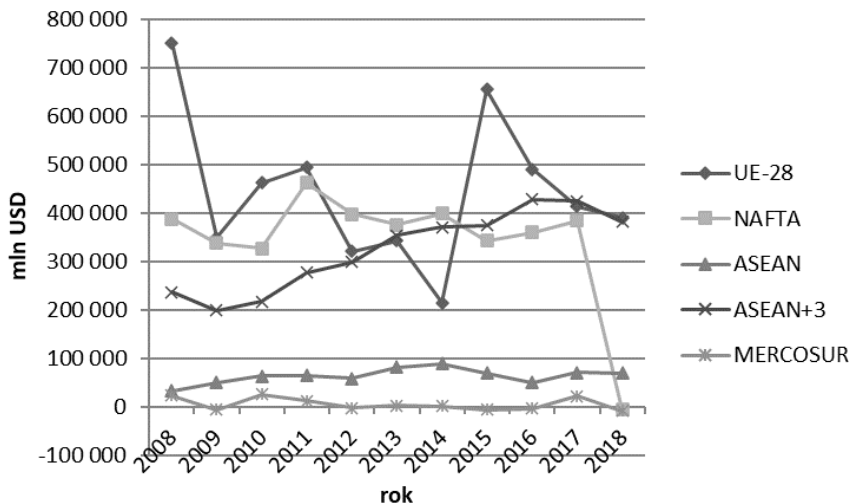
Rys. 5.12. Strumienie BIZ wypływające z wybranych regionów gospodarki światowej, 2008–2018, mln USD

Źródło: Dane UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 30.04.2020) oraz opracowanie własne.

Porównanie analizowanych ugrupowań integracyjnych pod kątem ich zaangażowania w bezpośrednie inwestycje zagraniczne wskazuje (rys. 5.13), że strumienie BIZ wypływające z UE28 zmieniały się dosyć gwałtownie i w całym analizowanym okresie nie osiągnęły poziomu sprzed kryzysu. W 2018 r. strumienie te zrównały się pod względem absolutnym z BIZ wypływającymi z ASEAN+. Jest to kolejny dowód na przesuwanie się punktu ciężkości w tej sferze gospodarki światowej w kierunku Azji. Wprawdzie na ten proces rzutuje przede wszystkim

⁵⁸ Tamże, s. 212–213.

ekspansja inwestycyjna Chin i Korei Płd., ale widoczne jest również uczestnictwo krajów członkowskich ASEAN w przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Drastyczne załamanie się strumieni wypływających z NAFTA wydaje się być zjawiskiem odwracalnym, po zmianie polityki USA wobec inwestycji zagranicznych.



Rys. 5.13. Strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych wypływających z UE-28, NAFTA, ASEAN, ASEAN+3, MERCOSUR, 2008–2018, mln USD

Źródło: Dane UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 29.04.2020) oraz opracowanie własne.

Przeprowadzona powyżej analiza statystyczna w odniesieniu do przepływów BIZ w gospodarce światowej wykazuje ich spowolnienie, trwające już od trzech lat. W przekroju grup krajów, regionów i ugrupowań widoczne jest umacnianie się pozycji Azji, ale i w tym przypadku w roku 2018 odnotowano niewielkie zmniejszenie się strumieni BIZ wypływających.

Do kluczowych czynników oddziałujących na **długookresowe spowolnienie globalnych przepływów kapitałowych w formie BIZ**, według ocen UNCTAD, należą⁵⁹:

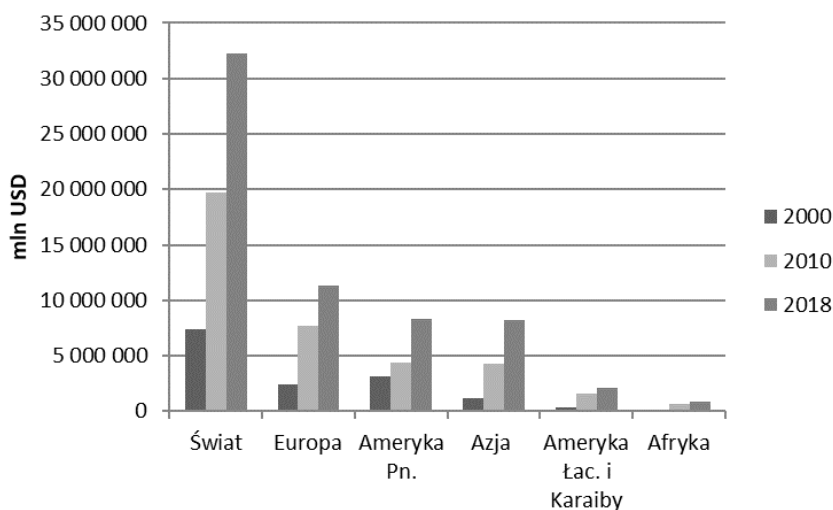
- zmniejszające się stopy zwrotu z bezpośrednich inwestycji zagranicznych;
- zwiększające się zaangażowanie inwestorów w nieuchwytne aktywa za granicą i tzw. nie-własnościowe formy inwestycji (np. licencjonowanie, kontraktowanie produkcji);
- mniej korzystny klimat inwestycyjny, związany wysokim geopolitycznym ryzykiem oraz przesunięciem w kierunku protekcyjnej polityki.

Skumulowane BIZ napływające i wypływające w skali świata zwiększyły się

⁵⁹ *World Investment Report 2019. Special Economic Zones...*, s. 5–6; *Global FDI Flows Flat in 2019. Moderate Increase...*, s. 2.

ponad 4-krotnie w latach 2000–2018. **Pozycja inwestycyjna** krajów rozwiniętych wskazuje, iż były one eksporterami netto, natomiast kraje rozwijające się – importerami netto kapitału w formie BIZ. Wyjątkiem stają się USA, które w 2018 roku były importerem netto kapitału w formie BIZ.

W 2018 r., 64% **skumulowanych BIZ napływających** w skali świata było ulokowanych w krajach rozwiniętych (w tym 31% w UE), 33% w krajach rozwijających się (w tym prawie 24% w rozwijającej się Azji), reszta przypadała na kraje transformujące się i najsłabiej rozwinięte kraje⁶⁰. Rys. 5.14 przedstawia pozycję wybranych regionów w globalnych skumulowanych BIZ napływających.



Rys. 5.14. Skumulowane BIZ napływające do głównych regionów gospodarki światowej, 2000, 2010, 2018, mln USD

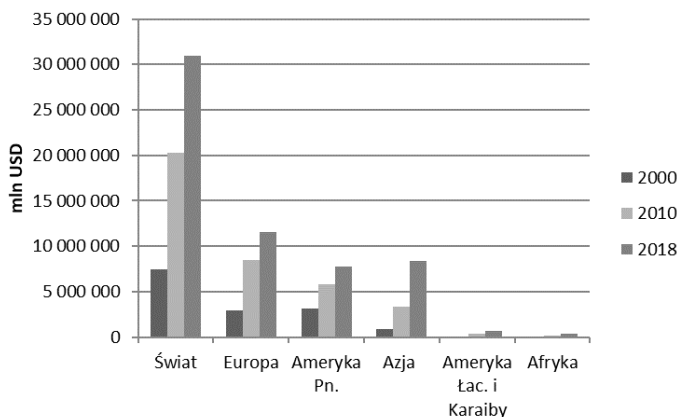
Źródło: *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*, Annex Tables, UNCTAD, UN Geneva 2019, s. 217–219 oraz opracowanie własne.

Dane wskazują na wzrost w długim okresie skumulowanych BIZ w gospodarce światowej oraz w głównych jej regionach, mimo wahań rocznych strumieni BIZ. Dwa z analizowanych regionów, tj. Ameryka Łacińska i Karaiby oraz Afryka, które odczuwają niedobór kapitału, otrzymały go relatywnie niewiele w stosunku do potrzeb rozwojowych.

Z kolei analiza **skumulowanych BIZ wypływających** w skali gospodarki światowej wskazuje, że 74% tych inwestycji pochodziło z krajów wysoko rozwiniętych (w tym z UE 37%), a 24% z krajów rozwijających się (w tym z rozwijającej się Azji 21%)⁶¹. Zmiany wartości skumulowanych BIZ wypływających w długim okresie w wybranych regionach gospodarki światowej przedstawia rys. 5.15.

⁶⁰ Obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD.

⁶¹ Jak wyżej.

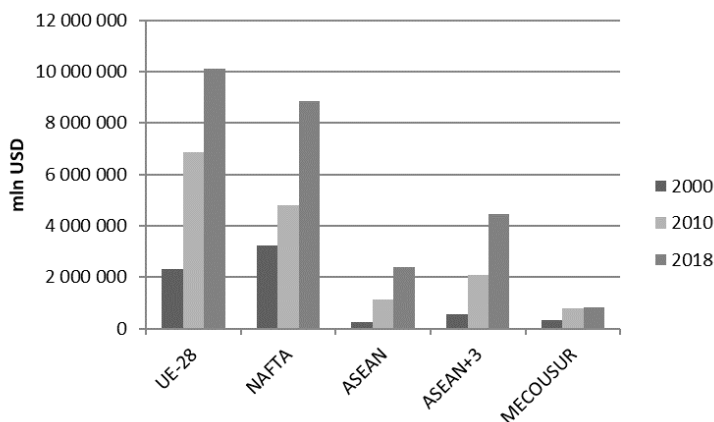


Rys. 5.15. Skumulowane BIZ wyływające według głównych regionów gospodarki światowej, 2000, 2010, 2018, mln USD

Źródło: *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*, Annex Tables, UNCTAD, UN Geneva 2019, s. 212–215 oraz opracowanie własne.

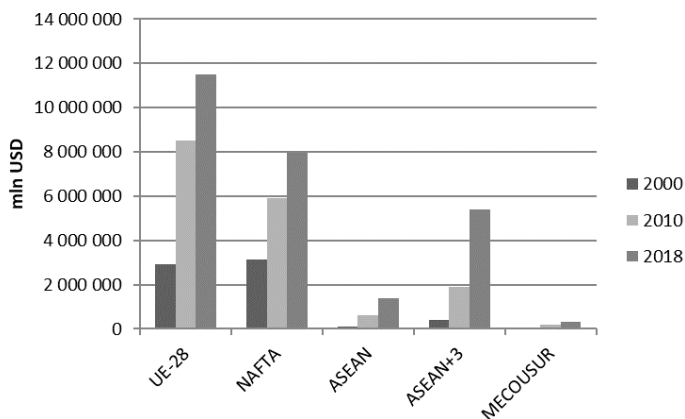
Porównanie udziałów poszczególnych grup krajów w skumulowanych BIZ napływających i wyływających wskazuje, że zjawisko **tzw. inwestycji krzyżujących się** między krajami wysoko rozwiniętymi nadal utrzymuje się. Obserwowany proces wyłaniania się nowych grup krajów inwestujących w formie BIZ za granicą, zwłaszcza rozwijającej się Azji, na razie nie zmienia radykalnie skali tego zjawiska.

Z kolei skumulowane BIZ napływające do analizowanych ugrupowań integracyjnych rosły znacząco w ostatnich dwóch dekadach, z wyjątkiem MERCOSUR. Przewaga UE-28 i NAFTA w zasobach nagromadzonego kapitału w formie BIZ nad pozostałymi ugrupowaniami jest bezdyskusyjna, co obrazuje rys. 5.16. Dopelnieniem przeprowadzanej analizy statystycznej jest zobrazowanie wielkości skumulowanych BIZ wyływających z analizowanych ugrupowań, co przedstawia rys. 5.17.



Rys. 5.16. Skumulowane BIZ napływające, UE-28, NAFTA, ASEAN, ASEAN+3, MERCOSUR, 2000, 2010, 2018, mln USD

Źródło: Dane UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 01.05.2020) oraz opracowanie własne.



Rys. 5.17. Skumulowane BIZ wypływające, UE-28, NAFTA, ASEAN, ASEAN+3, MERCOSUR, 2000, 2010, 2018, mln USD

Źródło: Dane UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 01.05.2020) oraz opracowanie własne.

UE jako całość jest eksporterem kapitału netto, natomiast NAFTA, z racji wskazywanej już polityki USA, stała się importerem netto kapitału w formie BIZ w 2018 r. Ugrupowania ASEAN i MERCOSUR są importerami netto tego kapitału. Natomiast ASEAN+3 staje się eksporterem netto, na co ma wpływ przywoływana ekspansja inwestycyjna Chin, silna pozycja Hongkongu oraz Japonii, która tradycyjnie w znacznie większym stopniu inwestuje za granicą kapitał w formie BIZ, aniżeli przyjmuje w swojej gospodarce kapitał zagraniczny.

5. Charakterystyka pozycji Unii Europejskiej w globalnych przepływach kapitałowych

Jak podkreślono powyżej, w wyniku zastosowanej przez UE polityki w odpowiedzi na globalny kryzys finansowy, nastąpiły istotne zmiany w kształtowaniu się sald na rachunkach bieżących krajów członkowskich. **UE jako całość jest eksporterem netto kapitału w gospodarce światowej.** Poziom strumień kapitałowych wypływających (ogółem i netto) z UE28 w roku 2017 i pierwszej połowie 2018 r. był porównywalny do tego z lat poprzednich. Natomiast nastąpiły znaczące zmiany w strukturze/kompozycji tych strumieni. Od 2013 roku kapitał napływający i wypływający z UE28 przybierał głównie **formę inwestycji portfelowych i bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)**⁶². Natomiast w roku 2017 i pierwszej

⁶² European Commission, *Commission Staff Working Document on the Movement of Capital and the Freedom of Payments*, SWD (2019) 94 final, Bruksela, 27.2.2019, s. 7.

połowie 2018 r. zmniejszenie strumieni BIZ zarówno napływających, jak i wypływających rekompensowane było zwiększeniem tzw. „innych inwestycji” i zmniejszeniem zobowiązań z tytułu inwestycji portfelowych.

5.1. Pozycja Unii Europejskiej w globalnych przepływach inwestycji portfelowych

Unia Europejska jest globalnym graczem w międzynarodowych przepływach strumieni finansowych, ze względu na swoją rolę w handlu i status finansowego centrum – dotychczas euro i funt sterling służyły jako waluty w płatnościach międzynarodowych i jako waluty rezerwowe⁶³. Przepływy strumieni finansowych brutto miały charakter głównie wewnątrz-unijny, choć część tych przepływów dokonywana była również między UE-28 a resztą świata⁶⁴.

Unijne strumienie **inwestycji portfelowych netto** tradycyjnie przybierały wartość ujemną, tj. napływy inwestycji portfelowych do UE przewyższały ich wypływy z UE. Od 2015 r. wynik netto zmienił się na dodatni. Zmiana ta spowodowana była zarówno zachowaniami zagranicznych inwestorów, jak i inwestorów unijnych. Inwestorzy zagraniczni pozbywali się unijnych papierów wartościowych ze względu na zmniejszające się, a nawet ujemne oprocentowanie. Inwestorzy z UE nabywali z kolei w zwiększonym stopniu aktywa zagraniczne. W strefie euro, w latach 2015–2018, udziały w aktywach zagranicznych składały się głównie z dłużnych papierów wartościowych, tj. długo- i krótkoterminowych obligacji. Wraz z zapowiadaną przez EBC normalizacją polityki monetarnej z końcem 2019 r., **inwestycje portfelowe netto UE jako całości i strefy euro** powinny na powrót osiągać wartości ujemne⁶⁵.

Finansowa integracja różnych grup krajów członkowskich UE, mierzona relacją krajowych inwestycji portfelowych do inwestycji wewnątrz-unijnych bądź inwestycji na rynku globalnym (wewnątrz UE i poza UE) kształtuje się w zróżnicowany sposób. Badania wskazują, że grupa krajów należących do strefy euro, obejmująca tzw. „stare kraje członkowskie” UE oraz Maltę i Cypr, była bardziej zintegrowana pod tym względem z resztą UE, niż nowe kraje członkowskie z Europy Środkowo-Wschodniej (EU-11) oraz trzy kraje pozostające poza strefą euro (Dania, Szwecja i W. Brytania). Wskaźnik krajowych inwestycji portfelowych do inwestycji wewnątrz-unijnych kształtował się w latach 2015–2016 w pierwszej grupie krajów

63 G. Claey's, M. Demertzis, K. Efstathiou, I. Gonç'aves Raposo, A. Lehmann, D. Pichler, *Analysis of Developments in the EU Capital Flows in the Global Context, Taking the Perspective of the Capital Market Union*, Final Report Bruegel, European Commission, November 2018, s. 29

64 Tamże, s. 29–30.

65 European Commission, *Commission Staff Working Document...*, s. 17.

na poziomie około 70%, w krajach UE-11 – niewiele poniżej 85%, a w przypadku wymienionych powyżej trzech starych krajów spoza strefy euro – prawie 90%⁶⁶.

5.2. Pozycja Unii Europejskiej w globalnych przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Unia Europejska pozostaje **inwestorem netto kapitału w formie BIZ**, o czym świadczą dane nt. skumulowanych BIZ napływających do i wypływających z UE oraz wielkość rocznych strumieni BIZ napływających i wypływających według baz danych UNCTAD.

W 2018 r. udział UE w **skumulowanych BIZ napływających w skali świata** wyniósł 31%, natomiast jej udział w **skumulowanych BIZ wypływających** – 37%⁶⁷. W przypadku skumulowanych BIZ, zarówno napływających i wypływających, pozycja inwestycyjna UE wzrosła w wielkościach absolutnych, w porównaniu do roku 2000, o około 4 razy. W ujęciu względnym udział UE nie uległ zmianie w przypadku skumulowanych BIZ napływających, mimo iż UE poszerzyła się w tym okresie o 13 nowych krajów członkowskich. Natomiast udział UE w skumulowanych BIZ wypływających się zmniejszył się o 2 punkty procentowe (w 2000 r. udział ten wyniósł bowiem 39%)⁶⁸.

Wielkość **rocznych strumieni BIZ napływających do UE i wypływających z UE** zmniejszyła się w wielkościach absolutnych po globalnym kryzysie finansowym. Mimo pewnych pozytywnych zmian, strumienie te nie zostały odbudowane do poziomu z roku 2007 i w 2018 r. stanowiły tylko około 1/3 wartości strumieni sprzed z kryzysu⁶⁹. Obrazują to dane dotyczące BIZ napływających do UE i wypływających z UE w latach 2007–2018, przedstawione na rys. 5.18. Czynniki oddziałujące na sytuację w zakresie globalnych przepływów BIZ wpływały również na sytuację UE jako całości. Doświadczyla ona, tak jak i inne kraje rozwinięte, dalszego spadku BIZ napływających w latach 2016–2018. Strumienie BIZ napływające do UE zmniejszyły się w 2018 r. o 18,5% w porównaniu do roku poprzedniego. Strumienie wypływających BIZ zmniejszyły się natomiast o ponad 5%⁷⁰. Wstępne dane za 2019 r. wskazują na dalszy spadek BIZ napływających do UE, tj. o 15%, co rzutuje negatywnie na pozycję wszystkich krajów rozwiniętych⁷¹.

66 European Commission, *Commission Staff Working Document...*, s. 19 oraz tamże na podstawie: Chart 13 – *Composite intra-EU home bias indicators for debt and equity*, s. 20.

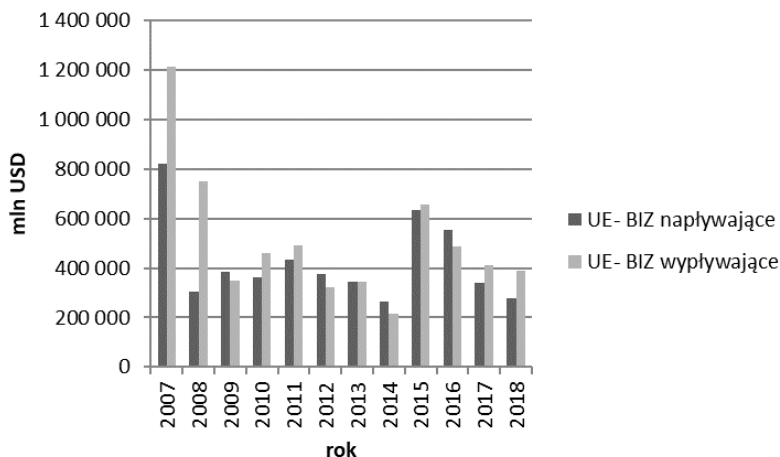
67 Obliczenia własne na podstawie: *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*, Annex Tables, UNCTAD, UN Genewa 2019, s. 216.

68 Jak wyżej.

69 Obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD.

70 Jak wyżej.

71 *Global FDI Flows Flat in 2019. Moderate Increase...*



Rys. 5.18. Strumienie bezpośrednich inwestycji napływających do UE i wypływających z UE, 2007–2018, mln USD

Źródło: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?IF_ActivePath=P,5&sCS_ChosenLang=en (dostęp: 13.02.2020).

W porównaniu do innych regionów w gospodarce światowej, **napływ strumieni BIZ do UE** wręcz drastycznie się obniżył. W wielkościach absolutnych wyniósł w 2018 r. tylko 278 mld USD i stanowił niewiele powyżej 1/5 globalnego strumienia BIZ i niecałe 50% jego napływu do krajów wysoko rozwiniętych. W stosunku do napływu BIZ do krajów rozwijających się był on 2,5-krotnie niższy, a w porównaniu do napływu BIZ do rozwijającej się Azji – prawie 2 razy niższy⁷².

Sytuacja poszczególnych krajów członkowskich UE w zakresie **napływu BIZ** pozostawała zróżnicowana. Połowa z nich doświadczyła spadku napływu BIZ w 2018 r., a dwa kraje członkowskie – **Irlandia** (–66,3 mld USD) i **Luksemburg** (–5,6 mld USD) – odnotowały dezinvestycje. Podział na kraje, które doświadczyły wzrostu napływu BIZ i kraje ze spadkiem BIZ, nie przebiegał zgodnie z podziałem na „stare” i „nowe” kraje członkowskie. Jednak wśród krajów o największym napływie BIZ znalazły się w 2018 r. wyłącznie „stare” kraje członkowskie, tj.: **Holandia** (69,7 mld USD), **W. Brytania** (64,5 mld USD, mimo poważnego spadku w stosunku do roku minionego), **Hiszpania** (43,6 mld USD), **Francja** (37,3 mld USD). Spośród nowych krajów członkowskich największy napływ, choć nieporównywalny z powyższymi napływami, odnotowały: **Polska i Czechy**, tj. odpowiednio 11,5 i 9,5 mld USD. Z kolei największe **strumienie BIZ wypływających** wystąpiły w przypadku **Francji** (102 mld USD), **Niemiec** (77 mld USD), **Holandii** (58,9 mld USD), **W. Brytanii** (49,9 mld USD), **Hiszpanii** (31,6 mld USD). Przy czym trzy kraje wykazały w tym samym roku dezinvestycje (Cypr –2,2 mld USD, Dania –3,6 mld USD i Malta –7,3 mld USD)⁷³.

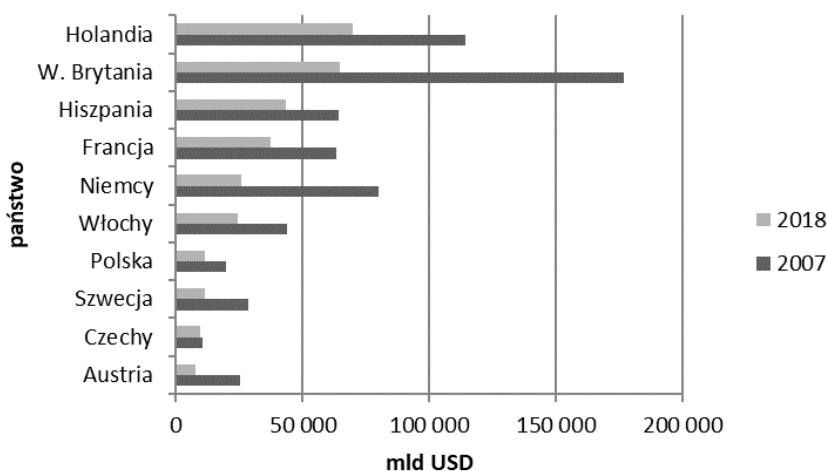
⁷² *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*, Annex Tables, UNCTAD, UN, Genewa 2019, s. 212–215 oraz obliczenia własne.

⁷³ Tamże.

Jak można zauważyć, kraje wiodące w przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych do i z UE, to „stare” kraje członkowskie. Udział 13 „nowych” krajów członkowskich w BIZ napływających do UE ogółem wyniósł w 2018 r. 17,6%. Jednocześnie te kraje miały znikomy udział w BIZ wypływających ogółem z UE, tj. 2,6% w 2018 r.⁷⁴

Wstępne dane za rok 2019 świadczą o bardzo dużej zmienności BIZ napływających do poszczególnych krajów członkowskich UE. Zmieniła się radykalnie pozycja Holandii w rankingu – spadek o 98% rocznego strumienia BIZ napływających, głównie z powodu dezynwestycji. Z kolei Irlandia odnotowała w 2019 r. znaczący napływ, na którym zaważyła jedna duża transakcja transgraniczna. Wielka Brytania i Hiszpania odnotowały spadki napływu BIZ, podczas gdy Francja i Niemcy – wzrosty⁷⁵. Duże wahania napływu BIZ mogą stanowić dla krajów członkowskich UE problemy, nawet dla tych najbardziej rozwiniętych.

Rys. 5.19 i rys. 5.20 przedstawiają po 10 krajów członkowskich UE, które w roku 2018 były w pierwszym przypadku czołowymi krajami przyjmującymi bezpośrednio inwestycje zagraniczne, a w drugim – krajami macierzystymi inwestorów zagranicznych.



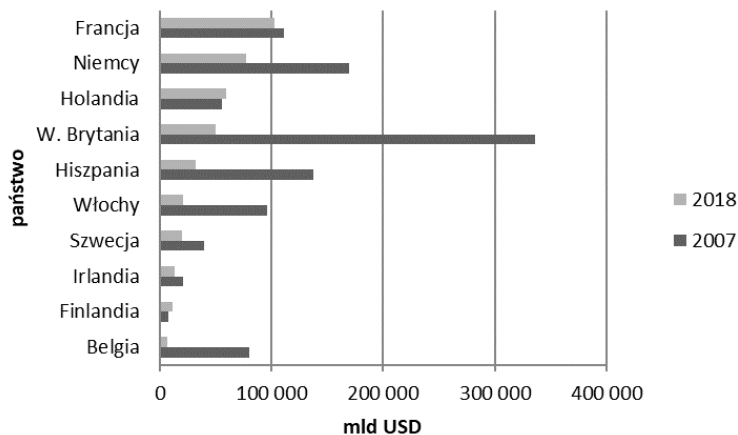
Rys. 5.19. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne napływające do UE – 10 głównych krajów przyjmujących, 2007, 2018, mld USD

Źródło: Dane UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 19.02.2020) i opracowanie własne.

Rysunek obrazuje skalę zmniejszenia się strumieni BIZ napływających do 10 krajów przyjmujących w 2018 r., w porównaniu do roku 2007, tj. sprzed globalnego kryzysu finansowego. Wśród krajów, które znajdowały się w czołówce krajów przyjmujących w 2018 roku, były tylko dwa „nowe” kraje członkowskie UE, tj. Polska i Czechy.

⁷⁴ *World Investment Report 2019. Special Economic...*, s. 212 oraz obliczenia własne.

⁷⁵ *Global FDI Flows Flat in 2019. Moderate Increase...*



Rys. 5.20. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wyływające z UE – 10 głównych krajów macierzystych inwestorów, 2007, 2018, mld USD

Źródło: Dane UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 19.02.2020) i opracowanie własne.

W przypadku bezpośrednich inwestycji wyływających z UE, wśród 10 głównych krajów macierzystych inwestorów zagranicznych nie ma ani jednego ‘nowego’ kraju członkowskiego. Kraje uwzględnione na rysunku odnotowały spadki – niekiedy drastyczne – inwestycji wpływających za granicę, z wyjątkiem Holandii i Finlandii.

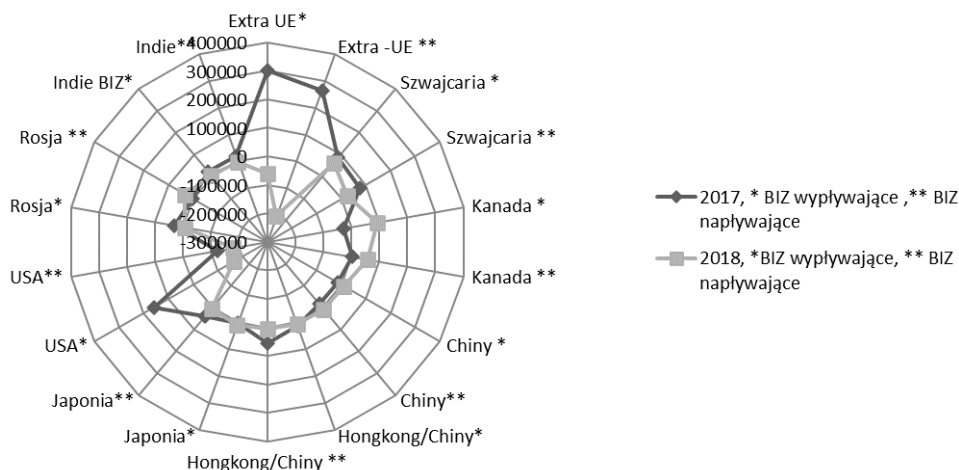
Według ocen EUROSTAT, przepływy BIZ między UE jako ugrupowaniem a resztą świata w 2018 r., tj. z wyłączeniem wewnątrz-unijnych przepływów, wskazują na **generalne zmniejszenie cyrkulacji tego kapitału w relacjach: UE – reszta świata**⁷⁶. Przy takim ujęciu odpływy netto BIZ z UE do reszty świata (tzw. Extra-UE) były negatywne, według danych wstępnych, na poziomie –60 mld EUR, kontrastując silnie z pozytywnym wynikiem z roku poprzedniego (301 mld EUR). Dezinwestycje z rynku UE dokonywane przez inwestorów zagranicznych spoza UE (tj. z reszty świata) były w przybliżeniu na poziomie około –205 mld EUR, prawie w wysokości napływu BIZ do UE z reszty świata w 2017 r. (265 mld EUR)⁷⁷.

Zasadniczą przyczyną powyższej sytuacji były **poważne dezinwestycje w relacji między USA i UE**, spowodowane wskazywanymi powyżej niekorzystnymi zmianami w klimacie inwestycyjnym (regulacje podatkowe w USA). Szacuje się, że firmy z USA wycofały z rynku UE prawie 177 mld EUR bezpośrednich inwestycji netto. To spowodowało spadkowy trend w napływie BIZ do UE. Podobnie firmy unijne wycofały się z rynku USA, z wynikiem dezinwestycji netto na poziomie

76 *EU Foreign Direct Investment Flows in 2018*, 17/07/2019, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20190717-1> (dostęp: 20.02.2020).

77 Tamże.

-165 mld EUR⁷⁸. W rezultacie głównymi partnerami zewnętrznymi UE w przepływach kapitałowych w formie BIZ stały się Szwajcaria i Kanada, co obrazuje rys. 5.21.



Rys. 5.21. Strumienie BIZ wyływające z UE i napływające do UE, według głównych partnerów zewnętrznych, 2017–2018, mln euro

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *EU Foreign Direct Investment Flows in 2018*, 17/07/2019, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20190717-1> (dostęp: 20.02.2020).

Spostrzeżenia o wysokiej zmienności i niestabilności przepływów kapitałowych w formie BIZ między UE jako całym ugrupowaniem a resztą świata zostają potwierdzone również danymi pochodzącymi z baz danych EUROSTAT. Mając na uwadze fakt, iż na przepływy BIZ mają wpływ jednorazowe, duże transakcje w formie fuzji i przejęć bądź wycofanie się znaczących inwestorów, motywowanych własnymi ocenami ryzyka, zmianami klimatu inwestycyjnego nie tylko w krajach przyjmujących, ale i w krajach macierzystych inwestorów, kraje członkowskie UE muszą być przygotowane na gwałtowne zmiany strumieni BIZ oraz ich kurczenie się. Jeżeli zostaną potwierdzone wstępne dane za 2019 rok, które wskazują na dalszy spadek strumieni BIZ napływających do UE, tj. o 15%, będzie to oznaczało utrwalanie się pogarszającej się pozycji UE w tym zakresie⁷⁹. Stawia to również pytanie o atrakcyjność inwestycyjną krajów członkowskich UE, w szczególności w porównaniu do rozwijającej się Azji.

W kontekście pogarszających się stosunków zewnętrznych w sferze przepływów kapitałowych w formie BIZ coraz większego znaczenia nabierają przepływy wewnątrz-unijne, pobudzone swobodą przepływu kapitału ustanowioną w ramach

⁷⁸ *EU Foreign Direct Investment Flows in 2018*, 17/07/2019, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20190717-1> (dostęp: 20.02.2020).

⁷⁹ *Global FDI Flows Flat in 2019. Moderate Increase...*

jednolitego rynku europejskiego/wewnętrznego. W przypadku nowych krajów członkowskich UE, np. Polski, napływ BIZ z innych krajów UE jest dominujący i ma decydujące znaczenie dla ich gospodarek.

6. Regulacje w odniesieniu do inwestycji zagranicznych na poziomie globalnym

O ile handel międzynarodowy objęty jest regulacjami na poziomie globalnym, to w przypadku inwestycji zagranicznych nie istnieje organizacja globalna ani wielostronna organizacja kreująca prawa inwestorów i wytyczająca wymogi wobec nich. Zamiast tego, na międzynarodowy reżim inwestycyjny składa się kilka tysięcy bilateralnych umów inwestycyjnych (*Bilateral Investment Treaties* – BITs) i innych międzynarodowych umów inwestycyjnych, które regulują między niezależnymi państwami prawa do dokonywania inwestycji / zakładania firm, kwestie ochrony inwestycji oraz rozstrzygnięcie sporów⁸⁰.

W umowach zawieranych na szczeblu globalnym (GATT/WTO), w ramach agend ONZ, Banku Światowego bądź na szczeblu międzynarodowym (OECD) regulowane są również niektóre aspekty inwestycji zagranicznych, choć zasadniczy cel zawieranych umów może być inny. Ponadto ugrupowania krajów i regionalne organizacje przyjmują niewiążące zasady w odniesieniu do kształtowania i wdrażania polityki wobec krajowych i zagranicznych inwestycji. Zasady te są zasadniczo zgodne z podstawowymi zasadami zawartymi w Ramach Polityki Inwestycyjnej na rzecz Zrównoważonego Rozwoju przyjętych przez UNCTAD w 2015 r. W ślad za przyjęciem w 2016 r. przez kraje G20 **Zasad Przewodnich dotyczących tworzenia polityki w zakresie inwestycji globalnych**, również inne organizacje przyjęły podobne zasady, tj. Grupa krajów Afryki, Karaibów i Pacyfiku (ACP) oraz Organizacja Współpracy Islamskiej (OIC)⁸¹.

6.1. Porozumienie o handlowych aspektach polityki inwestycyjnej w ramach WTO

W umowach dotyczących handlu międzynarodowego w ramach GATT/WTO zawarto szereg ważnych porozumień regulujących różne aspekty handlu towarami, w tym **Porozumienie o handlowych aspektach polityki inwestycyjnej**

80 S. Mounier & J.-F. Morin, *The European Union and the Space-Time Continuum of Investment Agreements*, „Journal of European Integration” 2017, t. 39, nr 7, s. 891–907.

81 *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*, UNCTAD, UN, Genewa 2019, s. 101–102.

(*Trade-Related Investment Measures – TRIMs*)⁸². Obiektem stosowania polityki inwestycji są **bezpośrednie inwestycje zagraniczne**. Kraje sygnatariusze Porozumienia uznają, iż istnieją pewne środki polityki państwa wobec inwestycji zagranicznych, które zniekształcają i dezorganizują międzynarodowy handel. Takie środki są w świetle Porozumienia zakazane. Przy czym nie każdy środek polityki wobec inwestorów zagranicznych może być kwalifikowany jako zakazany TRIMs. Kraje sygnatariusze Porozumienia zachowują bowiem suwerenne prawo do regulowania napływających do nich bezpośrednich inwestycji zagranicznych, o ile nie zostaną naruszone postanowienia Porozumienia w sprawie TRIMs.

TRIMs obejmują środki polityki inwestycji, które wpływają ograniczająco lub zniekształcająco (dezorganizująco) na handel międzynarodowy, tj. środki, które samodzielnie, bądź w powiązaniu z innymi, silnie ograniczają import, wymuszają lub zwiększają eksport, bądź redukują eksport. Zakłada się, że w warunkach normalnej presji konkurencyjnej – bez wykorzystywania TRIMs – inwestorzy zachwaliby się inaczej, tj. importowaliby materiały do produkcji i w większej części sprzedawaliby swoje produkty na rynku lokalnym.

Intencją krajów członkowskich WTO jest popieranie rozwoju i postępującej liberalizacji światowego handlu oraz ułatwianie inwestycji dokonywanych poprzez granice międzynarodowe. Zasadniczym celem Porozumienia jest więc wyeliminowanie stosowania takich środków polityki wobec inwestorów zagranicznych, które mogą powodować skutki o charakterze ograniczającym i zniekształcającym (dezorganizującym) handel. Niektóre środki polityki wobec inwestorów zagranicznych mogą bowiem zniekształcać (dezorganizować) handel międzynarodowy równie łatwo i skutecznie jak tradycyjne środki polityki handlowej. Np. TRIMs ograniczające import są bardzo podobne w działaniu do kwot importowych, a TRIMs narzucające inwestorom zagranicznym cele (zadania) eksportowe mogą równie skutecznie pobudzać eksport, jak subsydia eksportowe⁸³.

Podstawowa trudność w interpretacji zobowiązań wynikających z Porozumienia wynika z faktu, iż nie zawiera ono definicji TRIMs ani żadnego obiektywnego kryterium (testu) pozwalającego je identyfikować, lecz jedynie wykaz ilustrujący TRIMs, które są **niezgodne ze zobowiązaniami do narodowego traktowania** (GATT 1994, Art. III) oraz **zobowiązaniem do ogólnego zniesienia ograniczeń ilościowych** (GATT 1994, Art. XI). Kraje sygnatariusze Porozumienia skazane są na intuicyjne określanie TRIMs, co nieuchronnie prowadzi do różnych interpretacji i zróżnicowanych opinii.

Zasadnicze postanowienia Porozumienia, z których pośrednio można wnioskować co do istoty TRIMs, są zawarte w artykułach 1–3⁸⁴. Artykuł 1 Porozumienia

82 W polskim oficjalnym tłumaczeniu: *Porozumienie w sprawie środków dotyczących inwestycji i związanych z handlem*, Dziennik Ustaw, nr 9, rok 1995, poz. 212.

83 J. Witkowska, *Porozumienie w sprawie handlowych aspektów polityki inwestycji (TRIMs/WTO). Zobowiązania Polski i ich realizacja*, „Gospodarka w praktyce i teorii” 1998, nr 1 (2), s. 13–20.

84 *Porozumienie w sprawie środków dotyczących inwestycji...*

ogranicza jego zasięg **do handlu dobrami**. Porozumienie w sprawie Handlowych Aspektów Polityki Inwestycji nie odnosi się do usług. W związku z tym wyraźnym ograniczeniem zakresu Porozumienia pojawia się możliwość konfliktów prawnych z postanowieniami GATS – Porozumienia w sprawie Handlu Usługami. GATS zawiera postanowienia dotyczące liberalizacji inwestycji, uwzględniając handlową obecność jako jeden z warunków świadczenia usług w skali międzynarodowej (handlowa obecność definiowana jest zgodnie z art. XXVIII GATS). Z tego względu niektóre środki polityki wobec inwestorów zagranicznych w sferze usług mogą być neutralne z punktu widzenia Porozumienia w sprawie Handlowych Aspektów Polityki Inwestycji, ale mogą być niezgodne z postanowieniami GATS. Ponadto istnieje możliwość konfliktu prawnego w przypadku inwestycji, których celem jest jednoczesne wytwarzanie dóbr i świadczenie usług; w takiej sytuacji muszą być przestrzegane obydwie Porozumienia (w/s TRIMS i GATS).

Artykuł 2.2. Porozumienia wprowadza koncepcję „listy ilustrującej” zakazanych TRIMs, zamieszczoną w załączniku do Porozumienia. Lista ilustrująca zawiera zakazane środki polityki inwestycyjnej, które zgodnie z krajowym prawem lub decyzjami administracyjnymi są obowiązkowe lub wymagalne, lub też dostosowanie się do których jest konieczne w celu uzyskania korzyści przez inwestorów zagranicznych.

Jako niezgodne z artykułem III.4. GATT 1994, załącznik wymienia dwa TRIMs, tj.:

- 1) wymóg lokalnej zawartości (*local content requirements*), który rozumiany jest jako wymóg nabycia lub używania przez przedsiębiorstwo produktów pochodzenia krajowego lub pochodzących z jakiegokolwiek źródła krajowego; przy czym zakazane jest stosowanie tego środka niezależnie, czy wymóg lokalnej zawartości jest określany w kategoriach poszczególnych produktów, absolutnych ilości lub wartości produktów, czy też w kategoriach względnych, tj. w stosunku do ilości lub wartości lokalnej produkcji tego przedsiębiorstwa;
- 2) **wymóg bilansowania handlu** (*trade balancing requirements*), rozumiany jako ograniczenie zakupów lub użycia importowanych produktów do wielkości związanej z ilością lub wartością lokalnych produktów, które są przez to przedsiębiorstwo eksportowane.

Jako niezgodne z artykułem XI.1, załącznik wymienia trzy TRIMs, a mianowicie:

- 1) **limitowanie rozmiarów importu** (*maximum import limitation*), rozumiane jako generalne ograniczanie importowania przez przedsiębiorstwo produktów przez nie używanych w lokalnej produkcji lub z nią związanych lub ograniczanie tego importu do wielkości związanej z wolumenem lub wartością lokalnej produkcji, która jest eksportowana przez to przedsiębiorstwo;
- 2) **restrykcje walutowe** (*exchange restrictions*), które oznaczają limitowanie importu przez przedsiębiorstwo produktów używanych w jego lokalnej produkcji lub z nią związanych poprzez ograniczanie dostępu tego przedsiębiorstwa do walut obcych – do wielkości związanej z dopływem obcych walut, która może być temu przedsiębiorstwu przypisana;

3) **wymóg sprzedaży na rynek krajowy** (*domestic sales requirements*), który oznacza ograniczanie eksportu lub sprzedaży na eksport produktów danego przedsiębiorstwa, niezależnie czy określany jest w kategoriach poszczególnych produktów, w kategoriach ilości lub wartości produktów, czy też w proporcji do wolumenu lub wartości lokalnej produkcji tego przedsiębiorstwa.

Artykuł 3 Porozumienia określa, iż wszystkie wyjątki wynikające z GATT 1994 mają, odpowiednio, zastosowanie do postanowień Porozumienia w/s Handlowych Aspektów Polityki Inwestycji. Chodzi tu przede wszystkim o wyjątki wynikające z art. III i XI GATT, ale także o względy moralności, ochronę środowiska, bezpieczeństwo narodowe itp.

Pozostałe artykuły, tj. dotyczące czasowego odstąpienia przez kraje rozwijające się od postanowień Porozumienia (art. 4), notyfikacji i postanowień przejściowych (art. 5), przejrzystości (art. 6), ustanowienia Komitetu do spraw Handlowych Aspektów Polityki Inwestycji (art. 7), konsultacji i rozstrzygania sporów (art. 8) oraz przeglądu funkcjonowania porozumienia (art. 9), aczkolwiek ważne z innych powodów, nie wnoszą już nic nowego do sposobu rozumienia i definiowania TRIMS.

Analiza artykułów 1–3 Porozumienia upoważnia do wniosku, iż zgodnie z „literą Porozumienia” kryterium weryfikacji stosowanych środków polityki wobec inwestorów zagranicznych powinno być:

- **powiązanie tych środków z handlem dobrami oraz**
- **zgodność bądź niezgodność z artykułem III i XI GATT 1994.**

Lista ilustrująca jest jedynie narzędziem pomocniczym.

W świetle dokumentów ONZ i literatury przedmiotu można szerzej definiować TRIMS. Środki (instrumenty) stosowane przez rządy poszczególnych krajów w celu przyciągnięcia BIZ i uregulowania działalności inwestorów zagranicznych na swoim terytorium dzielą się na dwie zasadnicze grupy, tj.⁸⁵:

- bodźce zachęcające do inwestowania w danym kraju, takie jak: bodźce fiskalne (m.in. wakacje podatkowe, upusty podatkowe), bodźce finansowe (m.in. bezpośrednie subsydia, subsydiowane pożyczki, gwarancje kredytowe), świadczenie usług na preferencyjnych zasadach itp.; bodźce inwestycyjne, zwiększając przychody po opodatkowaniu inwestorów zagranicznych, umożliwiają krajom przyjmującym przyciągnięcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich do specyficznych dziedzin; są one także sposobem na przyciągnięcie inwestycji do takich sektorów, regionów bądź krajów, gdzie w innym wypadku inwestycje nie miałyby miejsca;
- środki (instrumenty) skłaniające inwestorów zagranicznych do inwestowania i wykorzystania inwestycji zgodnie z narodowymi priorytetami, takie jak: wymóg lokalnej zawartości, wymóg wytwarzania określonych produktów, wymogi co do eksportu, zobowiązania do transferu technologii lub przekazania

85 *The Outcome of Uruguay Round: An Initial Assessment*. Supporting Papers to the Trade and Development Report, 1994, UN, Nowy Jork 1994, s. 133.

licencji itp.; posługiwanie się powyższymi instrumentami pozwala krajom przyjmującym, z definicji, na zapewnienie zgodności działania firm z udziałem zagranicznym z celami polityki ekonomicznej tego kraju oraz włączenie ich do realizacji ogólnej strategii nakierowanej na rozwój ekonomiczny kraju.

Powyższe środki, stosowane łącznie, tworzą warunki wejścia inwestorów zagranicznych do kraju przyjmującego. Jeżeli którykolwiek z wymienionych środków polityki wobec inwestorów zagranicznych jest powiązany z handlem dobrami, to wówczas definiowany jest jako TRIMs. Jest to szerokie rozumienie handlowych aspektów polityki inwestycji. Posługując się tym szerokim pojęciem, można wyróżnić co najmniej kilkanaście typów TRIMs, które mają powiązania z różnymi artykułami GATT (nie tylko wymienionymi w tekście Porozumienia), bądź które wykraczają poza GATT.

Analiza przebiegu negocjacji w sprawie ostatecznego kształtu Porozumienia w ramach Rundy Urugwajskiej pokazuje, że stanowiska negocjacyjne poszczególnych krajów wysoko rozwiniętych cechowały się wyraźnie rozszerzoną interpretacją TRIMs (w szczególności – USA) i poszukiwaniem jak najliczniejszych związków z artykułami GATT, co nie zostało zaakceptowane przez inne kraje w trakcie negocjacji⁸⁶. W odniesieniu do niektórych związków między TRIMs a artykułami GATT, wykazywanych przez kraje wysoko rozwinięte, spotyka się różnice zdań⁸⁷. W odniesieniu do niektórych TRIMs wskazuje się ponadto, iż są tylko pochodną „głównych” TRIMs, takich jak: wymóg lokalnej zawartości, wymóg bilansowania handlu, czy wymóg utrzymania określonego poziomu eksportu przez inwestorów zagranicznych. W tym ostatnim przypadku, mimo starań krajów wysoko rozwiniętych w trakcie negocjacji w ramach Rundy Urugwajskiej GATT, żadne zapisy nie zostały wprowadzone do Porozumienia. Z powyższego wynika, że bezdyskusyjne zdefiniowanie TRIMs jest trudne i niełatwo ustrzec się tu niejednoznaczności.

Nadal istnieją kontrowersje w odniesieniu do TRIMs typu:

- wymóg transferu technologii;
- wymóg licencjonowania niektórych technologii;
- wymóg zachowania lokalnego udziału we własności;
- restrykcje w zakresie przekazywania dochodów za granicę.

Analiza Porozumienia, jak i jego interpretacje, wskazują, że podmiotami wprowadzającymi i stosującymi TRIMs mogą być władze publiczne wszystkich szczebli. TRIMs mogą być wprowadzone ogólnie obowiązującymi przepisami prawa krajowego lub decyzjami administracyjnymi. Przy czym dostosowanie się inwestorów do tych przepisów byłoby wówczas obowiązkowe lub wymagalne, lub jest

86 J. Croome, *Reshaping the World Trading System. A History of the Uruguay Round*, WTO, Genewa 1995.

87 D. Greenaway, *Trade Related Investment Measures: Political Economy Aspects and Issues for GATT*, „The World Economy” 1990, t. 13, nr 3, s. 367–385; R. Scheibach, *Foreign Direct Investment* [w:] J.H.J. Bourgeois, F. Berrod, E. Gippini Fournier (red.), *The Uruguay Round Results: A European Lawyers' Perspective*, College of Europe, Bruges 1994, s. 1–18.

konieczne w celu uzyskania przez nich korzyści (np. ulg podatkowych, zwolnień od podatku, ulg celnych itp.). TRIMs mogą być również zawarte w umowach korzystających z klauzuli tajemnicy handlowej, podpisywanych między administracją państwową lub samorządową a inwestorami zagranicznymi (np. w procesie prywatyzacji mienia państwowego lub samorządowego, którego stroną jest inwestor zagraniczny).

Notyfikacje w ramach Art. 5.1, dokonane przez poszczególne kraje, wskazują, że większość TRIMs została zdefiniowana przez notyfikujące kraje jako wymóg lokalnej zawartości (*local content requirement*). Pozostałe notyfikacje dotyczą wymogu bilansowania handlu, limitowania importu i wymogu sprzedaży na rynek krajowy. Jak z tego wynika, większość notyfikacji nie wykraczała poza przykłady zakazanych TRIMs z załącznika do Porozumienia.

Kraje członkowskie WTO, które zidentyfikowały i notyfikowały stosowanie zakazanych TRIMs, zostały zobowiązane do ich wyeliminowania. W specjalny sposób zostały w tym względzie potraktowane trzy grupy krajów, tj. kraje przechodzące transformację systemową, kraje rozwijające się oraz kraje najmniej rozwinięte. Otrzymały one okres przejściowy, obejmujący odpowiednio dwa, pięć i siedem lat, na dostosowania swojej polityki i wyeliminowanie zakazanych TRIMs (Art. 5.2). Przewiduje się możliwość rozszerzenia okresu przejściowego w przypadku krajów rozwijających się i najmniej rozwiniętych, gdyby napotkały szczególne trudności w implementacji postanowień Porozumienia w sprawie handlowych aspektów polityki inwestycyjnej (Art. 5.3).

W trakcie obowiązywania Porozumienia kilka krajów rozwijających się, jak i grupa najmniej rozwiniętych krajów, podkreślały trudności we wprowadzeniu w życie jego postanowień. Odpowiednie instytucje WTO przychyliły się do wniosków o rozszerzenie okresu przejściowego dla Argentyny, Kolumbii, Malezji, Meksyku, Pakistanu, Filipin, Rumunii i Tajlandii do roku 2003⁸⁸. W szczególny sposób zostały potraktowane kraje najmniej rozwinięte, gdyż otrzymały w roku 2005 zgodę członków WTO na utrzymanie przez siedem lat istniejących odstępstw od zobowiązań wynikających z Porozumienia, a także na wprowadzenie na okres maksymalnie 5 lat nowych środków polityki inwestycyjnej, które kraje uznają za konieczne. Przewidziano, iż stopniowe wyeliminowanie tych środków powinno nastąpić do roku 2020⁸⁹.

Dyskusja nad skutkami stosowania TRIMs i ich eliminacji w rozwijających się krajach nadal nie przynosi ujednoclenia poglądów w tej kwestii. Pojawiają się sprzeczne oceny i wnioski w odniesieniu do roli TRIMs w gospodarkach tych krajów. Krytycy ich stosowania podkreślają, iż np. wymóg lokalnej zawartości w produktach wytwarzanych przez inwestorów zagranicznych i związana z tym protekcja w handlu nie przyczyniają się do tworzenia lokalnych gałęzi przemysłu i nie mają wpływu na wzrost gospodarczy⁹⁰.

88 *Elimination of TRIMs: The Experience of Selected Developing Countries*, UN/UNCTAD, Nowy Jork and Genewa, 2007, s. 3–4.

89 Tamże.

90 Tamże, s. 4.

Z kolei zwolennicy stosowania TRIMs, które narzucają inwestorom zagranicznym osiągnięcie pewnych wyników w sferze gospodarczej (tzw. *performance requirements*), wskazują, że dobrze pomyślane i wdrożone środki polityki inwestycyjnej pomagają osiągnąć cele gospodarcze i mogą przynosić pozytywne efekty zewnętrzne dla krajów je wykorzystujących. Co więcej, wymóg eliminacji TRIMs umniejsza siłę przetargową rządów krajów w stosunkach z korporacjami transnarodowymi, pozbawiając je potencjalnych korzyści z BIZ. W rezultacie niejednoznaczności wniosków dotyczących roli TRIMs, wiele rozwijających się krajów broniło się przed obowiązkiem ich zniesienia, postrzegając je jako konieczny środek wspierania industrializacji krajów⁹¹.

W okresie obowiązywania Porozumienia obserwowane są również próby stosowania niedozwolonych wymogów. Świadczą o tym zapytania, w ramach Komitetu ds. TRIMs/WTO, kierowane przez niektóre kraje członkowskie WTO do innych krajów, takich jak np.: Indonezja, Turcja, Chiny, Rosja, ale także przez kraje rozwijające się w stosunku do USA i Unii Europejskiej⁹². Kilka krajów wprowadziło w ostatnim okresie nowe wymogi zawartości lokalnej w produkcji (Nigeria, Afryka Południowa, Tanzania i Senegal)⁹³.

6.2. Regulacje na szczeblu globalnym w odniesieniu do rozstrzygnięcia sporów między inwestorami zagranicznymi a państwami

Rozstrzygnięcie sporów między inwestorami zagranicznymi a państwami przyjmującymi (*investor-state-disputes-settlement* – ISDS) oraz w relacji państwo–państwo, w odniesieniu do inwestycji zagranicznych, wydaje się być jedną z najtrudniejszych kwestii w konstruowaniu międzynarodowego reżimu inwestycyjnego. Obecnie nie ma powszechnego systemu rozstrzygnięcia tego typu sporów na szczeblu globalnym, natomiast wykorzystywane są różne fora różniące się jurysdykcją, sposobem wyboru arbitrów, wymaganiami wobec nich, możliwością apelacji i regulacjami transparentności⁹⁴. Fora te mają tylko jedną wspólną cechę, tj. przestrzeganie reguł arbitrażu ustanowionych w ramach **Komisji Narodów Zjednoczonych ds. Międzynarodowego Prawa Handlowego** (*The United Nations Commission on International Trade Law* – UNCITRAL).

Komisja UNCITRAL została ustanowiona przez Zgromadzenie Ogólne ONZ rezolucją 2205 (XXI) 17 grudnia 1966 r.⁹⁵ Komisja otrzymała mandat do harmonizacji

91 Tamże.

92 Report (2019) of the Committee on Trade-Related Investment Measures, WTO/G/L/1337/G/TRIMS/9. WTO, 14 November 2019.

93 *World Investment Report 2019...*, s. 86.

94 L. Puccio, R. Harte, *From Arbitration to the Investment Court System (ICS). The Evolution of CETA Rules*, In *Depth Analysis*, June 2017, European Parliament/ European Parliamentary Research Service, s. 30–31.

95 *The United Nations Commission on International Trade Law*, <https://uncitral.un.org/> (dostęp: 8.03.2020).

i modernizacji międzynarodowego prawa handlowego. Jej zadaniem jest tworzenie ram ułatwiających handel międzynarodowy i inwestycje. Instrumenty temu służące – prawne i inne – są negocjowane w ramach międzynarodowego procesu angażującego różne grupy uczestników. Reguły odnoszące się do transakcji handlowych, formułowane przez Komisję, obejmują m.in.: konwencje, modelowe zasady prawne i reguły, które są akceptowane przez podmioty gospodarki światowej, jak również rekomendacje posiadające praktyczną wartość i uaktualnione informacje nt. prawa precedensowego.

Reguły arbitrażu opracowane przez UNCITRAL⁹⁶ dotyczą szeroko rozumianych sporów w stosunkach międzynarodowych i są wykorzystywane w gospodarce światowej przez różne podmioty, m.in. do rozstrzygania sporów między prywatnymi podmiotami w stosunkach handlowych, między inwestorami a państwami, między państwami a państwami oraz w handlowych sporach administrowanych przez różne instytucje. Reguły te obejmują kwestie notyfikacji procedury arbitrażowej między stronami sporu: skarżącą się i odpowiadającą, wymogi dotyczące odpowiedzi na notyfikację o arbitrażu, wyznaczenie reprezentantów, wskazanie i powołanie osób bądź instytucji, które będą odpowiedzialne za przeprowadzenie procedury (łącznie z Sekretarzem Generalnym Stałego Trybunału Arbitrażowego w Hadze). Reguły arbitrażu określają ponadto skład i tryb powołania trybunału arbitrażowego, możliwości zmiany arbitrów, szczegółowe zasady postępowania arbitrażowego oraz kwestie rekompensat za wyrządzone szkody⁹⁷.

Szczególnie wrażliwą kwestią w procedurze arbitrażowej jest transparentność, stąd działania podjęte przez UNCITRAL, które znalazły wyraz w *Regułach transparentności w arbitrażu przeprowadzanym na zasadach traktatowych między inwestorem a państwem*. Reguły te weszły w życie z dniem 1 kwietnia 2014 r. i zostały włączone do ostatniej wersji Reguł Arbitrażu UNCITRAL⁹⁸.

W ślad za tym, została przyjęta w grudniu 2014 roku **Konwencja Narodów Zjednoczonych o transparentności w arbitrażu przeprowadzanym na zasadach traktatowych między inwestorem a państwem**, tzw. *Mauritius Convention on Transparency*. Konwencja ta weszła w życie 18 listopada 2017 roku. Konwencja uzupełnia istniejące umowy o inwestycjach o zobowiązania dotyczące transparentności. Kluczowe postanowienie Konwencji (Art. 2) określa, kiedy i jak powinny być zastosowane *Reguły transparentności* w arbitrażu między inwestorem a państwem w ramach Konwencji. W przeciwieństwie do *Reguł transparentności*, o których była mowa powyżej, niezależnie od tego czy arbitraż został zainicjowany

96 UNCITRAL Arbitration Rules (as revised in 2010), UN, Nowy Jork 2011, <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/arb-rules-revised/arb-rules-revised-2010-e.pdf> (dostęp: 8.03.2020).

97 Tamże.

98 UNCITRAL Rules on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration, <https://uncitral.un.org/en/texts/arbitration/contractualtexts/transparency> (dostęp: 11.03.2020).

w ramach *Reguł arbitrażu UNCITRAL* czy też nie, nie ma to wpływu na stosowanie Konwencji⁹⁹.

Instytucją o zasięgu międzynarodowym, powołaną do rozstrzygnięcia sporów między inwestorami i państwami oraz w relacjach państwo – państwo w ramach bilateralnych i wielostronnych umów inwestycyjnych, jest **ICSID – *International Centre for Settlement of Investment Disputes***. Zostało ono powołane w 1966 r. przez Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (Bank Światowy), na mocy *Konwencji w sprawie Sporów Inwestycyjnych między Państwami a Obywatelami Innych Państw*. W 1978 r. stworzono nowy instrument, tzw. *Additional Facility*, który umożliwił rozszerzenie zakresu rozstrzyganych sporów poza te przewidziane Konwencją¹⁰⁰. ICSID jest jedyną instytucją powołaną do administrowania przypadkami sporów, która wykorzystuje zarówno własne reguły, zasady arbitrażu opracowane przez UNCITRAL, jak i zasady procedur zawarte w umowach¹⁰¹.

ICISD, podobnie jak IFC (*International Finance Corporation*), IDA (*International Development Association*) and MIGA (*Multilateral Investment Guarantee Agency*) jest wyodrębnioną międzynarodową organizacją. Konwencja wyposaża ją w pełną międzynarodową osobowość prawną, przywileje i immunitet. Uzasadnione jest jednak zaliczanie jej do tzw. „Grupy Banku Światowego” z kilku względów. Członkostwo w Banku Światowym upoważnia do stania się państwem uczestniczącym w Konwencji ICSID; przedstawicielami państw w Radzie Administracyjnej ICSID są zazwyczaj ich gubernatorowie w Banku Światowym, a przewodniczącym Rady Administracyjnej jest z urzędu prezydent Banku. To co różni ICSID od innych instytucji z tzw. Grupy, to jej niefinansowy charakter¹⁰².

Jurysdykcja ICSID dostępna jest tylko dla stron, które przystąpiły do Konwencji. Przedmiotem postępowania może być jedynie prawny spór wynikający z dokonanej inwestycji. Strony muszą wyrazić pisemną zgodę na przedłożenie ich sporu do arbitrażu lub polubownego załatwienia w ICSID¹⁰³. Wybór arbitrów przez strony sporu dokonywany jest z listy przygotowanej dla stron uczestniczących w sporach. Z założenia wymogi etyczne wobec arbitrów i ich kompetencji są wysokie. W przypadku braku zgody stron co do wyboru arbitrów, wyboru dokonuje Prezydent Banku Światowego, działający jako przewodniczący Rady Administracyjnej ICSID.

Postępowanie w ramach procedur ICSID jest oddzielone od procedur krajowych, co oznacza, że sądy lokalne nie interweniują w procesy ICSID. Natomiast w ramach dodatkowego instrumentu (*Additional Facility*) dostępna jest rewizja przez sądy krajowe. System rozstrzygnięcia sporów nie przewiduje apelacji,

99 *United Nations Convention on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration (Nowy Jork 2014) (the „Mauritius Convention on Transparency”)*, <https://uncitral.un.org/en/texts/arbitration/contractualtexts/transparency> (dostęp: 11.03.2020).

100 A.R. Parra, *The History of ICSID*, Oxford University Press, Oxford 2017, s. 7–9.

101 *Special Features of ICSID*, <https://icsid.worldbank.org/en/Pages/about/Special-20FEATURES-20of-20ICSID.aspx> (dostęp: 07.03.2020).

102 A.R. Parra, *The History of ICSID...*, s. 8.

103 *Process Overview*, ICSID, <https://icsid.worldbank.org/en/Pages/Process/Overview.aspx> (dostęp: 07.03.2020); L. Puccio, R. Harte, *From Arbitration to the Investment...*, s. 30.

natomiast wewnętrzne anulowanie procedury przewidziane jest Konwencją. Rekompensaty przyznawane w ramach procedur arbitrażowych ICSID mają charakter finalny i wiążący¹⁰⁴.

ICSID w ciągu półwiecza swojego funkcjonowania (1966–2016) zarejestrowało 570 przypadków, 65% z nich zostało zamknięte, w tym 1/3 polubownie¹⁰⁵. Natomiast skumulowana liczba znanych przypadków ISDS wyniosła 942 w latach 1987–2018 i znacząca część procedur (szacunkowo ponad 50%) przeprowadzana była za pośrednictwem ICSID¹⁰⁶.

Jak wynika z przedstawionych powyżej reguł arbitrażu w ramach ONZ, a także w ICSID, obejmują one wszystkie zasadnicze aspekty procedury arbitrażowej i powinny zaspokajać potrzeby zainteresowanych stron. Jednakże kwestie rozstrzygnięcia sporów w stosunkach między inwestorami zagranicznymi a państwami (ISDS) są przedmiotem licznych kontrowersji i niepokojów różnych grup społecznych, które ujawniły się w szczególności w Unii Europejskiej w trakcie negocjowania niedosłej umowy z USA o Transatlantyckim Partnerstwie w dziedzinie Handlu i Inwestycji.

W formułowanych wówczas krytycznych opiniach w odniesieniu do arbitrażu międzynarodowego w stosunkach inwestor – państwo, wskazywano, że ISDS¹⁰⁷:

- ogranicza swobodę krajów w kształtowaniu ich polityki; rządy krajów przyjmujących inwestycje zagraniczne mogą niechętnie wprowadzać zmiany w regulacjach wewnętrznych, które niekorzystnie oceniane przez inwestorów, prowadziłyby do żądań rekompensat finansowych;
- ogranicza prawa krajów do wprowadzenia i egzekwowania przepisów prawnych wprowadzanych w interesie publicznym (tzw. strach przed regulacją – *regulatory chill*);
- może być wykorzystywany przez inwestorów do kwestionowania krajowych regulacji podejmowanych w odniesieniu do ochrony zdrowia i środowiska oraz regulacji socjalnych; argumentem inwestorów jest to, iż cierpią oni z powodu arbitralnego traktowania i nadużycia prawa, stając się ofiarami

104 L. Puccio, R. Harte, *From Arbitration to the Investment...*, s. 30; Process Overview, ICSID, <https://icsid.worldbank.org/en/Pages/Process/Overview.aspx> (dostęp: 07.03.2020).

105 A.R. Parra, *The History of ICSID...*, s. 287.

106 *World Investment Report 2019...*, s. 102–103 i szacunki własne.

107 M. Bronckers, *Is Investor-State Dispute Settlement (ISDS) Superior to Litigation Before Domestic Courts? An EU View on Bilateral Trade Agreements*, „Journal of International Economic Law” 2015, t. 18, nr 3, DOI: 10.1093/jiel/jgv035; M. Pyka, *Investor-to state dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – not as unfeasible as it appears?*, „Studia Prawnicze i Administracyjne” 2015, nr 11(1); R. Pardo, *ISDS and TTIP – A Miracle Cure for a Systemic Challenge?*, „Policy Brief” 2014, European Policy Centre; G. Bottini, *Using investor-state dispute settlement to enforce investor obligations*, „Columbia FDI Perspectives” 2016, nr 173; J. Witkowska, *Implications of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) for Investment Flows Between the European Union and the USA*, „Comparative Economic Research” 2017, t. 20, nr 3, 10.1515/cer-2017-0018, s. 25–39.

„pośredniego wyłączenia” (przywoływany jest tu słynny przypadek skargi korporacji Philip Morris International przeciwko Australii);

- jest instrumentem „jednostronnym”, który wprowadza zobowiązania tylko dla krajów przyjmujących, oddziałując na ich podstawowe funkcje zarządcze.

Oprócz powyższych obaw, wyrażane były również negatywne oceny istniejących procedur ISDS. Zarzucano im brak transparentności, brak spójności w przyznawanych rekompensatach, wysokie koszty procedur, jak również występowanie paralelnych i nieuzasadnionych żądań¹⁰⁸. Dodatkowo podnoszona jest kwestia nieprzewidywalności orzeczeń, powolności procedur i stronniczości powoływanych sędziów¹⁰⁹.

W kontekście wewnętrznych problemów w UE, które ujawniły się szczególnie ostro w trakcie negocjowania TTIP z USA, ugrupowanie to poszukuje nowych rozwiązań w zakresie rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem. Jednym z nich jest stworzenie dwustopniowego systemu sądów do spraw inwestycji, które to rozwiązanie byłoby wykorzystywane w nowych umowach między UE a krajami trzecimi. Drugim rozwiązaniem proponowanym przez UE jest utworzenie **wielostronnego trybunału inwestycyjnego** (*Multilateral Investment Court – MIC*)¹¹⁰. Propozycja ta może być jednak zrealizowana tylko we współpracy międzynarodowej, po wynegocjowaniu odpowiedniej konwencji. Jako forum odpowiednie do negocjowania nowej konwencji została uznana Komisja UNCITRAL.

Po konsultacjach w sprawie utworzenia wielostronnego trybunału inwestycyjnego – MIC, przeprowadzonych w latach 2016–2017 przez Komisję Europejską, Rada Unii przyznała Komisji mandat w marcu 2018 r. do negocjowania międzynarodowej konwencji w imieniu UE i jej krajów członkowskich¹¹¹.

Wielostronne rozmowy na temat słabości i obaw związanych z dotychczasowym systemem rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem (ISDS) oraz oceną potrzeby jego zreformowania rozpoczęły się w 2017 r. w ramach III Grupy Roboczej UNCITRAL. Przewidziano trzy fazy rozmów, tj.: (1) identyfikacja zastrzeżeń i obaw dotyczących ISDS, (2) ocena potrzeby reformy ISDS, (3) rekomendacje w sprawie działań i opcji reform dla Komisji UNCITRAL. Dwie pierwsze fazy zostały zrealizowane¹¹².

108 R. Pardo, *ISDS and TTIP – A Miracle Cure for...*

109 J. Menkes, *Mechanizm rozstrzygania sporów inwestor- państwo i TTIP – polska perspektywa*, [w:] E. Czarny, M. Słok-Wódkowska (red.), *Partnerstwo Transatlantyckie. Wnioski dla Polski*, PWE, Warszawa 2016, s. 149–167.

110 *The EU moves forward efforts at UN on multilateral reform of ISDS*, European Commission, Directorate-General for Trade, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1972> (dostęp: 06.02.2020); *Przyszły wielostronny trybunał inwestycyjny*, Komisja Europejska, Bruksela 13 grudnia 2016 r., MEMO/16/4350.

111 *Legislative Train Schedule 06.2020. International Trade – INTA. Multilateral Investment Court (MIC)*, European Parliament, [https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-international-trade-inta/file-multilateral-investment-court-\(mic\)](https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-international-trade-inta/file-multilateral-investment-court-(mic)) (dostęp: 10.07.2020).

112 *Legislative Train Schedule 02.2020. 3 International Trade-INTA. Multilateral Investment Court (MIC)*, European Parliament, <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/>

Grupa Robocza zidentyfikowała trzy kategorie zastrzeżeń dotyczących systemu ISDS, a mianowicie¹¹³:

- brak konsekwencji, wewnętrznej spójności, przewidywalności i poprawności arbitralnych decyzji podejmowanych przez trybunały ISDS;
- zastrzeżenia wobec arbitrow i podejmujących decyzje, m.in. brak bądź jawny brak niezależności podejmujących decyzje, stronniczość, brak transparentności;
- zastrzeżenia dotyczące kosztów i czasu trwania procedur.

Po zakończeniu dwu faz prac, III Grupa Robocza UNCITRAL przyjęła wniosek o konieczności reform systemu ISDS, and którymi obecnie pracuje.

Jak z powyższego wynika, istnieje dosyć powszechna zgodność w krytycznych ocenach dotychczasowego systemu ISDS, jednak stosowane podejścia w praktyce różnią się. W międzynarodowych umowach inwestycyjnych zawartych w 2018 r. zastosowano w odniesieniu do arbitrażu między inwestorem a państwem różne rozwiązania, tj.: (1) brak ISDS, (2) stały trybunał ISDS, (3) ograniczony ISDS, (4) udoskonalone procedury ISDS, (5) niereformowany mechanizm ISDS¹¹⁴.

Proponowany przez UE niezależny, wielostronny trybunał inwestycyjny, składający się dwóch instancji (umożliwiający apelacje od rozstrzygnięć w I instancji), wychodziłby naprzeciw oczekiwaniom różnych interesariuszy, np. mniejszych krajów, które obawiają się siły potężnych korporacji transnarodowych, a także małych inwestorów broniących swoich interesów wobec władz kraju przyjmującego. Ciągłe jednak nie jest pewne, jaka koncepcja nowego systemu rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem zostanie przyjęta.

7. Swoboda przepływu kapitału w Unii Europejskiej jako czynnik determinujący wewnętrzne przepływy kapitałowe

Unia Europejska ustanowiła swobodę przepływu kapitału między krajami członkowskimi i w stosunkach z krajami trzecimi w wyniku długotrwałego procesu integracyjnego rynków kapitałowo-finansowych krajów członkowskich UE. Usunięcie barier w przepływie kapitału przez długi czas było bowiem traktowane jako

theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/table-view/02-2020 (dostęp: 10.07.2020).

113 *Submission of the European Union and its Member States to UNCITRAL Working Group III. Establishing a Standing Mechanism for the Settlement of international Investment Disputes*, 18 January 2019, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157631.pdf (dostęp: 25.06.2020); *Legislative Train Schedule 02.2020...*

114 *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*, UNCTAD, UN, Genewa 2019, s. 106.

wtórny cel integracji europejskiej¹¹⁵. Kolejne dyrektywy z lat 1960–1988 liberalizowały stopniowo poszczególne typy transakcji kapitałowych między krajami członkowskimi, poczynając od transakcji najbardziej bezpiecznych z punktu widzenia stabilności płatniczej krajów członkowskich (np. bezpośrednie inwestycje zagraniczne, krótko- i średnioterminowe kredyty handlowe, transfery osobiste), a kończąc na najbardziej kontrowersyjnych i trudnych do wprowadzenia, tj. liberalizacji przepływów krótkoterminowych. Z formalnego punktu widzenia proces liberalizacji przepływów kapitałowych zakończył się wraz z przyjęciem Traktatu z Maastricht, który potwierdził swobodę przepływu kapitału i dał jej trwałą podstawę prawną (Art. 56). Postanowienia traktatowe są bezpośrednio skuteczne, tzn. dla ich realizacji nie są potrzebne żadne dodatkowe akty prawne¹¹⁶.

Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) z 2009 r., nazywany dalej Traktatem z Lizbony, potwierdza powyższe postanowienia dotyczące liberalizacji przepływów kapitałowych i płatności (Art. 63 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej – TFUE)¹¹⁷. Celem ustanowienia swobody przepływu kapitału jest zapewnienie otwartości krajów członkowskich UE na przepływy kapitałowe nie tylko z innych krajów członkowskich, ale także z krajów trzecich. Art. 63 TFUE zabrania stosowania wszelkich restrykcji w zakresie przepływów kapitałowych i płatności. Jedynie Rada stanowiąc jednomyślnie, zgodnie ze specjalną procedurą ustawodawczą i po konsultacji z Parlamentem Europejskim, może przyjąć środki, które w prawie Unii stanowią krok wstecz w odniesieniu do liberalizacji przepływu kapitału do lub z państw trzecich (Art. 64.3 TFUE). Na mocy tego samego artykułu utrzymane są jednak ograniczenia istniejące 31 grudnia 1993 roku w stosunku do państw trzecich na mocy prawa krajowego lub prawa Unii w odniesieniu do przepływu kapitału do lub z państw trzecich, gdy dotyczą inwestycji bezpośrednich, w tym inwestycji w nieruchomości, związanych z przedsiębiorczością, świadczeniem usług finansowych lub dopuszczaniem papierów wartościowych na rynki kapitałowe. W stosunku do ograniczeń istniejących na mocy prawa krajowego w Bułgarii, Estonii i na Węgrzech odnośną datą jest 31 grudnia 1999 roku (Art. 64.1).

Jednocześnie TFUE nie ogranicza praw krajów członkowskich do (Art. 65):

- stosowania odpowiednich przepisów ich prawa podatkowego traktujących odmiennie podatników ze względu na różne miejsce zamieszkania lub inwestowania kapitału;

115 Szerzej na ten temat por.: J. Witkowska, *Kształtowanie się jednolitego rynku kapitałowego w Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa” 1994, nr 10, s. 37–40; Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 1999, s. 128 i dalsze, J. Witkowska, *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej. Trendy, współzależności, perspektywy*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2001, s. 35 i dalsze.

116 Por. W. Postulski, *Swoboda przepływu kapitału i płatności*, [w:] A. Wróbel (red.), *Wprowadzenie do prawa Wspólnot Europejskich (Unii Europejskiej)*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Zakamycze 2002, s. 382–396.

117 *Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Wersja Skonsolidowana)*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 326/47, 26.10.2012 PL.

- podejmowania wszelkich środków niezbędnych do zapobiegania naruszeniom ich ustaw i aktów wykonawczych, zwłaszcza w sferze podatkowej i w dziedzinie nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami finansowymi;
- ustanowienia procedur deklarowania przepływu kapitału do celów informacji administracyjnej bądź statystycznej lub podejmowania środków uzasadnionych powodami związanymi z porządkiem publicznym lub bezpieczeństwem publicznym (Art. 65.1(b)).

Traktat dopuszcza także możliwość stosowania działań ochronnych, ograniczonych w czasie, w odniesieniu do przepływów kapitałowych z i do krajów trzecich w sytuacji, gdy przepływy te powodują lub grożą spowodowaniem poważnych trudności w działaniu unii gospodarczo-walutowej (Art. 66).

Urzeczywistnienie postanowień traktatowych, ustanawiających nie tylko swobodę przepływu kapitału wewnątrz ugrupowania, ale także liberalizujących te przepływy w stosunkach z krajami trzecimi, miało wpływ na zintensyfikowanie wewnątrz-unijnych przepływów kapitału oraz na stan długookresowych powiązań gospodarczych z krajami trzecimi.

8. Działania na rzecz wzmocnienia pozycji Unii Europejskiej w globalnych przepływach kapitałowych

Działania, które podejmowane są na szczeblu instytucji unijnych w odniesieniu do inwestorów zagranicznych w kontekście globalnym, wynikają z poszerzenia ich kompetencji w tym zakresie. W tej części rozdziału zostanie oceniona wspólna polityka inwestycyjna i jej instrumenty, tj. umowy o liberalizacji inwestycji i ich ochronie w stosunkach z krajami trzecimi, rozwiązania prawne w odniesieniu do rozstrzygania sporów związanych z inwestycjami oraz regulacje dotyczące monitoringu (*screeningu*) BIZ napływających do UE.

8.1. Wspólna polityka inwestycyjna

Wejście w życie Traktatu z Lizbony zmieniło kompetencje instytucji UE i krajów członkowskich w odniesieniu do polityki wobec inwestorów zagranicznych. Traktat ten daje UE nowe kompetencje w stosunkach zewnętrznych, włączając bezpośrednio inwestycje zagraniczne do wspólnej polityki handlowej (Art. 206) i potwierdza rozdzielenie kompetencji między Unię i kraje członkowskie (Art. 207)¹¹⁸.

¹¹⁸ Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Wersja skonsolidowana), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 326/47, 26.10.2012 PL.

Postanowienia Traktatu oceniane są jako ważne i wzmacniające kompetencje UE w odniesieniu do inwestycji zewnętrznych, ale jednocześnie postrzegane jako „połowiczny sukces” na drodze do stworzenia wspólnej polityki inwestycyjnej¹¹⁹. Jednak sposób wprowadzenia postanowień o wspólnej polityce inwestycyjnej do Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, zdaniem niektórych badaczy, może ciążyć nad ich implementacją¹²⁰. Przesunięcie kompetencji w sferze polityki inwestycyjnej z poziomu narodowego na szczebel UE nie dokonało się bowiem w wyniku negocjacji międzyrządowych ani w wyniku presji grup interesów, a dokonało się nawet wbrew dotychczasowym preferencjom krajów członkowskich. Było bowiem wynikiem swoistej kombinacji neo-funkcjonalnego podejścia Komisji i wykorzystania przez nią zaistniałych okoliczności (inne, ważniejsze priorytety dla krajów członkowskich w ramach kompleksowej i napiętej agendy negocjacji w sprawie TFUE). Brak negocjacji w czasie formułowania postanowień Traktatu w odniesieniu do przesunięcia tych kompetencji na szczebel UE, skutkuje polityczną debatą w fazie implementacji postanowień dotyczących wspólnej polityki inwestycyjnej¹²¹.

Problemy, jakie ujawniają się w kontekście ustanawiania wspólnej polityki inwestycyjnej, wydają się potwierdzać powyższe tezy. Kwestie budzące kontrowersje i spory dotyczą:

- zapewnienia narodowego traktowania na etapie **przed przystąpieniem do inwestycji zagranicznej / udzielenia gwarancji przed-inwestycyjnych**, co oznacza, że zagraniczni inwestorzy uzyskują taki sam dostęp do rynku, jaki mają krajowi inwestorzy; przy czym UE odróżnia tego typu gwarancje od zasad narodowego traktowania inwestorów po dokonaniu inwestycji; w nowo wynegocjowanych umowach o wolnym handlu z Singapurem (2015), Kanadą (2016) i Wietnamem (2016), Unia uzyskała powyższe gwarancje dla inwestorów, jednak w przypadku jakichkolwiek konfliktów na tym tle, wdrożenie podejścia UE będzie zależało od dobrej woli rządów do zgłoszenia skargi w ramach systemu rozstrzygania sporów pomiędzy państwami (*state-to-state-dispute-settlement mechanisms*);
- **ochrony inwestycji**, w tym rozstrzygania sporów między inwestorami a krajami przyjmującymi inwestorów (*Investment-State-Dispute-Settlements* – ISDS); propozycje UE, dotyczące ustanowienia międzynarodowego sądu ds. inwestycji, nie napotykały poparcia ze strony globalnych partnerów;
- **tzw. „mieszanych umów”**, które nazywane są tak z racji, iż zgodę na ich zawarcie wyraża zarówno UE, jak i państwa członkowskie; jako przykład

119 W. Shan, S. Zhang, *The Treaty of Lisbon: Half Way toward a Common Investment Policy*, „The European Journal of International Law” 2010, t. 21, nr 4.

120 S. Meunier, *Integration by Stealth: How the European Union Gained Competence over Foreign Direct Investment*, „Journal of Common Market Studies” 2017, t. 55, nr 3, DOI:10.1111/jcms.12528, s. 595.

121 Tamże.

przywołuje się umowę o wolnym handlu z Kanadą, w przypadku której zastosowano tę procedurę¹²².

Postanowienia Traktatu z Lizbony, zmieniające kompetencje instytucji UE i krajów członkowskich w odniesieniu do polityki wobec inwestorów zagranicznych, mają w pierwszej kolejności znaczenie dla funkcjonowania **swobody przepływu inwestycji wewnątrz UE**. Uporządkowania i zdefiniowania wymagają bowiem relacje między uprawnieniami poszczególnych krajów członkowskich i Unii Europejskiej, dotyczące w szczególności kwestii ochrony inwestycji wewnątrz-unijnych i stosowanych zachęt przez kraje członkowskie. Istotne jest zapewnienie inwestorom wysokiego poziomu ochrony, przy jednoczesnym uznaniu prawa UE i krajów członkowskich do regulacji rynków, uzasadnionej interesem publicznym. Zarówno UE, jak i państwa członkowskie mają uprawnienia do podejmowania odpowiednich środków prawnych, które mogą mieć negatywny wpływ na inwestycje, jednak tylko pod pewnymi warunkami i zgodnie z prawem UE¹²³.

W odniesieniu do wewnątrzunijnych inwestycji powstaje kwestia sporna dotycząca dotychczasowych **bilateralnych umów o inwestycjach** (*Bilateral Investment Treaties* – BITs), zawieranych w ciągu dekad przez poszczególne kraje członkowskie. Do czasu wejścia w życie Traktatu z Lizbony kraje członkowskie były wysoce aktywne w tej sferze i zawarły około 1200 bilateralnych umów o inwestycjach z 148 krajami, co stanowiło około połowy umów w sprawie inwestycji zawartych w gospodarce światowej¹²⁴.

Kraje, które stały się członkami UE w wyniku kolejnych jej rozszerzeń, zawarły również w przeszłości tego rodzaju umowy ze „starymi” krajami członkowskimi. Bilateralne umowy o inwestycjach nabrały wówczas charakteru „wewnątrzunijnych BITs”, nakładając się na reguły obowiązujące w ramach jednolitego rynku wewnętrznego i stając się przeszkodą w pełnym zastosowaniu prawa unijnego. Typowe postanowienia tych umów dotyczą bowiem m.in. narodowego traktowania inwestorów, ochrony przed wywłaszczeniem, prawa do swobodnego transferu zysków i kapitału za granicę. W przypadku ich naruszenia, inwestorzy mogą dochodzić swoich praw w procedurze arbitrażu przed odpowiednimi trybunałami¹²⁵.

Konflikt między stosowaniem „wewnątrzunijnych BITs” a unijnym prawem powstaje wówczas, kiedy powyższe umowy stają się np. podstawą do przyznawania nieuzasadnionej prawnie pomocy państwa inwestorom, naruszając unijne prawo. Bilateralne umowy o inwestycjach między krajami członkowskimi UE są także w konflikcie z zasadą niedyskryminacji, obowiązującą w UE, gdyż pewne prawa

122 J. Witkowska, *The Attitudes of the European Union and China Towards Foreign Direct Investment: Implications for Bilateral Relations*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe” 2019, t. 22, nr 3, <http://doi.org/10.2478/cer-2019-0024>.

123 *Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, Protection of intra-EU investment*, COM (2018) 547 final, Bruksela, 19.7.2018, s. 1.

124 S. Meunier, *Integration by Stealth: How the European Union...*, s. 595.

125 *Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, Protection of intra-EU...*, s. 2.

gwarantowane są tylko jednemu lub dwóm krajom. Ponadto, ustanawiają system rozstrzygnięcia sporów, alternatywny do unijnego¹²⁶.

Z powyższych względów, Komisja Europejska konsekwentnie stała na stanowisku, że wewnątrz-unijne bilateralne umowy o inwestycjach są niekompatybilne z prawem unijnym. Stąd w 2016 roku Komisja wystosowała do Austrii, Holandii, Rumunii, Słowacji i Szwecji formalne żądanie zakończenia ich stosowania¹²⁷.

Podjęcie przez instytucje unijne kwestii bilateralnych umów o inwestycjach w warunkach jednolitego rynku wewnętrznego należy postrzegać z jednej strony jako działanie na rzecz usprawnienia jego funkcjonowania, z drugiej – jako konsekwentne wdrażanie postanowień Traktatu z Lizbony w sprawie wspólnej polityki inwestycyjnej. Równolegle UE podejmuje inicjatywy prowadzące do rozwiązania problemów z rozstrzygnięciem sporów w relacji między inwestorami a państwem.

Z racji, iż przesunięcie kompetencji w odniesieniu do inwestycji zagranicznych wywołuje spory prawne, w ustaleniu ostatecznego kształtu polityki inwestycyjnej UE ważną rolę do spełnienia ma Europejski Trybunał Sprawiedliwości (TSUE). Oczekuje się, że TSUE wypowie się w ramach swoich opinii, czy przyszłe unijne umowy inwestycyjne (IIAs) będą legalne, łącznie z kwestią kompatybilności systemu rozstrzygnięcia sporów między inwestorami a państwami (ISDS) z porządkiem prawnym UE oraz do jakiego stopnia nowe generacje umów unijnych o handlu i inwestycjach są w stanie bezpośrednio nadać prawa prywatnym podmiotom¹²⁸.

8.2. Umowy o inwestycjach między UE a krajami trzecimi

UE podjęła liczne negocjacje w sprawie umów o handlu i inwestycjach z partnerami zewnętrznymi ugrupowania, co można traktować jako kolejny obszar realizacji polityki inwestycyjnej. Umowy zawarte i obecnie negocjowane mają albo charakter wszechstronnych umów o współpracy, w ramach których znajdują się postanowienia dotyczące również inwestycji, albo są to umowy ukierunkowane głównie na ułatwianie inwestycji i ich ochronę w stosunkach wzajemnych.

Umową, która ma duże znaczenie dla poszerzenia obszaru kompetencji UE w odniesieniu do polityki inwestycyjnej, jest **Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (CETA) między Kanadą a Unią Europejską**, podpisana 28 października 2016 r.¹²⁹ Decyzja (UE) 2017/38 umożliwiła tymczasowe stosowanie umowy

126 Tamże.

127 *Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, Protection of intra-EU...*, s. 2.

128 Ch. Herrmann, *The Role of the Court of Justice of the European Union in the Emerging EU Investment Policy*, „The Journal of World Investment & Trade” 2014, nr 15, s. 570–584.

129 *Kompleksowa Umowa Gospodarczo-Handlowa (CETA) między Kanadą, z jednej strony, a Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z drugiej strony*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 11/23, 14.1.2017; *Umowa gospodarczo-handlowa między Kanadą a Unią Europejską*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:4298972&from=PL> (dostęp: 10.07.2020).

do czasu jej ratyfikacji przez UE i jej kraje członkowskie, z wyjątkiem rozdziału dotyczącego inwestycji. Postanowienia umowy między UE a Kanadą w odniesieniu do rozstrzygania sporów między inwestorami a rządami stały się przedmiotem orzeczenia TSUE. Orzeczenie to wyznacza nowy standard w umowach negocjowanych obecnie przez UE z innymi krajami¹³⁰. Postanowienia CETA w odniesieniu do inwestycji dotyczą środków, które mają służyć zwiększeniu przepływów inwestycji między stronami, ochronie inwestorów i zapewnieniu uczciwego traktowania ich przez rządy¹³¹.

Kolejną umową, która miała istotne znaczenie dla wyjaśnienia zakresu kompetencji UE w polityce inwestycyjnej jest **umowa o wolnym handlu i ochronie inwestycji z Singapurem**, która weszła w życie 21 listopada 2019 r.¹³² Zgodnie z opinią TSUE 2/15 z dnia 16 maja 2017 r. nt. kompetencji UE do zawarcia umowy z Singapurem, UE ma wyłączne kompetencje w odniesieniu do określania zasadniczych standardów ochrony, włączanych zazwyczaj do umów o ochronie inwestycji, w zakresie odnoszącym się do bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Natomiast kompetencje w odniesieniu do inwestycji portfelowych oraz rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem (ISDS) są kompetencjami dzielonymi między UE i państwami członkowskimi. Umowa o ochronie inwestycji musi być ratyfikowana przez wszystkie kraje członkowskie, zgodnie z narodowymi procedurami¹³³.

W relacjach z krajami rozwiniętymi, oprócz omówionej już umowy CETA z Kanadą, Unia podjęła próbę wynegocjowania umowy o wszechstronnym partnerstwie z USA, tj. **Transatlantyckim Partnerstwie w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP)**. Umowa ta wzbudzała liczne kontrowersje w społeczeństwach krajów członkowskich UE, a w szczególności kwestia rozstrzygania sporów między inwestorami zagranicznymi a krajami przyjmującymi (por. pkt. 6.2). Po zmianie sytuacji politycznej w USA, negocjacje zostały zawieszono¹³⁴.

Kolejna umowa Unii Europejskiej z krajem rozwiniętym – **umowa handlowa z Japonią** – przyjęta przez Parlament Europejski, weszła w życie w lutym 2019 r. Umowa ta nie obejmuje kwestii inwestycji w stosunkach wzajemnych. Negocjacje dotyczące ochrony inwestycji i rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem są kontynuowane, jednak Japonia nie akceptuje unijnego rozwiązania

130 *CJEU finds ICS in Canada–EU CETA to be in line with EU law...*

131 *Umowa gospodarczo-handlowa między Kanadą a Unią Europejską...*, s. 3.

132 *Is there an EU-ASEAN Trade Deal on the Horizon?*, ASEAN Today, <https://www.aseantoday.com/2019/12/is-there-an-eu-asean-trade-deal-on-the-horizon/> (dostęp: 18.03.2020).

133 EUR-LEX, Opinion 2/15 of The Court (Full Court) 16 May 2017, ECLI identifier: ECLI:EU:2017:376, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:62015CV0002\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:62015CV0002(01)&from=EN) (dostęp: 20.05.2020); *Commission Staff Working Document on the Movement of Capital...*, s. 52; *Overview of FTA and Other Trade Negotiations, Updated May 2020, FTA Negotiations*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (dostęp: 10.07.2020).

134 J. Witkowska, *Implications of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) for Investment Flows Between the European Union and the USA*, „Comparative Economic Research” 2017, t. 20, nr 3, DOI:10.1515/cer-2017-0018, s. 25–39.

w postaci sądów do spraw inwestycji (*Investment Court System – ICS*)¹³⁵. W tym samym czasie, tj. w czerwcu 2018 roku Unia Europejska rozpoczęła negocjacje z **Australią i Nową Zelandią** w sprawie zawarcia umów handlowych. Przyszłe umowy będą zawierały postanowienia dotyczące liberalizacji inwestycji, natomiast kwestie ochrony inwestycji i rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem nie są przedmiotem negocjacji¹³⁶.

Umowy z krajami rozwijającymi się dotyczą głównie sfery wymiany handlowej, jednak kwestie inwestycji w stosunkach wzajemnych są również podejmowane. Ważnym kierunkiem geograficznym dla UE jest **rozwijająca się Azja**, w tym kraje **ASEAN**. Kraje członkowskie UE uzgodniły, że Komisja Europejska będzie prowadzić negocjacje bilateralne z krajami członkowskimi ASEAN. Ich wynikiem, oprócz omówionej powyżej umowy z Singapurem, są **umowy o wolnym handlu oraz o ochronie inwestycji, zawarte z Wietnamem w 2019 r.** Umowy te wejdą w życie po ich ratyfikacji przez wszystkie strony¹³⁷. Nadal negocjowane są umowy o handlu oraz o ochronie inwestycji z Indonezją. Natomiast negocjacje z Tajlandią, Malezją i Filipinami zostały zawieszono z różnych powodów, w tym politycznych. Prowadzone są natomiast negocjacje w sprawie umowy o ochronie inwestycji z Myanmar¹³⁸.

Z punktu widzenia poprawy pozycji inwestycyjnej UE w rozwijającej się Azji, niezwykle ważne dla UE są toczące się negocjacje z Chinami w sprawie podpisania **Wszec stronnej Umowy o Inwestycjach** (*Comprehensive Agreement on Investment – CAI*). Negocjacje rozpoczęły się w 2014 r. Strony uzgodniły w 2016 r. zakres przyszłej umowy, a w grudniu 2020 r. zasadniczo zakończyły negocjacje w sprawie tej umowy¹³⁹. Umowa ta zastąpiłaby 26 istniejących bilateralnych umów między krajami członkowskimi UE a Chinami¹⁴⁰.

135 *Commission Staff Working Document on the Movement of Capital...*, s. 52; *Overview of FTA and Other Trade Negotiations...*, s. 2.

136 *Commission Staff Working Document on the Movement of Capital...*, s. 52; *Overview of FTA and Other Trade Negotiations...*, s. 4.

137 *Commission Staff Working Document on the Movement of Capital...*, s. 52; *Overview of FTA and Other Trade Negotiations...*, s. 3; *Countries and regions. Association of South East Asian Nations (ASEAN)*, <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/asean/> (dostęp: 10.07.2020).

138 *Countries and regions Association of South East Asia Nations (ASEAN)...*; *Overview of FTA and Other Trade Negotiations...*, s. 2–4; *Commission Staff Working Document on the Movement of Capital...*, s. 52.

139 *EU-China Comprehensive Agreement on Investment*, European Commission, Directorate General for Trade, „News Archive”, Bruksela, 13 February 2020; *EU-China Comprehensive Agreement on Investment*, Legislative Train Schedule, European Parliament, 15, December 2019, <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-eu-china-investment-agreement> (dostęp: 10.07.2020); *EU and China reach agreement in principle on investment*, European Commission, 30.12.2020, trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2233 (dostęp: 08.02.2021).

140 *Commission Staff Working Document on the Movement of Capital...*, s. 52; *Overview of FTA and Other Trade Negotiations...*, s. 9.

Zakres CAI wychodzi poza typową umowę o ochronie inwestycji. Włączone zostają bowiem także kwestie dostępu do rynku dla inwestorów (tzw. narodowe traktowanie inwestorów w fazie przed wejściem z inwestycją do gospodarki kraju przyjmującego)¹⁴¹.

Dla strony unijnej kluczowym celem w negocjacjach z Chinami była poprawa dostępu unijnych inwestorów do chińskiego rynku przez wyeliminowanie restrykcji ilościowych, ograniczeń w zakresie własności kapitału i wymogów inwestowania w formie joint ventures¹⁴². UE oczekuje nie-dyskryminacyjnego traktowania inwestorów, wyeliminowania wymogów wobec inwestorów, dotyczących osiągnięcia pewnych efektów, w szczególności tych, które prowadzą do wymuszonego transferu technologii (tzw. *performance requirements*). Ponadto istotne dla UE są kwestie transparentności, przewidywalności i pewności prawnej warunków inwestowania, jak również licencjonowania, autoryzacji procedur i wymogów. UE zgłasza również propozycje dotyczące zobowiązania Chin do dyscyplinowania zachowań państwowych przedsiębiorstw i zwiększenia transparentności otrzymywanych przez nie subsydiów. Umowa powinna zawierać odpowiednie zobowiązania dotyczące zrównoważonego rozwoju, w odniesieniu do pracy i środowiska, jak również postanowienia, które zapewniłyby wysoki poziom ochrony firm unijnych, gwarantując równocześnie rządowi prawo do wprowadzania odpowiednich regulacji (tzw. prawo do regulowania). Wskazywany jest system sądów inwestycyjnych, który powinien być wprowadzony do umowy, jak również postanowienia dotyczące rozstrzygania sporów w relacji państwo-państwo¹⁴³.

Jak wynika z powyższego omówienia, oczekiwania unijne wobec umowy są bardzo wysokie. Ze względu na specyfikę polityki Chin wobec inwestorów zagranicznych¹⁴⁴, która mimo zachodzących zmian, skutkuje ciągle jeszcze ograniczoną otwartością tej gospodarki i dostępnością dla inwestorów, proces osiągnięcia celów UE wydaje się długi i trudny. Oczekuje się jednak, że umowa może stworzyć korzystne warunki dla wzajemnych przepływów bezpośrednich inwestycji oraz w przyszłości przynieść pozytywne efekty dla ich gospodarek.

Relacje handlowe i inwestycyjne Unii Europejskiej z **Indiami** są dla Unii nie mniej ważne, niż z Chinami. Negocjacje w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu zostały wprawdzie zawieszono w 2013 r., ale strony nadal wykazują zainteresowanie ich wznowieniem. Natomiast w 2017 r. obie strony rozpoczęły dyskusję nad wprowadzeniem **mechanizmu ułatwień dla inwestycji (*investment-facilitation mechanism* – IFM)**¹⁴⁵. Doświadczenia z funkcjonowania mechanizmu

141 *EU-China Comprehensive Agreement on Investment...*, Legislative Train Schedule...

142 *EU-China Comprehensive Agreement on Investment*, European Commission, Directorate General for Trade, „News Archive”, Bruksela, 13 February 2020.

143 Tamże.

144 J. Witkowska, *The Attitudes of the European Union and China Towards Foreign Direct Investment: Implications for Bilateral Relations*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe” 2019, t. 22, nr 3, s. 83–98.

145 *Commission Staff Working Document on the Movement of Capital...*, s. 52; M.L. Marceddu, *Another Brick in the Wall: the EU-India Investment-Facilitation Mechanism*, „Columbia FDI Perspectives” 2019, nr 267.

wskazują jednak na niejednoznaczne rezultaty w sferze inwestycji dla obu stron. Tym niemniej bilateralny mechanizm mógłby stanowić element budowy wielostronnego systemu ułatwień dla inwestorów¹⁴⁶.

W stosunkach z rozwijającymi się krajami **Ameryki Łacińskiej** najbardziej znaczącym działaniem UE były negocjacje w sprawie umowy stowarzyszeniowej z ugrupowaniem MERCOSUR. W odniesieniu do części handlowej, osiągnięto porozumienie 28 czerwca 2019 r. Natomiast toczą się obecnie negocjacje dotyczące liberalizacji inwestycji między dwoma ugrupowaniami integracyjnymi¹⁴⁷. Unia Europejska podjęła również działania na rzecz modernizacji umów z Meksykiem i Chile.

Stosunki handlowe z krajami rozwijającymi się z pozostałych regionów, a w szczególności z krajami basenu Morza Śródziemnego i Bliskiego Wschodu, byłyby krajami Związku Radzieckiego, regulowane są istniejącymi umowami. Natomiast w podejmowanych nowych negocjacjach bądź działaniach na rzecz modernizacji istniejących umów, również kwestie inwestycji i rozstrzygania sporów są uwzględniane¹⁴⁸.

Analiza zawieranych przez UE międzynarodowych umów pod kątem ich zasięgu geograficznego, wskazuje na wyraźną ekspansję UE w negocjowaniu i zawieraniu umów ze wszystkimi ważnymi partnerami UE. Aktywność tę należy również postrzegać jako środek poprawy pozycji UE jako całości i jej krajów członkowskich w globalnych przepływach kapitałowych. UE podejmuje ten wysiłek zarówno w relacjach z krajami rozwiniętymi, jak i rozwijającymi się. Zakres merytoryczny tej aktywności obejmuje modernizację bądź poszerzenia funkcjonujących umów, zawieranie nowych umów o wolnym handlu i współpracy w zakresie inwestycji, wszechstronnej współpracy bądź partnerstwie.

8.3. Rozstrzygnięcie sporów między inwestorami a krajami przyjmującymi inwestorów (ISDS)

Problem rozstrzygnięcia sporów między inwestorami a krajami przyjmującymi inwestorów (ISDS) jest na tyle ważny, że organizacje o zasięgu globalnym, podobnie jak Unia Europejska podejmują próby jego rozwiązania. W ramach UE kwestia ochrony inwestorów i rozstrzygnięcia sporów ujawniła się jako obszar ostrych sporów i kontrowersji na etapie negocjowania niedoszłej umowy między EU i USA, tj. Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji¹⁴⁹. Ostrość spo-

146 M.L. Marceddu, *Another Brick in the Wall...*, s. 2.

147 *EU and MERCOSUR Reached Agreement on Trade*, European Commission, Directorate General for Trade, „News Archive”, Bruksela 28.06.2019, <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2039> (dostęp: 18.03.2020); *Commission Staff Working Document on the Movement of Capital...*, s. 53.

148 *Overview of FTA and Other Trade Negotiations...*, s. 5–9.

149 J. Menkes, *Mechanizm rozstrzygnięcia sporów inwestor- państwo i TTIP – polska perspektywa*, [w:] E. Czarny, M. Słok-Wódkowska (red.), *Partnerstwo Transatlantyckie. Wnioski dla Polski*, PWE, Warszawa 2016, s. 149–167; J. Witkowska, *Implications of the Transatlantic Trade...*

łecznych sprzeciwów doprowadziła nawet do czasowego zawieszenia negocjacji w tzw. filarze inwestycyjnym TTIP.

Niezależnie od faktu, iż porozumienie w sprawie TTIP nie zostało zawarte, dyskusja na temat problemów związanych z rozstrzygnięciem sporów w stosunkach inwestor – państwo przyniosła nowe inicjatywy rozwiązania tej kwestii na poziomie Unii Europejskiej. Propozycja Komisji Europejskiej, ogłoszona w 2015 r., polegała na utworzeniu systemu rozstrzygania sporów w postaci sądów do spraw inwestycji (*Investment Court System – ICS*)¹⁵⁰. Z założenia, nowy system byłby wykorzystany jako bilateralne rozwiązanie przyjmowane w umowach o handlu i inwestycjach zawieranych przez UE w imieniu krajów członkowskich. Struktura organizacyjna ICS obejmuje dwa stopnie, tj. Trybunał jako pierwszą instancję oraz Trybunał Apelacyjny jako instancję odwoławczą. W przeciwieństwie do systemu stosowanego w międzynarodowym arbitrażu, strony nie będą mogły wybierać swoich arbitrów w Trybunale. Będą oni bowiem selekcyonowani na zasadzie rotacyjnej z grupy sędziów, powołanych przez wspólny komitet ustanowiony daną umową. Osoby te podlegają wysokim etycznym wymogom. Kwalifikacje sędziów powinny być porównywalne do tych, które są wymagane wobec członków stałych trybunałów międzynarodowych. W celu ograniczenia nieuzasadnionych postępowań, możliwość wnoszenia skarg przez inwestora do Trybunału byłaby precyzyjnie zdefiniowana. Uzasadnieniem dla rozpoczęcia procedury w ramach ICS mogą być: celowa dyskryminacja inwestora ze względu na płeć, rasę, religię, narodowość, wyłączenie bez odszkodowania lub odmowa przyznania sprawiedliwości. Ponadto, nowy system gwarantuje rządów krajów członkowskich prawo do swobodnego wprowadzania własnych regulacji¹⁵¹.

ICS, proponowany przez UE i zastosowany w umowie między UE a Kanadą (CETA), można oceniać jako próbę stworzenia systemu arbitrażu, który byłby bardziej transparentny, przekonujący dla społeczeństw i bezpieczniejszy dla państw członkowskich¹⁵². Jednakże propozycja ta napotkała zdecydowany sprzeciw dwu organizacji, tj. Stowarzyszenia Niemieckich Sędziów oraz Greenpeace¹⁵³. Także rząd Belgii wystosował 6 sierpnia 2017 roku oficjalne zapytanie do Trybunału

150 *Commission Proposes New Investment Court System for TTIP and Other EU Trade and Investment Negotiations*, EC, 2015, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5651_en.htm (dostęp: 04.03.2018); L. Puccio, R. Harte, *From Arbitration to the Investment...*

151 Jak wyżej.

152 J. Witkowska, *Implications of the Transatlantic Trade...*, s. 36.

153 *Stellungnahme zur Errichtung eines Investitionsgerichts für TTIP – Vorschlag der Europäischen Kommission vom 16.09.2015 und 12.11.2015*, Deutscher Richterbund, Stellungnahme, Nr. 4/16 Februar 2016, https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/S-T/stellungnahme-deutscher-richterbund-zur-errichtung-eines-investitionsgerichts-fuer-ttip.pdf?__blob=publicationFile&v=6 (dostęp: 10.07.2020); *From ISDS to ICS: A Leopard Can't Change its Spots. Position Paper on the Commission Proposal for an Investment Court System in TTIP*, Greenpeace European Unit, 12.02.2016, Bruksela, <https://www.greenpeace.org/eu-unit/issues/democracy-europe/1362/from-isds-to-ics-a-leopard-cant-change-its-spots/> (dostęp: 10.07.2020).

Sprawiedliwości UE (TSUE) w sprawie kompatybilności postanowienia o ICS, wprowadzonego do umowy CETA, z prawem UE¹⁵⁴. 27 czerwca 2019 r. Trybunał wydał **wiązącą opinię**, iż włączenie postanowień o ICS do umowy CETA jest kompatybilne z prawem UE¹⁵⁵.

Według Komisji Europejskiej, opinia TSUE powinna ułatwić ratyfikację CETA w poszczególnych krajach członkowskich. Ponadto Komisja uważa, że opinia TSUE potwierdza słuszność zastosowania nowego systemu w ostatnio prowadzonych negocjacjach z krajami trzecimi, jak również plany jej zastosowania w kolejnych umowach, zamiast ISDS. Wprowadzenie nowego systemu powinno rozwiązać obawy społeczne, dotyczące prawa krajów członkowskich do regulacji¹⁵⁶.

Wiązącą opinię TSUE w sprawie ustanowienia na poziomie UE nowego systemu rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem można postrzegać jako osiągnięcie kolejnego etapu w realizacji wspólnej polityki inwestycyjnej w ramach UE. Trudno jest jednak obecnie ocenić wpływ nowych systemowych rozwiązań na przepływy BIZ wewnątrz UE i w stosunkach z krajami trzecimi. Praktyka funkcjonowania ICS wykaże z czasem, czy obawy społeczne odnośnie do ograniczeń prawa krajów członkowskich do regulowania lub ich powstrzymywania się od regulowania, które wiązały się z międzynarodowym arbitrażem ISDS, zostaną rozwiązane. Nierozstrzygnięte pozostają także kierunki rozwoju systemu rozstrzygania sporów na poziomie globalnym/międzynarodowym.

8.4. Regulacje dotyczące wspólnych ram do spraw monitoringu bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do UE

UE podjęła działania w zakresie ustanowienia wspólnych ram do spraw monitoringu bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do UE. Regulacje dotyczące tej kwestii weszły w życie w kwietniu 2019 r.¹⁵⁷ Generalnym uzasadnieniem dla wprowadzenia monitoringu była ochrona interesu publicznego, w związku z ekspansją inwestorów zagranicznych z krajów trzecich w strategicznych sektorach UE. Dotychczasowe mechanizmy monitoringu w krajach członkowskich UE, wdrażane z powodów narodowego bezpieczeństwa, połączone z procedurami

154 European Parliament (2020), Legislative Train Schedule. A Balanced and Progressive Trade Policy to Harness Globalisation, Multilateral Investment Court (MIC), [https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-multilateral-investment-court-\(mic\)](https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-multilateral-investment-court-(mic)) (dostęp: 10.07.2020).

155 *CJEU finds ICS in Canada – EU CETA to be in line with EU law*, <https://www.iisd.org/itn/2019/06/27/cjeu-finds-ics-in-canada-eu-ceta-to-be-in-line-with-eu-law/> (dostęp: 04.03.2020).

156 Tamże.

157 *Regulation (EU) 2019/452 of the European Parliament and the Council of 19 March 2019 establishing a framework for the screening of foreign direct investments into the Union*, Official Journal of the European Union L 79 I, 21.3.2019.

sprawdzania fuzji i połączeń w ramach przestrzegania unijnych reguł konkurencji, zostały uznane za niewystarczające w zmieniającej się sytuacji¹⁵⁸.

Jako bardziej szczegółowe przyczyny stworzenia nowego instrumentu polityki inwestycyjnej UE można wskazać zjawiska, które powodowały zaniepokojenie krajów członkowskich i instytucji unijnych, a mianowicie¹⁵⁹:

- długookresowe zmiany w udziałach skumulowanych BIZ w UE, dokonywanych przez inwestorów pochodzących z krajów rozwiniętych i tzw. gospodarek wschodzących;
- zmiany w sektorowej strukturze BIZ lokowanych w UE oraz charakterystyka aktywów, które są przedmiotem zainteresowania inwestorów;
- sposoby wejścia do gospodarek krajów przyjmujących, preferowane przez inwestorów;
- charakterystyka inwestorów zagranicznych pod względem własności i relacji z krajami pochodzenia;
- brak wzajemnego dostępu firm unijnych do rynku Chin.

W zakresie przepływów kapitałowych między UE a resztą świata zachodziły już od dwóch dekad zmiany wskazujące na rosnące zainteresowanie inwestorów z krajów o wschodzących gospodarkach inwestycjami w jej krajach członkowskich. Ten trend nie stanowiłby jeszcze podstaw do wprowadzania nowego instrumentu polityki inwestycyjnej UE w postaci monitoringu BIZ napływających, gdyby nie obserwowane zmiany w strukturze sektorowej tych inwestycji. Inwestorzy zagraniczni zainteresowani są bowiem inwestycjami w przemyśle przetwórczym, charakteryzującym się wysokimi technologiami. W szczególności przedmiotem zainteresowania inwestorów są strategiczne technologie, infrastruktura, zasoby, wrażliwe informacje¹⁶⁰. Co więcej, wzrost napływu BIZ następował w formie fuzji i przejęć, podczas gdy inwestycje typu *greenfield* były sześć razy niższe¹⁶¹. Zagraniczni inwestorzy, w istniejących warunkach prawnych, mogli więc zdobywać kontrolę i wpływ na strategiczne sektory w gospodarce UE, wykorzystując fuzje i przejęcia jako sposób wejścia na rynek UE. Niewielka część, tj. 2% fuzji i przejęć z krajów trzecich dokonywana była przez przedsiębiorstwa stanowiące własność państwową.

Szczególłą uwagę, w tym kontekście, przyciągają inwestycje chińskich przedsiębiorstw, dokonywane w UE w formie fuzji i przejęć. Wzrost tego typu inwestycji

158 *Foreign direct investment screening. A debate in light of China – EU FDI flows*, European Parliamentary Research Service, Briefing May 2017.

159 *Foreign Direct Investment – An EU Screening Framework*, State of the Union 2017, *Foreign direct investment screening...*; E.R. Sunesen., M.M. Hansen, *Screening of FDI towards the EU*, Copenhagen Economics 2018, Danish Business Authority, s. 11; M. Gerhard, *Mehr Schutz vor ausländischen Direktinvestitionen?* „Wirtschaftsdienst” 2018, nr 11, s. 815–817.

160 *Commission Staff Working Document Accompanying the document Proposal for Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a framework for screening of foreign direct investments into the European Union*, European Commission, COM 2017 487 final, Bruksela, SWD (2017) 297 final, s. 6.

161 Tamże, s. 5.

i duża wartość dokonywanych transakcji, jak również fakt, iż celem przejęć były firmy w sektorach strategicznych/wrażliwych, wzbudzały zaniepokojenie w odniesieniu do bezpieczeństwa publicznego. Ponadto, potencjalny wpływ zaawansowanych technologii postrzegany był jako zagrożenie dla przyszłej globalnej konkurencyjności UE. Ekspansja firm chińskich w UE traktowana jest także w kategoriach nieuczciwej konkurencji, gdyż niektóre z przeprowadzanych transakcji mogły być wspierane przez państwowe fundusze, w ramach prowadzonej przez Chiny polityki przemysłowej¹⁶². Brak wzajemności w stosunkach między UE a Chinami, jak również problemy w dostępie inwestorów unijnych do chińskiego rynku, były dodatkowymi argumentami na rzecz wprowadzenia monitoringu.

Zgodnie z wprowadzoną nową regulacją, kraje członkowskie mogą utrzymać dotychczasowe mechanizmy monitoringu BIZ¹⁶³, zmienić je albo zaadaptować nowe mechanizmy, ze względów bezpieczeństwa i porządku publicznego (Art. 3.1)¹⁶⁴. Przy czym monitoring BIZ jest wyłączną odpowiedzialnością krajów członkowskich; mają one wyłączne prawo do decydowania o jego mechanizmie i przeprowadzaniu monitoringu poszczególnych projektów inwestycyjnych. Kraje, które dotychczas nie miały takich mechanizmów, nie są zobowiązane do ich wprowadzania.

Regulacja unijna narzuca jednak podstawowe wspólne wymogi wobec mechanizmów i procedur monitoringu prowadzonego przez kraje członkowskie, tj. zasadę przejrzystości procedur, niedyskryminacji inwestorów, poufności w odniesieniu do pozyskanych od inwestorów informacji, możliwości odwołania się od decyzji. Wymagane jest również wprowadzenie środków zapobiegających obchodzeniu przez inwestorów obowiązujących przepisów i decyzji w odniesieniu do monitoringu (Art. 3.2).

Regulacja wprowadza również indykatywną listę kryteriów, które pomagają Komisji Europejskiej i krajom członkowskim określić, czy dany projekt BIZ stanowi może zagrożenie dla bezpieczeństwa i porządku publicznego (Art. 4). Przy podjęciu odpowiedniej decyzji należy rozważyć potencjalny wpływ BIZ na:

- szeroko definiowaną infrastrukturę o krytycznym znaczeniu, zarówno fizyczną, jak i wirtualną;
- technologię o szczególnym znaczeniu i produkty o podwójnym zastosowaniu, m.in. sztuczną inteligencję, półprzewodniki, technologię kwantową i nuklearną, nanotechnologie;
- zaopatrzenie w krytyczne zasoby, w tym energię, surowce, bezpieczeństwo żywności;

162 *Foreign direct investment screening. A debate in light of China – EU FDI flows*, European Parliamentary Research Service, Briefing May 2017, s. 4.

163 Przed wprowadzeniem unijnej regulacji, 14 krajów członkowskich posiadało narodowe mechanizmy monitoringu BIZ, różniące się co do sposobu i zakresu funkcjonowania, por.: *EU to scrutinize foreign direct investment more closely*, Press Releases, Plenary Session, News, European Parliament, 14.02.2019.

164 *Regulation 2019/452 of the European Parliament and the Council of 19 March 2019...*

- dostęp do wrażliwych informacji, włączając dane osobowe;
- wolność i pluralizm mediów.

Dodatkowo mogą być wzięte pod uwagę inne wrażliwe aspekty planowanej inwestycji bezpośredniej, np. bezpośrednia albo pośrednia kontrola inwestora przez rząd kraju trzeciego.

Procedura monitoringu nie jest scentralizowana i kraje członkowskie UE zachowują w tym zakresie swoje kompetencje. Wprowadzone zostały jednak mechanizmy koordynacji między Komisją Europejską a krajami członkowskimi, w tym obowiązek wymiany informacji między stronami uczestniczącymi w procedurze monitoringu, obowiązek wyjaśnienia, jeżeli opinia Komisji nie została wzięta pod uwagę, jak również obowiązek ustanowienia punktów kontaktowych przez wszystkie kraje członkowskie UE i Komisję, w celu wdrożenia regulacji.

Wstępne oceny potencjalnych efektów wprowadzenia nowej regulacji odnoszą się do UE jako całości, poszczególnych krajów, jak i krajów trzecich¹⁶⁵. Będzie ona powodowała dodatkowe koszty administracyjne na poziomie UE i krajów członkowskich, natomiast u inwestorów zagranicznych – koszty dostosowań oraz koszty związane z niepewnością i ryzykiem opóźnień inwestycji. W przypadku niektórych krajów członkowskich może to skutkować ograniczonym dostępem do kapitału, np. w nowych krajach członkowskich UE, zainteresowanych współpracą inwestycyjną z Chinami.

Nowe regulacje, oceniane w kontekście wyłaniania się wspólnej polityki inwestycyjnej Unii, wskazują, że zostały podjęte wstępne starania na poziomie UE w celu utworzenia nowego instrumentu tej polityki. Instrument ten ma potencjalnie charakter restrykcyjny. Jego stosowanie powinno zabezpieczać kluczowe, strategiczne interesy UE i krajów członkowskich w gospodarce światowej. Wprowadzenie nowego systemu monitoringu w ramach polityki inwestycyjnej UE wydaje się być również przyznaniem, iż wprowadzenie swobodnego przepływu kapitału w stosunkach między UE a krajami trzecimi może nieść ze sobą poważne problemy.

Podsumowanie

Analiza statystyczna przepływu osób / czynnika pracy w skali globalnej wskazuje na długofalowe nasilenie się procesów migracyjnych w gospodarce światowej. Przyspieszenie tych procesów jest powiązane z występowaniem gwałtownych zdarzeń w różnych regionach świata, ale także związane jest z czynnikami ekonomicznymi, demograficznymi i zmianami w transporcie światowym. Przepływy czynnika pracy w skali globalnej nie podlegają liberalizacji, a w skali międzynarodowej – tylko w ograniczonym zakresie - na warunkach określonych przez państwa przyjmujące.

Kryzys migracyjny z 2015 r., który wiązał się z bezprecedensowym napływem migrantów i uchodźców do Unii Europejskiej, postawił przed polityką imigracyjną

165 E.R. Sunesen, M.M. Hansen, *Screening of FDI towards the EU...*, s. 42–44.

UE nowe wyzwania. Przyspieszył działania na szczeblu UE w zakresie konstruowania wspólnej polityki imigracyjnej, której celem jest skuteczne zarządzanie przepływami migracyjnymi. Polityka ta odnosi się zarówno do obywateli państw trzecich, przebywających legalnie w państwach członkowskich, jak i do nieregularnej migracji. W praktyce realizacji tej polityki wyłonił się dodatkowy cel, tj. przyciąganie obywateli krajów trzecich do gospodarki unijnej odpowiednio do jej potrzeb, aby wzmocnić konkurencyjność i wzrost gospodarczy UE. Ugrupowanie jest importem netto czynnika pracy w stosunkach zewnętrznych.

Kompetencje w zakresie polityki imigracyjnej są dzielone między instytucje UE i kraje członkowskie. Harmonizacja działań dokonuje się przez implementację dyrektyw, które przyjmowane były w różnych okresach i odnosiły się do ograniczonych obszarów polityki imigracyjnej. Stąd utrzymuje się jej ciągle fragmentaryczny charakter. Kwestie imigracji z krajów trzecich i sposób jej regulacji pozostają wysoce wrażliwą kwestią w relacjach między instytucjami UE a krajami członkowskimi oraz pomiędzy krajami członkowskimi.

Jednocześnie UE uczestniczy w globalnych przepływach kapitału portfelowego i w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przepływy inwestycji portfelowych w gospodarce światowej w ostatniej dekadzie były oceniane jako umiarkowane, co było związane z procesami wychodzenia z globalnego kryzysu finansowego, napięciami w handlu międzynarodowym, niepewnością polityczną i niewielkim wzrostem gospodarczym. Umiarkowane było więc zasilanie poszczególnych podmiotów gospodarki światowej w kapitał.

Przepływy kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulegają natomiast od kilku lat wyraźnemu spowolnieniu w gospodarce światowej i jej poszczególnych regionach, z wyjątkiem regionu Azji (w szczególności jest to widoczne w przypadku ASEAN+3). Przepływy te cechują się dużą wrażliwością na zmiany koniunkturalne oraz zmiany polityki krajów macierzystych i przyjmujących wobec inwestorów zagranicznych.

Unia Europejska jest wprawdzie eksporterem netto kapitału w gospodarce światowej, ale jej pozycja inwestycyjna słabnie w odniesieniu do głównych konkurentów. Obserwuje się generalne zmniejszenie cyrkulacji kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w stosunkach między UE a resztą świata. Wpływ na tę sytuację mają poważne dezinwestycje w relacjach z USA. Nowa polityka inwestycyjna UE i podjęte w jej ramach działania mogą być postrzegane jako służące wzmocnieniu jej pozycji inwestycyjnej, w szczególności dzięki umowom o inwestycjach, zawieranych z krajami trzecimi. Natomiast regulacje dotyczące wspólnych ram do spraw monitoringu inwestycji zagranicznych napływających do UE służą ochronie interesu publicznego, w związku z ekspansją inwestorów zagranicznych z krajów trzecich w strategicznych sektorach gospodarki unijnej.

UE wnosi również swój wkład do międzynarodowego reżimu inwestycyjnego, który składa się z kilkunastu tysięcy bilateralnych umów inwestycyjnych (*Bilateral Investment Treaties* – BITs) i innych międzynarodowych umów inwestycyjnych, które

regulują między niezależnymi państwami prawa do dokonywania inwestycji/ zakładania firm, kwestie ochrony inwestycji oraz rozstrzyganie sporów. UE poszukuje nowych rozwiązań w zakresie rozstrzygania sporów między inwestorami a państwem. Jednym z nich jest stworzenie dwustopniowego systemu sądów do spraw inwestycji, które to rozwiązanie byłoby wykorzystywane w nowych umowach między UE a krajami trzecimi. Drugim rozwiązaniem proponowanym przez UE jest utworzenie wielostronnego trybunału inwestycyjnego (*Multilateral Investment Court* – MIC). Propozycja ta może być jednak zrealizowana tylko we współpracy międzynarodowej, po wynegocjowaniu odpowiedniej konwencji. Jako forum odpowiednie do negocjowania nowej konwencji została uznana Komisja UNCITRAL.

Rozdział VI

Polska w gospodarce światowej i europejskiej – główne wyzwania i perspektywy

Wprowadzenie

Polska przeszła w okresie transformacji systemowej i integracji europejskiej daleko idące zmiany we wszystkich dziedzinach gospodarki. Na jej obecną sytuację wpłynęły zarówno zmiany ustrojowe i charakter transformacji gospodarczej, jak i długi proces dostosowań – przez etap stowarzyszenia – do wymogów członkostwa w Unii Europejskiej. Niemal równolegle dokonywały się w Polsce dostosowania do globalnych regulacji, o których była mowa w rozdziale II. Jednocześnie gospodarka Polski została włączona w procesy zachodzące w realnej sferze gospodarki światowej i na jednolitym rynku europejskim. Otwarcie się na działalność korporacji transnarodowych i procesy umiędzynarodowienia rodzimych przedsiębiorstw miały również znaczący wpływ na zachodzące przemiany gospodarcze. Efektem powyższych uwarunkowań jest zmieniająca się pozycja Polski w UE i w gospodarce światowej. Charakter tych zmian i ocena ich kierunków jest przedmiotem analizy i oceny w tym rozdziale. W szczególności dotyczy to pozycji Polski w międzynarodowym handlu dobrami i usługami oraz w przepływach czynników produkcji – pracy i kapitału.

1. Oczekiwane efekty w Polsce wobec członkostwa w Unii Europejskiej

Celem integracji Polski z Unią Europejską (UE) było dążenie do przyspieszenia rozwoju społeczno-gospodarczego, wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki oraz poziomu i jakości życia obywateli naszego kraju. Integracja stworzyła

bowiem szanse na utrwalenie budowanej od początku lat 90. gospodarki rynkowej oraz zmniejszenie dystansu w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo dzięki przeprowadzeniu modernizacji struktur gospodarczych i przyspieszeniu tempa wzrostu gospodarczego. Procesom tym sprzyjał zarówno napływ kapitału zagranicznego do Polski (głównie w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych), jak i wyższa dynamika obrotów handlowych z zagranicą (głównie krajami europejskimi) oraz otrzymywana pomoc w ramach programu PHARE, funduszy przedakcesyjnych oraz – po wejściu do Unii – funduszy strukturalnych, ukierunkowanych w znacznej mierze na nadrobienie przez Polskę cywilizacyjnego dystansu w stosunku do państw Europy Zachodniej.

Integracja Polski z UE wynikała z długofalowych interesów Polski zorientowanych na likwidację zapóźnienia gospodarczego, głównie technologicznego, jak również na współuczestnictwo w procesach integracyjnych w Europie. Pozostanie poza nurtem integracji innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej z UE nie było w przypadku Polski ani możliwe, ani korzystne.

Integracja objęła zarówno główne sektory gospodarki (przemysł, rolnictwo, usługi), jak i te obszary, od których zależy sprawne i efektywne funkcjonowanie gospodarki jako całości (tzn. unowocześnienie infrastruktury gospodarczej, ochronę środowiska naturalnego, ochronę granic, dostosowanie systemu legislacyjnego do prawa europejskiego, dostosowanie norm i standardów technicznych, weterynaryjnych, sanitarnych oraz socjalnych do obowiązujących na jednolitym rynku europejskim oraz w gospodarce globalnej).

Proces integracji oznaczał nie tylko korzyści, ale też wynikające z niego koszty. Poniżej zostały przedstawione głównie efekty ekonomiczne, chociaż proces integracji wiązał się również z korzyściami i kosztami w sferze politycznej oraz społecznej. Wiele z tych efektów jest trudno mierzalnych i do ich przedstawienia można posługiwać się prezentacją doświadczeń innych krajów członkowskich UE, zwłaszcza będących na niższym poziomie rozwoju gospodarczego. Jednak zawsze należy brać pod uwagę, że okres ich przystępowania do Unii był inny niż w przypadku krajów Europy Środkowej i Wschodniej, a ich gospodarki w momencie uzyskania członkostwa cechowały się innymi niż nasza gospodarka wskaźnikami. Przede wszystkim jednak bariery na ich drodze do pełnej integracji nie wynikały z konieczności pokonywania problemów związanych z wychodzeniem z gospodarki centralnie planowanej w kierunku gospodarki rynkowej.

Korzyści i koszty integracji są rozpatrywane w kontekście efektów liberalizacji handlu i kapitału na skutek zniesienia barier ograniczających ich przepływ między zintegrowanymi krajami. Efekty integracji gospodarczej oznaczają bowiem otwarcie granic i swobodny dostęp do wzajemnych rynków, na czym korzystają wszyscy partnerzy, w zależności od ich konkurencyjności. W przypadku gospodarki polskiej integracja gospodarcza z UE i działania na rzecz poprawy konkurencyjności naszych firm na jednolitym rynku europejskim oznaczały konieczność zarówno modernizacji, jak i restrukturyzacji, co pociągnęło za sobą upadek wielu

niekonkurencyjnych firm, a w ślad za tym nastąpił wzrost bezrobocia. Dla firm, które są w stanie dostosować się do unijnych norm i standardów obowiązujących na jednolitym rynku europejskim, dało to z kolei możliwość rozwoju i wynikające z tego procesu korzyści.

Wejście Polski do UE oznaczało jednak ograniczenie suwerenności gospodarczej w wielu dziedzinach objętych wspólnymi politykami UE, jak np. polityka handlowa, rolna, monetarna, ale jednocześnie zapewniło Polsce współudział w decyzjach podejmowanych w tych dziedzinach przez Unię. W okresie przedakcesyjnym staliśmy się coraz bardziej zależni od Unii i jej polityki gospodarczej, a także polityki zagranicznej i bezpieczeństwa, bez jednoczesnego istotnego na nie wpływu. W interesie Polski leżały więc: możliwie szybki termin akcesji na dobrych warunkach, pełne wykorzystanie funduszy przedakcesyjnych i strukturalnych, objęcie rolnictwa i wsi beneficjami Wspólnej Polityki Rolnej od momentu akcesji, uzyskanie okresów przejściowych w zakresie wybranych a szczególnie kosztownych dostosowań w ochronie środowiska i rolnictwie, jeśli chodzi o składkę i rezerwy paliw płynnych. Zagadnienia te stały się więc przedmiotem negocjacji.

Efekty polityczne

Kolejne rządy w Polsce po 1990 r. uznały, że w sferze politycznej członkostwo Polski w UE będzie stanowić najlepszą gwarancję utrwalenia w naszym kraju demokratycznego modelu ustrojowego, gdyż zapewni nieodwracalność procesu transformacji. Uważano, że nastąpi to poprzez wartości, które łączą Polskę z państwami Unii i całym zachodnim systemem gospodarczym i polityczno-obronnym, takie jak: demokracja, zasada państwa prawa, poszanowanie praw człowieka i praw mniejszości oraz gospodarka rynkowa.

Ponadto zakładano, że członkostwo w Unii umożliwi Polsce – podobnie jak to się dzieje w przypadku wszystkich państw piętnastki – współuczestnictwo w inicjowaniu i podejmowaniu decyzji na płaszczyźnie stosunków międzynarodowych o żywotnym znaczeniu dla naszej racji stanu i polskiego interesu oraz że pozwoli na wywieranie znacznego wpływu na rozstrzyganie ważnych kwestii międzynarodowych, co poza Unią nie byłoby w takim zakresie możliwe. Jedną z politycznych korzyści wynikających z członkostwa będzie odmienne niż dotychczas postrzeganie Polski przez inne kraje (również kraje UE) jako państwa będącego uczestnikiem wielkiego ugrupowania politycznego i gospodarczego.

Przystępując do Unii Polska stała się pełnoprawnym beneficjentem stabilnej strefy, którą jest obszar UE. Jednocześnie proces integracji przyczynił się do rozszerzenia Unii na Wschód. W interesie Polski było połączenie jej wschodnich sąsiadów silnymi więzami współpracy z UE.

Efekty gospodarcze

Efekty gospodarcze wynikające z członkostwa Polski w UE wyrażały się przede wszystkim w możliwościach zwiększenia dynamiki rozwoju gospodarczego na skutek uczestnictwa w jednolitym rynku europejskim oraz transferów funduszy

przedakcesyjnych, a po przystąpieniu do UE – strukturalnych.

Szacowano, że członkostwo Polski w UE może przyspieszyć tempo wzrostu gospodarczego łącznie o od 0,2 do 1,7 pkt. proc. rocznie. Polska w 1998 r. osiągnęła 38% średniej poziomu PKB na 1 mieszkańca¹ w krajach UE. Zakładano, że jeżeli tempo wzrostu PKB w Polsce będzie wynosić 6% średniorocznie, a w UE 2,5%, to osiągniemy obecny średni poziom UE już w 2015 r., a zrównamy się z poziomem w UE w 2028 r. Jeżeli natomiast nasze tempo wzrostu wyniesie 5%, to osiągnięcie przez Polskę obecnego poziomu piętnastki nastąpi w 2018 r., a zrównanie – ok. 2039 r.² Korzyści z rozszerzenia osiągną również kraje UE dzięki głębszej specjalizacji, większej skali produkcji i zwiększonej konkurencji. Proces integracji ekonomicznej jest więc grą o sumie dodatniej, co oznacza, że wszyscy partnerzy mogą na niej skorzystać.

W wyniku realizacji postanowień układu europejskiego na polskim rynku zwiększyła się konkurencja, przez co wiele polskich przedsiębiorstw niedostosowanych do niej uległo likwidacji. Zderzenie z konkurencją UE na rynku wewnętrznym w Polsce przyczyniło się jednak do poprawienia konkurencyjności wielu polskich przedsiębiorstw, o czym świadczy zarówno utrzymanie ich pozycji na rynku krajowym, jak i wzrost eksportu do UE.

Przedsiębiorstwa uzyskały wraz z akcesją bezcłowy i bezkontyngentowy dostęp do dużego jednolitego rynku europejskiego, liczącego ponad 400 mln konsumentów. Pozwoliło to firmom na: zwiększenie skali produkcji, obniżkę kosztów jednostkowych, rozwój specjalizacji i kooperacji wewnątrzbranżowej, a to sprzyjało zwiększeniu konkurencyjności producentów i eksporterów. Proces integracji wspierał tym samym poprawę innowacyjności i konkurencyjności produkcji. Skorzystały z tej szansy przedsiębiorstwa, których produkty spełniły normy i standardy europejskie (a to z kolei umożliwiło im poprawę jakości i nowoczesności produkcji) i które utrzymały jednocześnie konkurencyjność cenowo-kosztową. Natomiast przedsiębiorstwa niespełniające tych warunków były zagrożone likwidacją.

W okresie 1992–1999, w wyniku niemal całkowitego wzajemnego otwarcia rynków krajów UE dla towarów przemysłowych i dzięki pewnej poprawie dostępu dla przetworzonych produktów rolno-spożywczych eksportowanych z Polski, nastąpiło zwiększenie intensywności naszej wymiany z krajami UE w postaci ponad dwuipółkrotnego wzrostu eksportu i trzypółkrotnego wzrostu importu. W okresie stowarzyszenia Polski z UE, co potwierdzają też doświadczenia innych słabiej rozwiniętych krajów UE z ich wczesnego okresu członkostwa, zaznaczył się silny wzrost deficytu handlowego, któremu towarzyszył jednak zwiększony napływ kapitału

1 Wielkość PKB na mieszkańca określona jest na podstawie PPP (siły nabywczej).

2 Raport w sprawie Korzyści i kosztów integracji Rzeczypospolitej Polskiej z Unią Europejską, s. 8. Raport ten stanowił realizację Uchwały Sejmu RP z dnia 18 lutego 2000 r. Opierał się on na analizach i badaniach wykonanych w odzwierciedlających aktualny stan wiedzy w okresie stowarzyszenia RP z UE. Ostateczne przedstawione w nim oceny (jak zastrzeżono w nim) mogły się jednak zmienić w zależności od wyników negocjacji (o członkostwo Polski w UE) – opracowanie i red. naukowa raportu: Z. Wysokińska – na zlecenie Ministerstwa Gospodarki, Warszawa, Raport przyjęty przez MG 03.07.2000 r.

zagranicznego (niwelujący negatywne skutki dla bilansu płatniczego) w stosunkowo najbardziej bezpiecznej formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Konsumenci zyskali na większej różnorodności produktów i usług, upowszechnieniu unijnych standardów w zakresie jakości i bezpieczeństwa produktów oraz zwiększonej odpowiedzialności producentów za wady towarów i ich skutki, poprawił się również zakres przekazywania obowiązkowych informacji dla konsumenta. Wzrost konkurencji w sektorze usług finansowych zwiększył wymagania wobec dostawców tych usług w Polsce (banków i firm ubezpieczeniowych), co w większości przypadków wpłynęło na poprawę bezpieczeństwa i wiarygodności wśród odbiorców tych usług.

2. Główne efekty ekonomiczne osiągnięte przez Polskę w procesie liberalizacji handlu z Unią Europejską oraz liberalizacji w ramach Światowej Organizacji Handlu po 20 latach integracji (2000–2020)

Pozycja Polski w globalnych rankingach konkurencyjności uległa poprawie z 57. miejsca w roku wejścia do Unii na 41. w 2015 r., a następnie na 39. w latach 2017/2018 i na 37. w 2019 r.³ Udział Polski w światowym eksporcie towarowym również cechował się poprawą pozycji, bowiem wzrósł on z 0,49% w 2000 r. do 1,00% w 2007 r., a następnie do 1,16% w 2015 r. i 1,34% w 2018 r.⁴, natomiast udział w światowym eksporcie usług pozwolił na uplasowanie się Polski na pozycji 25. z udziałem 1,2%, podczas gdy jeszcze w 2014 r. znajdowała się na miejscu 29. z udziałem 0,9%⁵.

Polska zajmuje obecnie 22 pozycję w eksporcie światowym. Z kolei w handlu całkowitym UE udział Polski kształtuje się na poziomie nieco poniżej 3%.

Z różnic istniejących między poziomem rozwoju gospodarczego a poziomem rozwoju zachodnioeuropejskich krajów UE wynikało, że przez wiele lat Polska będzie netto biorcą w odniesieniu do budżetu UE. Prognozowano, że w pierwszych

3 *Global Competitiveness Report 2004–2005*, World Economic Forum, October 2004; *Global Competitiveness Report 2015–2016*, World Economic Forum, September 2015; *Global Competitiveness Report 2017–2018*, World Economic Forum, September 2018; *Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, October 2019.

4 Dane na podstawie danych bazy: *UN Comtrade Database*, <https://comtrade.un.org> (dostęp: 10.01.2020).

5 Według danych WTO. Do pozostałych usług biznesowych zalicza się: usługi badawczo-rozwojowe, usługi świadczone przez profesjonalistów oraz usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi biznesowe.

5 latach wypłaty dla Polski z budżetu Unii będą od półtora do czterech razy wyższe niż polska składka do wspólnego budżetu. Skala korzyści budżetowych została uzależniona od wyników negocjacji i od zdolności Polski do absorpcji środków unijnych.

Szacunkowo można ocenić, że Polska otrzymała ok. 160 mld euro z funduszy europejskich⁶, głównie na: poprawę stanu infrastruktury transportowej i rzeczowej, rozwój kapitału ludzkiego, wzrost konkurencyjności sektora MSP oraz pobudzenie aktywności regionów opóźnionych w rozwoju gospodarczym, w tym na rozwój Polski Wschodniej, który to obszar w roku przystępowania Polski do UE należał do słabiej rozwiniętych regionów UE, o czym świadczą dwa przyznane dla Polski przez Komisję Europejską programy: 1. *Rozwój Polski Wschodniej (program operacyjny na lata 2007–2013)*⁷ i 2. *Polska Wschodnia 2014–2020*⁸). Wykorzystanie funduszy europejskich przyczyniło się do poprawy konkurencyjności gospodarki, co dało wyraźny efekt w poprawie pozycji Polski w rankingach międzynarodowych⁹. Pozycja Polski zwiększyła się również znacząco od początku okresu transformacji systemowej i integracji z UE w rankingach międzynarodowych pod względem wzrostu PKB /per capita (według *Purchasing Power Parity – PPP*)¹⁰. Do stosunkowo słabiej wykorzystanych funduszy europejskich należały jedynie te, które były skierowane na poprawę innowacyjności gospodarki i przedsiębiorstw, o czym świadczy fakt, że Polska do tej pory zajmuje w tej dziedzinie końcowe miejsca w rankingach UE, a nasze województwa / regiony UE osiągają co najwyżej poziom umiarkowanych innowatorów (*moderate innovators*) – 7 województw, a w większości skromnych innowatorów (*modest innovators*) – 9 województw¹¹.

Jednocześnie należy odnotować sukces UE w ostatnich rankingach międzynarodowych, bowiem UE jako całość odnotowała znaczący wzrost poziomu innowacyjności w gospodarce światowej i wyprzedziła w roku 2019 nawet Stany

6 https://www.gov.pl/documents/1079560/1080340/TABELA_TRANSFERY_MARZEC_2019__%28plik_PDF_160_KB%29_WM.pdf/f54f0139-cb6f-c15c-d015-03e78f31704f (dostęp: 18.06.2019).

7 https://www.polskawschodnia.2007-2013.gov.pl/Wiadomosci/Strony/PO_RPW_zakonczony_050318.aspx (dostęp: 25.03.2019).

8 *Program Polska Wschodnia* to dodatkowy instrument wsparcia finansowego dla 5 województw Polski Wschodniej: lubelskiego, podlaskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego, który jest uzupełnieniem i wzmocnieniem działań prowadzonych w ramach regionalnych i krajowych programów na lata 2014–2020, z których finansowane będą zasadnicze przedsięwzięcia rozwojowe. Celem Programu jest wzrost konkurencyjności i innowacyjności makroregionu Polski Wschodniej; <https://www.polskawschodnia.gov.pl/strony/o-programie/dokumenty/program-polska-wschodnia-2014-2020/> (dostęp: 26.04.2020).

9 Por. przypis 3.

10 https://www.theglobaleconomy.com/Poland/GDP_per_capita_PPP/ (dostęp: 28.06.2020).

11 European Commission, *Regional Innovation Scoreboard 2019*, https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/regional_en (dostęp: 10.01.2020); *2019 Innovation Scoreboards: The innovation performance of the EU and its regions is increasing*, European Commission, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_19_2991 (dostęp: 10.01.2020).

Zjednoczone¹². Wpłynęła na to zwłaszcza ogromna aktywność UE w wspieraniu technologii i innowacyjności w ramach programów naukowo-badawczych (programy ramowe UE, w tym „Horyzont 2020”) oraz głównej inicjatywy badawczej – „Unii Innowacji”.

3. Wyniki ekspansji eksportowej Polski jako jednego z podstawowych zadań Programu Rządowego – Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju (SOR) przyjętej w Polsce do roku 2020 (z perspektywą do roku 2030)

Wybrane makroekonomiczne aspekty znaczenia ekspansji eksportowej dla rozwoju kraju

W teorii ekonomii, przedstawiającej związku między handlem zagranicznym a wzrostem gospodarczym, handel zagraniczny traktowany jest jako „lokomotywa rozwoju”, bowiem przez wzrost eksportu ma istotny wpływ na zwiększenie popytu na krajowe środki produkcji i konsumpcji oraz na oferowane usługi, pobudzając równocześnie inwestycje i postęp techniczny¹³. Pozytywna rola handlu zagranicznego wynika z jego zdolności do przywracania równowagi gospodarczej oraz możliwości prowadzenia polityki wzrostu gospodarczego. Firmy skłonne do rozwoju ekspansji eksportowej uzyskują korzyści w postaci zwiększenia skali produkcji i obniżenia kosztów jednostkowych, co pozwala im na obniżenie cen i dalszą ekspansję na rynkach zagranicznych jak i pozyskiwanie nowych odbiorców swoich towarów a tym samym na wzrost konkurencyjności. Warunkiem tzw. trwałej konkurencyjności (*sustainable competitiveness*) jest dbałość o poprawę innowacyjności oferowanych produktów i usług (opartą na wykorzystaniu wyników badań naukowych i systematycznym ich wdrażaniu do przedsiębiorstw).

12 2019 Innovation Scoreboards...

13 Tym samym dodatnie saldo w handlu zagranicznym sprzyja wzrostowi Produktu Krajowego Brutto (PKB – Gross Domestic Product – GDP), który jest miarą produkcji wytworzonej przez czynniki wytwórcze, zlokalizowane na terytorium danego kraju. Z kolei Produkt Narodowy Brutto (PNB – Gross National Product – GNP), jest miernikiem całkowitych dochodów osiągniętych przez obywateli danego kraju niezależnie od miejsca (kraju) świadczenia usług przez czynniki produkcji (czyli głównie przez zyski z kapitału inwestowanego za granicą). PNB jest równy PKB skorygowanemu o dochody netto z tytułu własności za granicą, czyli dochody z tytułu napływu do kraju macierzystego zysków od czynników produkcji ulokowanych za granicą, tzn. m.in. kapitału zainwestowanego w formie BIZ czy inwestycji portfelowych, czy kapitału ulokowanego w banku i lub przychodów z tytułu własności ziemi zagranicą itp. Ze względu m.in. na wysoką nierównowagę pomiędzy napływem do Polski a wypływem z Polski kapitału w formie inwestycji bezpośrednich i portfelowych, PNB Polski jest znacznie niższy od PKB. Oznacza to bowiem znacznie wyższy wpływ zysków i innych przychodów z tytułu

Proces liberalizacji handlu i otwarcie gospodarek krajowych na wymianę międzynarodową, zwłaszcza w dobie globalizacji, wpłynął pozytywnie na wzrost gospodarczy poprzez stworzenie następujących mechanizmów:

- 1) budowę więzi ekonomicznych zwiększających transfer technologii i wspieranie innowacyjnych prac badawczych,
- 2) umożliwienie akumulacji i rozprzestrzeniania się wiedzy jako dobra publicznego, który to proces ma korzystny wpływ tempo wzrostu postępu technicznego,
- 3) integrację sektorów gospodarczych w skali międzynarodowej, co pozwala na korzystanie ze wzrostu skali produkcji i na dalszą redukcję kosztów i cen, a tym samym na pozyskiwanie nowych nabywców i dalszy rozwój ekspansji eksportowej,
- 4) większe otwarcie gospodarki, które prowadzi do bardziej efektywnej alokacji zasobów pomiędzy sektorami i zwiększa tym samym ogólną efektywność ekonomiczną.

Pierwsze dwa mechanizmy przyspieszają wzrost gospodarczy, trzeci natomiast może w sporadycznych sytuacjach opóźnić wzrost gospodarczy, jeżeli zmiany we względnych poziomach cen spowodują, że zasoby w gospodarce przesuną się, ale nie w kierunku sektora badań i rozwoju stymulującego innowacje.

Dynamizująca rola wymiany handlowej z zagranicą przejawia się w następujących formach:

- dzięki korzyściom bieżącym z handlu międzynarodowego, wynikającym z uzyskanych przewag względnych w kosztach produkcji oraz poprawy *terms of trade*¹⁴ wzrasta PKB;
- uzyskanie nadwyżki w bilansie obrotów towarowych i usługowych wpływa pozytywnie na wzrost produkcji i dochodu;
- wzrost popytu na eksportowane produkty (rolne i przemysłowe) oraz na usługi wpływa na wzrost dochodu i produktu krajowego brutto, co umożliwia zwiększenie możliwości importowych;
- wyższy poziom PKB pozwala na wzrost wydatków inwestycyjnych wpływających w sposób mnożnikowy na wzrost produkcji i dochodu w zależności od poziomu krańcowej skłonności do konsumpcji.

W gospodarce otwartej przyrost PKB zależy, oprócz wewnętrznych czynników wzrostu związanych z inwestycjami krajowymi, również od czynników zewnętrznych, uwarunkowanych napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), wspomagających krajowe źródła zasilania kapitałowego oraz od przyrostu eksportu i wysokości tzw. mnożnika eksportowego, czyli współczynnika określającego, o ile zwiększy się dochód narodowy, jeśli eksport wzrośnie o jednostkę. Przychody ze wzrostu eksportu pobudzają wzrost efektywnego popytu na rynku wewnętrznym danego kraju, co w warunkach niepełnego zatrudnienia i niepełnego wykorzystania zdolności wytwórczych, powoduje kumulatywny proces wzrostu produkcji, zatrudnienia i dochodu narodowego. W rezultacie ostateczny wzrost dochodu narodowego jest większy od pierwotnego wzrostu eksportu o mnożnik eksportowy.

ulokowanego w Polsce kapitału przez zagranicznych inwestorów kapitału, niż stosunkowo skromny napływ zysków polskich inwestorów, inwestujących zagranicą, czyli Polska jest krajem „żyjącym” głównie z pracy a nie z kapitału.

14 Warunki handlu: stosunek cen uzyskiwanych w eksporcie do cen płaconych w imporcie.

Pozytywny wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy wiąże się z możliwością ekspansji eksportowej, natomiast czynnikiem hamującym wzrost produkcji krajowej i dochodu jest nadmierna skłonność do importu towarów, chyba, że jest to import inwestycyjny i/lub zaopatrzeniowy, który następnie przyczyni się do uruchomienia bardziej nowoczesnej produkcji krajowej i/lub eksportu. Wprawdzie konkurencja importu jest istotnym czynnikiem stymulującym producentów krajowych do unowocześnienia swojej produkcji i oferty eksportowej, nie może to jednak stanowić zagrożenia tzw. importem „nadmiernym” i/lub importem *po cenach dumpingowych*, co w świetle przepisów Światowej Organizacji Handlu (WTO) jest niedozwolone. Dodatni bilans handlowy oraz wysoki i rosnący udział eksportu w PKB to istotne wskaźniki ekspansji eksportowej.

Wyniki osiągnięte w ostatnich latach w handlu zagranicznym Polski w ramach realizacji jednego z głównych zadań Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju (SOR), przyjętej w Polsce do roku 2020 (z perspektywą do roku 2030), jakim jest m.in. *polityka zagranicznej ekspansji eksportowej* (po dwóch latach wdrażania tej Strategii).

Cele polityki zagranicznej ekspansji eksportowej zostały zapisane jako:

- zwiększenie umiędzynarodowienia polskiej gospodarki;
- zwiększenie eksportu towarów zaawansowanych technologicznie;
- zwiększenie stopnia dywersyfikacji polskiego eksportu.

Zadania wg *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* obejmują następujące kwestie:

- poprawa pozycji konkurencyjnej Polski w gospodarce światowej;
- wzrost wartości polskiego eksportu;
- postęp w dywersyfikacji eksportu w przekroju geograficznym;
- poprawa struktury towarowej eksportu w kierunku zwiększenia udziału towarów o wyższym stopniu przetworzenia, w tym towarów wysokiej techniki.

Wśród ważniejszych uwarunkowań wewnętrznych wymiany towarowej Polski z zagranicą w 2017 roku należy wymienić m.in.:

- Najszybszy od 2011 r. wzrost gospodarczy.

Według wstępnego szacunku GUS, PKB w 2017 r. był realnie wyższy o 4,6% (dane w cenach stałych roku poprzedniego) wobec wzrostu o 2,9% w 2016 r. a w roku 2018 ma on szansę przekroczyć 5%. Polska pod względem wzrostu PKB pozostała w ścisłej czołówce państw UE, a jego wzrost dwukrotnie przewyższył średnią UE. W 2017 r. popyt krajowy wzrósł realnie o 4,9%, spożycie ogółem o 4,3%, w tym spożycie w sektorze gospodarstw domowych o 4,8% – najwięcej od 2008 r. Pozytywny wynik odnotowano także w nakładach na środki trwałe, które – po silnym spadku w 2016 r., wzrosły w 2017 r. o 5,2%¹⁵.

15 W grudniu 2017 r. zanotowano też najwyższą wartość wskaźnika PMI od 2006 roku. Purchasing Managers' Index, PMI – wskaźnik aktywności finansowej stworzony przez *Market Group* oraz *Institute for Supply Management of financial activity*. Ma on na celu odzwierciedlenie aktywności managerów nabywających różnego rodzaju dobra i usługi. Wskaźnik ten wyniósł w końcu 2017 r. dla przemysłu w Polsce 55 pkt. wobec 54,2 w listopadzie i był to najlepszy wynik od blisko 3 lat. Zarówno wielkość produkcji, poziom zatrudnienia, jak i catkowiata liczba

- Korzystne tendencje na rynku pracy.
Według danych GUS, bezrobocie w Polsce na koniec roku 2017 wyniosło 6,6%. W stosunku do roku poprzedniego był to spadek o 1,6 pkt. proc. i jednocześnie był to najniższy poziom od 1989 roku. Na koniec grudnia bez pracy pozostawało ok. 1,08 mln osób, a w całym 2017 roku liczba bezrobotnych spadła o 252,1 tys. osób, tj. o 18,9%. W grudniu 2017 r. przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw wyniosło 6 064,8 tys. osób i było wyższe o 4,6% r/r, a przeciętne miesięczne wynagrodzenie (brutto) nominalnie wyniosło 4 973,73 zł i było wyższe o 7,3% r/r. Dane dotyczą podmiotów, w których liczba zatrudnionych przekracza 9 osób.
- Polski handel zagraniczny w 2017 r. osiągnął wyjątkowo wysoką wartość, tj. ponad 405 mld euro. a tempo wzrostu obu strumieni handlu było najszybsze od 2011 r.¹⁶

W 2017 r. polskie obroty towarowe z zagranicą osiągnęły wyjątkowo wysoką wartość (ponad 405 mld euro), co wynikało z dynamicznego, dwucyfrowego tempa ich wzrostu, spowodowanego również korzystną koniunkturą na rynku międzynarodowym, zwłaszcza w latach 2016–2017. Eksport wyniósł 203,7 mld euro i był wyższy niż przed rokiem o 10,2%, a import 203,3 mld euro, co oznacza wzrost o 12,3%. Podobnie, jak w ostatnich dwóch latach, saldo obrotów było dodatnie i wyniosło ponad 0,4 mld euro w 2017 r.¹⁷ Wyższy wzrost importu wynikał z kilku czynników, w tym m.in.: utrzymującego się silnego popytu konsumpcyjnego, ożywienia w inwestycjach, wzrostu cen ropy naftowej oraz aprecjacji złotego.

Struktura geograficzna eksportu towarów

Na liście pięciu najważniejszych rynków eksportowych w 2017 r. znalazły się: Niemcy – 27,4% udziału, Czechy – 6,4% (awans o jedną pozycję w stosunku do roku 2016), Wielka Brytania – 6,4% (spadek o 1 pozycję), Francja – 5,6% oraz Włochy – blisko 5%. Lista pięciu najważniejszych dostawców towarów do Polski w 2017 r. prezentowała się tak samo jak w 2016 r., tj.: Niemcy – ok. 23% udziału, Chiny – ok. 12%, Rosja – 6,5%, Włochy – 5,3%, Francja – ok. 4%.

Eksport do Unii Europejskiej wzrósł o 10% (do 162,4 mld euro), w tym do Niemiec o ponad 10%, Czech o ok. 7,5%, Wielkiej Brytanii o 5,5%, Francji o 12,5% oraz Włoch o ok. 13,5%. Udział UE w całkowitym polskim eksporcie wyniósł ok. 80%. **Eksport do pozostałych krajów rozwiniętych gospodarczo (poza UE)**

nowych zamówień rosły w szybszym tempie. Liczba całkowitych nowych zamówień osiągnęła najszybsze tempo wzrostu od lutego 2015 r. wydłużając tym samym okres wzrostu do 39 miesięcy (najdłuższa sekwencja pozytywnych odczytów od rozpoczęcia badania w czerwcu 1998 r.). Średnia wartość wskaźnika PMI w całym 2017 r. wyniosła 53,6. Była to najlepsza roczna średnia od 2006 r. i drugi najlepszy wynik wskaźnika w historii.

16 Według danych: *Ocena sytuacji w handlu zagranicznym Polski w 2017 r.*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Warszawa 2017.

17 *DSR MR* (według danych wstępnych GUS).

zwiększył się o ok. 13,5% (do 13,6 mld EUR), w tym do USA o ok. 27%, Norwegii o ok. 6,5% oraz Szwajcarii o 12%. Udział tej grupy rynków w łącznym polskim eksporcie wyniósł 6,7% wobec 6,5% w 2016 r. **Eksport do krajów WNP wzrósł o ok. 19%** (do 12,6 mld rurow), w tym do Rosji o 18,5%, na Ukrainę o ok. 23% oraz na Białoruś o blisko 8,5%. Udział WNP w eksporcie Polski zwiększył się o 0,5 pkt. proc., do 6,2%. **Niekorzystnie w 2017 r. kształtował się natomiast eksport na pozostałe (poza WNP) rynki słabiej rozwinięte i rozwijające się, który zwiększył się zaledwie o 2,6%** (do ok. 15,1 mld euro). Dynamika eksportu na poszczególne rynki tej grupy rozkładała się bardzo nierównomiernie. Szybko rosła sprzedaż m.in. do Chin (o ok. 19%), Serbii (o prawie 16%) oraz Meksyku (o ok. 26%); wolno na nasz główny rynek eksportowy z tej grupy, Turcji (o ok. 3,5%), a w przypadku kilku istotnych państw odnotowano jej spadek, w tym m.in. do Arabii Saudyjskiej (o ok. 13,5%) oraz Zjednoczonych Emiratów Arabskich (o ok. 17%)¹⁸.

W roku 2017 ok. 55% eksportu z Polski trafiało do 6 krajów europejskich (Niemcy, Republika Czeska, Wielka Brytania, Francja, Włochy i Holandia), kolejne ok. 26% – odpowiednio na rynki 11 krajów europejskich i pozaeuropejskich takich jak: Rosja, Szwecja, Hiszpania, USA, Węgry, Słowacja, Belgia, Ukraina, Austria, Rumunia i Dania. Korzystną tendencją była postępująca od roku 2016 i kontynuowana w roku 2017 dywersyfikacja polskiego eksportu, co zaznaczyło się szczególnie na rynkach poza-unijnych krajów wysoko rozwiniętych (przy jednoczesnym zwiększeniu również eksportu do krajów UE). Eksport do pozostałych krajów rozwiniętych gospodarczo (poza UE) zwiększył się bowiem o ok. 13,5% (do 13,6 mld euro), w tym do USA o ok. 27%, Norwegii o ok. 6,5% oraz Szwajcarii o 12%. Szybko rósł też eksport m.in. do Chin (o ok. 19%), Serbii (o prawie 16%) oraz Meksyku (o ok. 26%)¹⁹.

W 2018 roku eksport towarów z Polski wzrósł o 8,2%, osiągając 223,6 mld euro, zaś import o odpowiednio o 10,7%, osiągając 228,2 mld euro. W porównaniu z danymi wstępnymi, tempo wzrostu w roku 2018 było wyższe od oczekiwanego o 1,2 pkt. proc. po stronie eksportu i o 1 pkt. proc. w kategorii importu. W rezultacie **deficyt obrotów towarowych był o prawie 0,5 mld euro niższy niż pierwotnie zakładano i wyniósł ok. 4,6 mld euro**.

Korekta in plus eksportu to efekt weryfikacji jego wartości do krajów UE do poziomu 180,3 mld euro, czyli nawet o 1,6 punktu procentowego więcej niż oczekiwano. Najbardziej (w ujęciu bezwzględny) zwiększył się eksport do Niemiec (o 6,3 mld euro), Holandii (o 1 mld euro), Czech (o 0,96 mld euro) oraz Francji (o 0,86 mld euro). **Udział UE w całkowitym polskim eksporcie wyniósł 80,6 proc., czyli w porównaniu z rokiem poprzednim nieznacznie się zwiększył (o 0,6 pkt. proc.)**.

18 Na podstawie: *Ocena sytuacji...*

19 Z. Wysokińska, *Raport z realizacji polityki ukierunkowanej na zwiększenie Ekspansji Eksportowej Polski w roku 2017 w ramach STRATEGII NA RZECZ ODPOWIEDZIALNEGO ROZWOJU do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, tekst niepublikowany – opracowanie dla DHiWM w MPiT.

Z kolei sprzedaż polskich towarów do krajów Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP) zwiększyła się o 8,1% (do 13,6 mld euro). Pod względem wzrostu eksportu dominowały trzy rynki: Rosja (wzrost o ok. 585 mln euro), Ukraina (o ok. 190 mln euro) oraz Białoruś (o ok. 120 mln euro). Udział WNP w eksporcie do Polski utrzymał się na poziomie z roku 2017, czyli 6,1%. W kategorii importu, wyższy wzrost niż pierwotnie szacowano, zanotowano w krajach UE (o 7,8%, do 134 mld euro). W pozostałych krajach rozwiniętych import wzrósł o 8,3% (do 16,4 mld euro) a w przypadku rynków słabiej rozwiniętych spoza WNP o 13,2% (do 55,8 mld euro). Z kolei wolniejszy wzrost – o ok. 27% – do 21,8 mld euro, zanotowano dla importu z rynków WNP.

Struktura przedmiotowa eksportu towarów

Najważniejszymi pozycjami w polskim eksporcie w latach 2017–2018) były: *maszyny i urządzenia mechaniczne i elektryczne oraz ich części i akcesoria* (ok. 24% udziału w łącznym eksporcie), *pojazdy oraz ich części i akcesoria* (blisko 12%), *meble* (4,8%), *tworzywa sztuczne i artykuły z nich* (4,8%) oraz *wyroby z żeliwa i stali* (3,2%). **Towary zaawansowane technologicznie odpowiadały za 8,2%–8,6% całkowitego polskiego eksportu²⁰.**

Polska wymiana handlowa z zagranicą ma charakter *wewnątrzgałęziowy (intra-industry)* i *wewnątrz-firm (intra-firm)*²¹. W związku z tym struktura przedmiotowa importu zbliżona jest do tej w eksporcie.

W odniesieniu do dynamiki eksportu **towarów zaawansowanych technologicznie odnotowano już w roku 2017 pozytywną tendencję poprawiających się wyników w stosunku do lat ubiegłych.** Na czołowych pozycjach znalazły

20 Dla porównania w eksporcie Polski w okresie stowarzyszenia z UE (1992–1998) udział towarów high-tech w eksporcie Polski oscylował wokół ok. 1,86% w roku 1992 i uległ niewielkiemu zwiększeniu do 3,06% w roku 1998 (na czym zaważył ponad trzykrotny wzrost eksportu urządzeń telekomunikacyjnych, elementów elektronicznych i aparatury naukowo-badawczej do europejskich krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo), jednak pozostawał na niskim poziomie, znacznie odbiegającym od udziału tych towarów w eksporcie i imporcie zarówno krajów wysoko rozwiniętych jak i azjatyckich krajów nowo-uprzemysłowionych – na podstawie: Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym...*, s. 162.

21 Wymiana z zagranicą miała w wysokim stopniu charakter wymiany wewnątrzgałęziowej i wymiany wewnątrz firm (*intra-firm trade*), bowiem dokonywała się ona w wysokim stopniu między firmami macierzystymi ulokowanymi w krajach wysoko- rozwiniętych (głównie Europy Zachodniej) a ich filiami w Polsce. W związku z tym struktura przedmiotowa importu zbliżona jest do tej w eksporcie. W 2017 r. dominujące znaczenie miały tu: *maszyny i urządzenia mechaniczne i elektryczne oraz ich części i akcesoria* (ok. 24% udziału), *pojazdy oraz ich części i akcesoria* (9,7%), *paliwa mineralne* (ok. 7%), *tworzywa sztuczne i artykuły z nich* (ok. 6%) oraz żelazo, żeliwo i stal (ok. 4%). Por. też wyniki badań dla lat 1995 i 2014 zespołu w składzie: E. Kawecka-Wyrzykowska, Ł. Ambroziak, E. Molendowski, W. Polan, *Intra-Industry Trade of New Member States. Theory and Empirical Evidence*, PWN-SGH, Warszawa, 2017, s. 87 – dla sekcji towarowych: VI, VII, XII, XVI, XVII i XVIII.

się następujące grupy towarowe: produkty farmaceutyczne (wskaźnik dynamiki 148%), lokomotywy, tabor szynowy, osprzęt torów, urządzenia sygnalizacyjne (wskaźnik dynamiki 148%), przyrządy i aparatura optyczna, fotograficzna, kinematograficzna, pomiarowa, instrumenty kontrolne, precyzyjne, medyczne i ich części i akcesoria (wskaźnik dynamiki 132%). Dodatkowo 10 grup towarowych odnotowało wysoką dynamikę eksportu – na poziomie 131–119%, a 40 grup towarowych osiągnęło dodatkowo wskaźniki dynamiki eksportu, mieszczące się w przedziale 101–118%²². **W kolejnym analizowanym roku 2018 udział wyrobów przemysłu maszynowego (zaliczanych do kategorii towarów o wyższym stopniu przetworzenia) przekroczył zarówno w eksporcie jak i imporcie poziom 40% a dynamika eksportu i importu tej grupy towarowej zwiększyła się do 108%**²³.

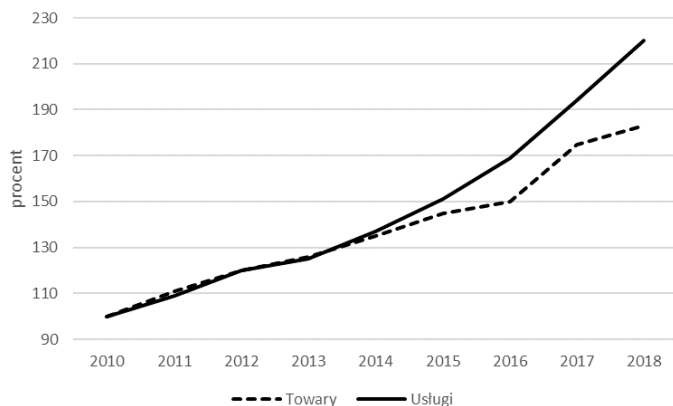
4. Pozycja Polski w międzynarodowym handlu usługami²⁴

Polska wpisuje się od roku 2015 znacząco w trend rosnącej roli sektora usług w handlu międzynarodowym i jego dynamiki przewyższającej tempo wzrostu w międzynarodowym handlu towarami (rys. 6.1 i rys. 6.2).

22 *Raport z realizacji polityki ukierunkowanej na zwiększenie Ekspansji Eksportowej Polski w roku 2017 w ramach STRATEGII NA RZECZ ODPOWIEDZIALNEGO ROZWOJU do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, tekst niepublikowany – opracowanie dla DHiWM w MPiT.

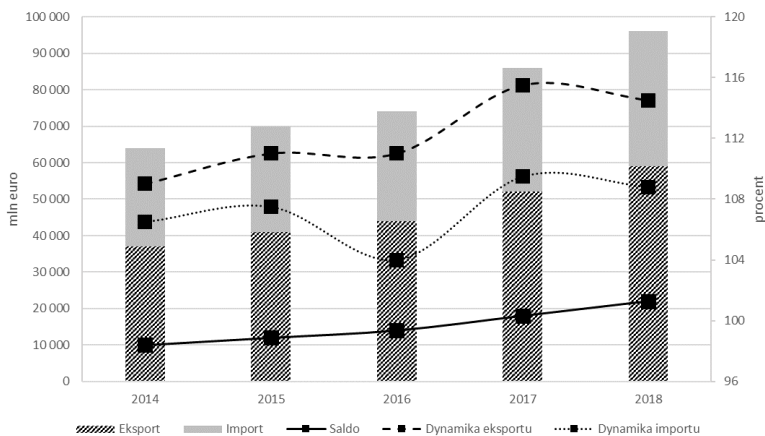
23 Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski (styczeń-grudzień 2018 rok) w mln euro (dane wstępne), <https://www.gov.pl/web/przedsiębiorczosc-technologie/analizy-z-obszaru-handlu-zagranicznego> (dostęp: 20.08.2019).

24 Opracowano na podstawie: *Materiał na temat zagranicznego handlu usługami Polski w roku 2018 (na podstawie wstępnych danych NBP)*; Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Analiz Gospodarczych, 2018.



Rys. 6.1. Dynamika eksportu usług na tle dynamiki eksportu towarów, 2010–2018 (2010=100%)
Źródło: DAG MPiT na podstawie wstępnych danych NBP, [w:] *Materiał na temat zagranicznego handlu usługami Polski w roku 2018 (na podstawie wstępnych danych NBP)*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Analiz Gospodarczych, 2018.

W 2018 r. przychody z tytułu eksportu usług osiągnęły w Polsce wartość 59,2 mld euro i stanowiły 21,6% całkowitego eksportu. Byłoby bardzo pożądane, aby właśnie usługi, w szczególności wysoko wyspecjalizowane, stały się motorem napędowym dalszej ekspansji zagranicznej polskiej gospodarki²⁵.



Rys. 6.2. Handel zagraniczny usługami, 2014–2018 oraz dynamika (r/r), mln euro, %
Źródło: DAG MPiT na podstawie wstępnych danych NBP w: *Materiał na temat zagranicznego handlu usługami Polski w roku 2018 (na podstawie wstępnych danych NBP)*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Analiz Gospodarczych, 2018.

²⁵ Znaczenie usług biznesowych opartych na wiedzy dla wzrostu konkurencyjności gospodarki w skali międzynarodowej wskazuje również J. Wyszowska-Kuna w: *Usługi biznesowe oparte na wiedzy – Wpływ na konkurencyjność gospodarki na przykładzie wybranych krajów Unii Europejskiej*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2016, rozdział 6.

W 2018 r. przychody z tytułu eksportu usług zwiększyły się o ok. 14%, czyli ponad 2krotnie bardziej niż eksport towarów²⁶. Biorąc pod uwagę dłuższy okres czasowy, tj. lata 2010–2018 eksport usług zwiększył się ok. 2,2-krotnie, podczas gdy sprzedaż towarów zwiększyła się w tym czasie o ok. 80% (rys. 6.1).

Tempo wzrostu przychodów z tytułu eksportu usług z Polski utrzymuje się na wyższym poziomie niż w skali globalnej, co przekłada się na rosnący udział polskiej gospodarki w światowym eksporcie usług. W 2018 r. Polska na liście światowych eksporterów usług uplasowała się na pozycji 25. z udziałem 1,2%, podczas gdy jeszcze w 2014 r. znajdowała się na miejscu 29. z udziałem 0,9%²⁷.

Z kolei wydatki z tytułu usług wyniosły w 2018 r. 37 mld euro, tj. osiągnęły poziom o poziom o 9,1% wyższy w ujęciu r/r. W analizowanym okresie odpowiadały one za 14,5% całkowitego importu do Polski. W obrotach usługami Polska generowała pokaźną nadwyżkę, która w 2018 r. osiągnęła 22,2 mld euro, tj. poziom o 4,2 mld euro wyższy (r/r). Skompensowało to zawiązką deficyt w obrotach towarami i w rezultacie w całkowitych obrotach (towary i usługi) Polski z zagranicą w 2018 r. notowano dodatnie saldo na poziomie ok. 17 mld euro.

Najważniejszym partnerem w obrotach usługami były kraje unijne. W 2018 r. odpowiadały za 70% całkowitych przychodów z tytułu usług (tj. 41,2 mld euro) oraz za 80% rozchodów (29,3 mld euro). Strefa euro to odpowiednio 51% (30,3 mld euro) oraz 58% (21,3 mld euro). Zarówno w przypadku eksportu jak i importu usług, rynkiem dominującym były Niemcy.

W 2018 r. największy wzrost eksportu usług w ujęciu nominalnym był generowany na rynku niemieckim (o blisko 1,5 mld euro, do 13,4 mld euro), holenderskim (o blisko 0,9 mld euro, do 4,1 mld euro), brytyjskim (o 0,66 mld euro, do ok. 4,5 mld euro) oraz na rynku USA (o 0,63 mld euro, do 3,8 mld euro). Analogicznie wyglądała sytuacja po stronie importu usług. Największe przyrosty w ujęciu nominalnym odnotowano w 2018 r. w imporcie z Niemiec (o 0,53 mld euro, do 7,9 mld euro), z Holandii (o ponad 0,2 mld euro, do 2 mld euro), z USA (o prawie 0,2 mld euro, do 1,9 mld euro) oraz z Francji (o 0,18 mld euro, do 2,1 mld euro).

Struktura przedmiotowa w handlu usługami

W 2018 r. przychody z eksportu usług do UE zwiększały się nieco szybciej niż przeciętnie, tj. o 15%, w tym najważniejszych w eksporcie *usług transportowych* o prawie 19%, *pozostałych usług biznesowych* o 19,6%, *podróży zagranicznych* o 4,6% oraz *usług telekomunikacyjnych, informatycznych i informacyjnych* o ok. 21% (r/r). Z kolei import usług z UE wzrósł o 9% i dominowały w nim te same kategorie, co w eksporcie. Wśród ważniejszych pozycji w imporcie, szczególnie

²⁶ Eksport towarów wg wstępnych danych NBP.

²⁷ Według danych WTO, cyt. za: *Materiał na temat zagranicznego handlu usługami Polski w roku 2018 (na podstawie wstępnych danych NBP)*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Analiz Gospodarczych, 2018.

szybko rósł import *usług telekomunikacyjnych, informatycznych i informacyjnych* – ok. 17,5%. Dodatni bilans wymiany usługami z UE wyniósł prawie 12 mld euro, to oznaczało poziom o 3 mld euro wyższy w ujęciu r/r.

W roku 2018 najwięcej przychodów generowały *usługi transportowe, pozostałe usługi biznesowe oraz podróże zagraniczne*, które stanowiły odpowiednio: 27,9%, 23,3% oraz 20,1% łącznego polskiego eksportu usług. W 2018 r. eksport *usług transportowych* zwiększył się o 17,8% (do 16,5 mld euro), czyli o 3,7 pkt. proc. więcej niż przeciętnie. Z kolei rozchody z tytułu importu tej kategorii wzrosły o 12%, do ok. 8,7 mld euro (23,5% udziału w łącznym imporcie usług). Takie wyniki zaowocowały powiększeniem nadwyżki w obrotach *usługami transportowymi* o 1,6 mld euro, do ok. 7,8 mld euro.

W analizowanym roku wyraźnie przyspieszyła wymiana w kategorii *pozostałe usługi biznesowe*, która stanowiła 23,3% łącznych przychodów z tytułu usług oraz 25,3% rozchodów. W 2018 roku eksport tej kategorii usług zwiększył się o ok. 20%, do 13,8 mld euro. Z kolei ich import wzrósł o 10,7% (do ponad 9,3 mld euro). Wynikiem było zwiększenie nadwyżki wymiany o ponad 1,4 mld euro, do ok. 4,4 mld euro.

Przychody z tytułu *podróży zagranicznych* wzrastały ponad dwukrotnie wolniej niż przeciętnie tj. o 5,6%, do 11,9 mld euro. Z kolei import tych usług wzrósł o 6%, do ponad 8,3 mld euro (22,4% udziału w całkowitym imporcie). Przełożyło się to na nieznaczne zwiększenie dodatniego bilansu obrotów, tj. o ok. 0,2 mln euro, do ok. 3,6 mld euro.

Istotną część w polskich obrotach usługami stanowią *usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne* – 11,3% udziału w eksporcie oraz 9,9% w imporcie. Warto tutaj odnotować, że ich eksport zwiększał się już od kilku lat (w tym najsilniejszy wzrost zanotowano w roku 2018 – o 18,6%, osiągając tym samym poziom 6,7 mld euro). Szybko wzrastał też import osiągając w roku 2018 poziom 3,7 mld euro. W obrotach tą kategorią usług Polska generowała nadwyżkę w wysokości ok. 3 mld euro, co było zjawiskiem bardzo pozytywnym.

Na uwagę zasługują również dynamicznie rosnące w ostatnim okresie obroty w pozycji *uszlachetnianie*. W 2018 r. ich eksport wzrósł o 9,3%, do ponad 4 mld euro, co odpowiadało za 6,9% udziału w ogólnych przychodach z tytułu usług. Import tych usług wzrósł z kolei o 3,7%, jakkolwiek jego skala pozostaje niewielka (ok. 350 mln euro)²⁸.

Podsumowanie i wnioski

Efekty polityki wspierania ekspansji eksportowej i uczynienia z niej filaru wzrostu gospodarczego w Polsce w ostatnich latach należy ocenić pozytywnie. Polska w swej polityce społeczno-gospodarczej zastosowała się do zaleceń ekspertów

28 Handel usługami Polski opracowano na podstawie: *Materiał na temat zagranicznego handlu usługami Polski w roku 2018 (na podstawie wstępnych danych NBP)*; Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Analiz Gospodarczych, 2018.

międzynarodowych instytucji o zasięgu globalnym, zwłaszcza w odniesieniu do zwiększenia dynamiki obrotów handlowych z zagranicą, w tym udziału towarów o wyższym stopniu przetworzenia (postawienie na ekspansję eksportową, oraz na dywersyfikację eksportu i importu) jak i w kwestii zmniejszenia skali wykluczenia społecznego.

Znacząco zwiększył się udział Polski w światowym eksporcie oraz poprawiła się pozycja naszego kraju w rankingach międzynarodowych. Polska wpisuje się również od roku 2015 w trend rosnącej roli sektora usług w handlu globalnym i jego wysokiej dynamiki, przewyższającej znacznie tempo wzrostu w międzynarodowym handlu towarami.

W przyszłości postawienie na większą ekspansję eksportową wymaga zwiększenia udziału handlu elektronicznego (*e-commerce*) w eksporcie na rynki zagraniczne, co można osiągnąć przez wykorzystanie możliwości cyfryzacji gospodarki i tworzenie dużych platform internetowych, na co z pewnością pozwala wykorzystanie ogromnego potencjału oferowanego przez dobrze wykształconych polskich informatyków oraz oferty pracy dla studentów zagranicznych, kształcących się w naszym kraju, w celu wykorzystania ich wiedzy na temat rynków ich krajów macierzystych.

Dobre prognozy dla gospodarki światowej na kolejne lata tworzyły szansę wzrostu eksportu. Istotne jest tu włączenie się Polski w oferowanie nowych technologii, a także dążenie do znoszenia barier biurokratycznych (w tym uproszczenia procedur) oraz barier fiskalnych, formalno-prawnych (szczególnie skomplikowanego jeszcze ciągle w Polsce prawa gospodarczego) dla przedsiębiorstw (w tym zwłaszcza dla sektora MSP), które to bariery ograniczają zdolność konkurencyjną tych firm zarówno na rynku krajowym jak i na rynkach zagranicznych.

Te korzystne prognozy obecnie wymagają jednak weryfikacji na najbliższe lata w kontekście zagrożeń związanych z pandemią COVID-19.

Według najnowszych prognoz Komisji Europejskiej dotyczących unijnej gospodarki wszystkie kraje członkowskie czeka recesja. PKB w UE średnio w roku 2020 ma spaść o 7,4%. W najgorszej sytuacji będą Grecja, Włochy i Hiszpania. Jak się ocenia – PKB w 2020 r. spadnie z powodu „zakłóceń działalności gospodarczej spowodowanych środkami wprowadzonymi w związku z pandemią i bezprecedensowym spadkiem popytu zewnętrznego”²⁹. Wzrost gospodarczy ma powrócić jednak w roku 2021. Ocenia się, że Polskę recesja i tak dotknie w najmniejszym stopniu. Polska gospodarka ma wzrosnąć w roku 2021 o 4,1% dzięki silnemu ożywieniu konsumpcji gospodarstw domowych. Zdaniem unijnych ekspertów jest jednak mało prawdopodobne, aby PKB powrócił w tym roku do poziomu z roku 2019. Według prognozy Komisji, konsumpcja prywatna w Polsce spadnie znacznie na skutek wzrostu bezrobocia, gwałtownego spowolnienia wzrostu płac oraz istotnych obaw konsumentów co do przyszłości. Przewiduje się również znaczny

29 <https://www.forbes.pl/gospodarka/koronawirus-recesja-prognozy-gospodarcze-dla-polski-i-ue-na-2020-i-2021/gf5fty8> (dostęp: 03.07.2020).

spadek inwestycji w 2020 r., ponieważ rośnie niepewność, a obawy dotyczące niższego popytu mogą mieć wpływ na plany inwestycyjne firm. Ucierpieć mogą też inwestycje publiczne³⁰.

5. Migracje i przepływy czynnika pracy między Polską a krajami członkowskimi Unii Europejskiej i krajami trzecimi

5.1. Ewolucja uwarunkowań prawnych

Ustanowienie swobody przepływu osób / czynnika pracy w stosunkach między Polską a Wspólnotami Europejskimi / Unią Europejską było kwestią wrażliwą. Na etapie stowarzyszenia, na mocy Układu Europejskiego, obywatele polscy legalnie wówczas zatrudnieni w krajach członkowskich UE dostali gwarancje niedyskryminacji pod względem warunków pracy, wynagradzania lub zwalniania, podobnie jak członkowie ich rodzin. Jednak o możliwości uzyskania prawa do pracy przez obywateli polskich decydowały poszczególne kraje członkowskie, uzależniając swoje decyzje od sytuacji na ich rynkach pracy. Przepływy czynnika pracy w stosunkach wzajemnych limitowane były umowami dwustronnymi³¹.

Na etapie negocjowania umowy o członkostwie Polski w UE, obszar negocjacyjny dotyczący swobody przepływu osób okazał się jednym z najtrudniejszych. Na wniosek Unii Europejskiej został ustanowiony 7-letni okres przejściowy, w formule 2+3+2, ograniczający polskim obywatelom swobodę podejmowania pracy na terenie UE, podobnie jak obywatelom ośmiu nowych krajów członkowskich, tj. UE-8³². Państwa członkowskie UE-15 mogły na dowolnym etapie okresu przejściowego otworzyć swoje rynki pracy, aż do zniesienia wszelkich ograniczeń. Zazwyczaj państwa członkowskie, które ograniczały dostęp do swoich rynków pracy, stosowały programy zezwoleń na pracę.

Pośród krajów członkowskich UE-15, Irlandia, Wielka Brytania i Szwecja zadeklarowały wówczas gotowość do liberalizacji rynku pracy od dnia przystąpienia Polski do UE, tj. od 1 maja 2004 r. Polska uzyskała możliwość stosowania klauzuli wzajemności podczas obowiązywania okresu przejściowego, co oznaczało,

30 Tamże.

31 E. Kawecka-Wyrzykowska, *Przepływ pracowników*, [w:] E. Kawecka Wyrzykowska, E. Synowiec (red.), *Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*, IKCHZ, Warszawa 1997, s. 409–415.

32 *Swobodny przepływ osób: pracownicy z ośmiu państw członkowskich, które przystąpiły do UE w 2004 r., wreszcie mogą korzystać z pełni swoich praw*, IP/11/506, Bruksela, 28 kwietnia 2011, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/IP_11_506 (dostęp: 29.05.2020).

że mogła przedsięwziąć podobne środki ograniczające dostęp do swojego rynku pracy, jakie zastosowały kraje członkowskie wobec niej. Polska skorzystała z tej możliwości w trakcie pierwszego etapu. W trakcie okresu przejściowego obywatele nowo przyjętych państw członkowskich, w tym Polski, mogli skorzystać z pierwszeństwa w dostępie do rynków pracy krajów członkowskich Unii przed obywatelami krajów trzecich.

Podczas drugiego etapu, tj. w latach 2006–2009, pracownicy z Polski uzyskiwali coraz większy dostęp do rynków pracy w kolejnych ośmiu państwach członkowskich. Wówczas Polska zniosła ograniczenia na zasadzie wzajemności. Przez ostatnie dwa lata okresu przejściowego tylko dwa kraje UE-15, tj. Austria i Niemcy, nadal stosowały istotne ograniczenia dostępu do rynku pracy. Z dniem 1 maja 2011 r. nastąpiło zniesienie ostatnich ograniczeń w dostępie do rynku pracy dla obywateli UE-8³³.

W okresie przejściowym odnotowano zwiększony napływ pracowników z państw UE8 do Irlandii i Wielkiej Brytanii (z 1 miliona w 2004 r. do 2,3 mln w 2010 r.), jednak w ocenie Komisji Europejskiej liczba ta była niska, w porównaniu do 19 mln osób niebędących obywatelami UE mieszkających w państwach UE-15³⁴.

5.2. Przepływy osób / czynnika pracy w stosunkach z krajami członkowskimi Unii Europejskiej

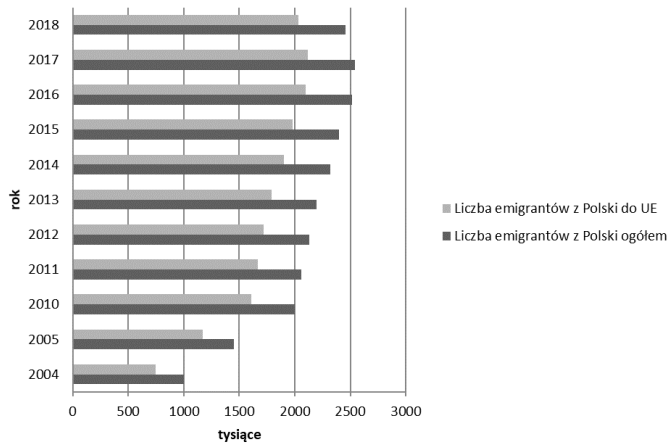
Stopniowe ustanowienie swobody przepływu osób / czynnika pracy w ramach Unii Europejskiej zdeterminowało kierunki migracji z Polski. Szacunkowe oceny migracji z Polski na pobyt czasowy za granicą wskazują, że prawie 83% ogólnej liczby migrantów przebywało w 2018 r. w krajach Unii Europejskiej³⁵.

Ogólne tendencje w zakresie emigracji z Polski w latach 2004–2018 obrazuje rys. 6.3. Ze względu na zmieniającą się metodologię badań oraz dostępność danych o migracji, przedstawia on szacunkowe dane dotyczące liczby osób przebywających za granicą na koniec danego roku.

33 Tamże.

34 *Swobodny przepływ osób: pracownicy...*, s. 2.

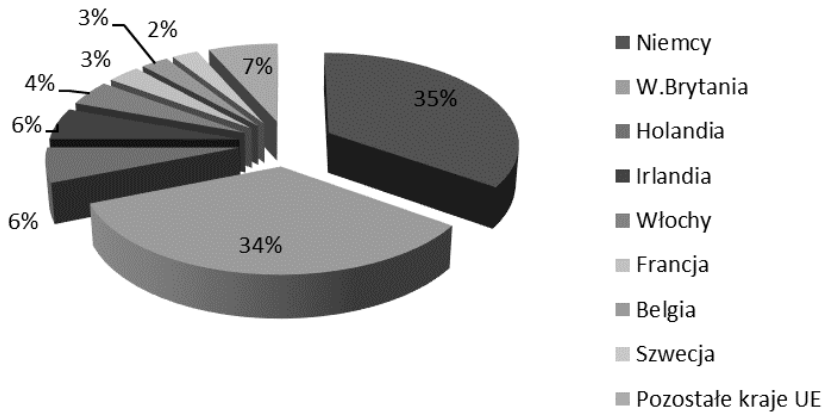
35 *Informacja o rozmiarach i kierunkach czasowej emigracji z Polski w latach 2004–2018*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/migracje-zagraniczne-ludnosc/informacja-o-rozmiarach-i-kierunkach-czasowej-emigracji-z-polski-w-latach-2004-2018,2,12.html> (dostęp: 29.05.2020).



Rys. 6.3. Szacunkowa liczba emigrantów z Polski na pobyt czasowy, 2004–2018, tys.

Źródło: Informacja o rozmiarach i kierunkach czasowej emigracji z Polski w latach 2004–2018 <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/migracje-zagraniczne-ludnosc/informacja-o-rozmiarach-i-kierunkach-czasowej-emigracji-z-polski-w-latach-2004-2018,2,12.html> (dostęp: 29.05.2020) i opracowanie własne.

Z danych GUS wynika, że **szacunkowa liczba emigrantów z Polski** wynosiła na koniec 2018 r. **2455 tys. osób**, w tym w UE przebywało 2031 tys. W porównaniu do roku 2017 liczba emigrantów ogółem zmniejszyła się o 85 tys.³⁶ Głównym motywem emigracji była chęć podjęcia pracy w krajach docelowych. Strukturę emigracji z Polski do UE według głównych krajów docelowych przedstawia rys. 6.4.



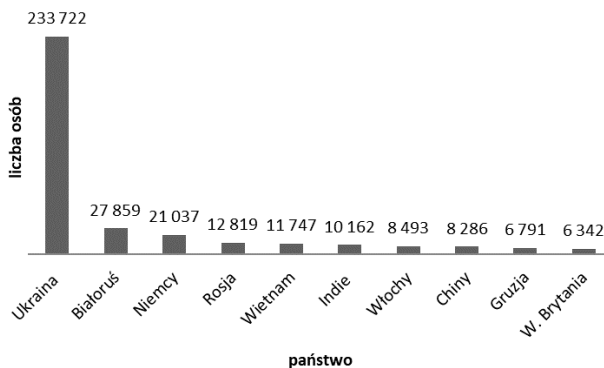
Rys. 6.4. Struktura emigracji z Polski na pobyt czasowy według krajów docelowych w Unii Europejskiej, 2018, %

Źródło: Informacja o rozmiarach i kierunkach czasowej emigracji z Polski w latach 2004–2018, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/migracje-zagraniczne-ludnosc/informacja-o-rozmiarach-i-kierunkach-czasowej-emigracji-z-polski-w-latach-2004-2018,2,12.html> (dostęp: 29.05.2020) i opracowanie własne.

³⁶ Tamże, s. 1.

Głównymi krajami docelowymi emigracji z Polski były: **Niemcy**, gdzie przebywało 35% ogółu polskich emigrantów w UE, **Wielka Brytania** (odpowiednio 34%), **Holandia** (6%) oraz **Irlandia** (6%). W przypadku emigracji do Wielkiej Brytanii obserwuje się znaczące zmniejszenie się strumienia emigracji w 2018 r. w porównaniu do roku poprzedniego, tj. o 98 tys. osób. Mogło to być związane z niepewnością dotyczącą zapowiadanego *brexitu* i jego konsekwencjami dla migrantów, ale również z polepszeniem się sytuacji na rynku pracy w Polsce. Wśród osób, które zgłosiły wyjazd za granicę w jednostkach ewidencji społecznej w 2018 r. przeważały osoby w przedziale wieku 30–39 lat. Natomiast dziesięć lat wcześniej były to osoby z przedziału 20–29 lat³⁷. Dane dotyczące kwalifikacji emigrantów z Polski odnoszą się wprawdzie do lat 2011–2013, ale wskazują ogólny trend, a mianowicie osoby migrujące z Polski były relatywnie dobrze wykształcone, tj. mające co najmniej wykształcenie średnie. W porównaniu do całej populacji Polski, wśród migrantów odnotowano wówczas nadreprezentację osób z wykształceniem średnim i wyższym³⁸.

Polska jest również krajem docelowym imigrantów z krajów członkowskich UE oraz z krajów trzecich. Liczba cudzoziemców posiadających aktualnie ważne dokumenty uprawniające do pobytu w Polsce wynosiła 447 tys. na koniec maja 2020 r.³⁹ Prawie 59% cudzoziemców posiadało dokumenty upoważniające do pobytu czasowego. Struktura imigrantów według krajów pochodzenia wskazuje na dominację jednego sąsiedzkiego kraju, tj. Ukrainy, z której napłynęło 233,7 tys. osób, tj. 52,3% imigrantów ujętych w statystykach. Rys. 6.5. przedstawia dane liczbowe dotyczące liczby imigrantów z pierwszych dziesięciu na liście krajów pochodzenia imigrantów w 2020 r.



Rys. 6.5. Imigracja do Polski według kraju pochodzenia, 2020

Źródło: Statystyki – Polska-Aktualne dokumenty – Dane tabelaryczne – rok 2020, <https://migracje.gov.pl/statystyki/zakres/polska/typ/dokumenty/widok/tabele/rok/2020/> (dostęp: 30.05.2020).

³⁷ Informacja o rozmiarach i kierunkach czasowej emigracji z Polski...

³⁸ „Drenaż mózgów” czyli migracje potencjału intelektualnego, PARP Grupa, System Rad ds. Kompetencji, https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/Migracjajwykwalifikowanychpracownikow_190813.pdf (dostęp: 01.06.2020).

³⁹ Statystyki-Polska-Aktualne dokumenty-Mapa-Rok 2020, <https://migracje.gov.pl/statystyki/zakres/polska/typ/dokumenty/widok/mapa/rok/2020/?x=0.0619&y=1.1258&level=1> (dostęp: 30.05.2020).

Ponadto należy odnotować napływ imigrantów z pozostałych krajów sąsiedzkich Polski – z Białorusi (27,9 tys.), Niemiec (21 tys.) oraz Rosji (12,8 tys.). Nieco mniejsze strumienie imigrantów napływają także z Azji, tj. z Wietnamu (11,7 tys.) i Indii (10,2 tys.).

Powyższe dane nie odzwierciedlają jednak w pełni wielkości zasilenia polskiej gospodarki siłą roboczą z zagranicy. Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej szacuje, że w 2018 r. do Polski przyjechało na oświadczenia 1,1 mln osób i jeżeli uwzględni się tych, którzy dostali zezwolenia na pracę lub zezwolenia na pracę sezonową (niemal 450 tys.), to w ciągu całego roku do pracy w Polsce mogło przybyć 1,4–1,5 mln osób⁴⁰. Szacuje się, że w ciągu roku przebywa w Polsce maksymalnie półtora do dwóch milionów cudzoziemskich pracowników. Wyjeżdżają oni na kilka miesięcy do krajów macierzystych i ponownie wracają do Polski. Średniorocznie liczba ta jest o około połowy niższa niż szacunkowe dane ogółem⁴¹. Ten rodzaj migracji określane bywa jako **migracja cyrkulacyjna**⁴². Dane ZUS dotyczące ubezpieczeń pracowników pokazują pewne fluktuacje, ze względu na sezonowość zatrudnienia, a także sposób rejestracji pracowników z zagranicy⁴³.

Uwzględniając oficjalne dane nt. emigracji oraz dodatkowe szacunki przebywających w Polsce sezonowo/cyrkulacyjnie osób należy wnioskować, że Polska pozostaje **eksporterem netto czynnika pracy**. Pod względem kwalifikacji wpływającego z Polski strumienia czynnika pracy i napływającego do Polski, bilans dla polskiej gospodarki pozostaje negatywny.

Odrębną kwestią jest przyjmowanie uchodźców przez Polskę. Według oficjalnych statystyk, status uchodźcy posiadało 1215 osób, ochroną uzupełniającą objęte było 1757 osób, pobyt ze względów humanitarnych otrzymało 1757 osób oraz tzw. pobyt tolerowany – 254⁴⁴. Podkreśla się także, że w latach 2015–2017 Polska przekazała na pomoc humanitarną na Bliskim Wschodzie (w Syrii, Libanie, Jordanii i Iraku) kwotę 67,7 mln zł. W 2015 r. wpłaty w kwocie 4 mln zł przekazano do budżetu Biura Wysokiego Komisarza Narodów Zjednoczonych do spraw

40 J.K. Kowalski, G. Osiecki, M. Cedro, *Zmiana imigracyjnego trendu? Spada liczba cudzoziemców ubezpieczonych w ZUS*, „Gazeta Prawna”, 28.02.2019, dostępny w: <https://praca.gazetaprawna.pl/artykuly/1400295,spada-liczba-cudzoziemcow-ubezpieczonych-w-zus.html> (dostęp: 30.05.2020).

41 G. Osiecki, Ł. Grajewski, *Imigracja idzie na rekord. Liczba cudzoziemców pracujących w Polsce wciąż się powiększa*, dostępny w: „Gazeta Prawna” 1.08.2019, <https://serwisy.gazetaprawna.pl/praca-i-kariera/artykuly/1424408,cudzoziemcy-pracujacy-w-polsce.html> (dostęp: 30.05.2020).

42 *Migracja tymczasowa i cyrkulacyjna w Polsce: dotychczasowe doświadczenia, uregulowania prawne i opcje na przyszłość. Lata 2004–2009*, Raport przygotowany przez Krajowy Punkt Kontaktowy Europejskiej Sieci Migracyjnej, https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/networks/european_migration_network/reports/docs/emn-studies/circular-migration/pl_study_on_temporary_and_circular_migration_pl_version_pl.pdf (dostęp: 01.06.2020).

43 G. Osiecki, Ł. Grajewski, *Imigracja idzie na rekord...*

44 *Statystyki-Polska-Aktualne dokumenty-Dane tabelaryczne-rok 2020*, <https://migracje.gov.pl/statystyki/zakres/polska/typ/dokumenty/widok/tabele/rok/2020/> (dostęp: 30.05.2020).

Uchodźców (UNHCR) w odpowiedzi na pogarszającą się sytuację uchodźców syryjskich oraz taką samą kwotę Polska przekazała do budżetu Światowego Programu Żywnościowego Organizacji Narodów Zjednoczonych⁴⁵.

6. Przepływy kapitałowe między Polską a krajami członkowskimi UE

6.1. Ewolucja uwarunkowań prawnych

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski miał miejsce już w okresie funkcjonowania gospodarki centralnie planowanej, ale jego skala była znikoma w stosunku do potrzeb kapitałowych gospodarki. Transformacja systemowa przyniosła ze sobą liberalizację przepisów prawnych, ułatwiających dostęp kapitałowi zagranicznemu w formie BIZ do gospodarki polskiej, aczkolwiek utrzymywano jeszcze pewne ograniczenia sektorowe. Z drugiej jednak strony, Polska w tym okresie przyznawała większe przywileje inwestorom zagranicznym niż własnym krajowym, co można nazwać stosowaniem zasady narodowego traktowania *à rebours*.

Liberalizacja przepływów kapitałowych w ramach procesów dostosowawczych do członkostwa Polski w OECD nastąpiła wcześniej niż pełna liberalizacja przepływów towarowych w stosunkach z UE. Oznaczało to odwrócenie modelowej sekwencji liberalizacji rynków, zgodnie którą osiągnięcie etapu liberalizacji w handlu towarami powinno poprzedzać liberalizację przepływów kapitałowych⁴⁶.

Polska przystąpiła bowiem do OECD w 1996 r., po procesach dostosowawczych, obejmujących m.in. nowelizację ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym, nowelizację ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców, nowelizację ustawy o zobowiązaniach podatkowych – wprowadzającą dostęp służb podatkowych do tajemnicy bankowej, nowelizację przepisów w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych, liberalizację przepływów inwestycji pośrednich i portfelowych, zasad reasekuracji ryzyka ubezpieczeniowego za granicą, określenia przypadków dopuszczalności zawierania umów ubezpieczeniowych z zakładami ubezpieczeniowymi nie posiadającymi zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej na terytorium RP⁴⁷. Zakończeniem procesu dostosowawczego

45 *Polityka migracyjna Polski*, Projekt z dnia 10 czerwca 2019 r., Zespół do Spraw Migracji, red. Departament Analiz i Polityki Migracyjnej, MSWiA, Warszawa 2019, s. 64.

46 W. Molle, *The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy*, Dartmouth, Aldershot 1990, s. 136–144.

47 *Polska w OECD. Etapy negocjacji członkostwa Polski w OECD*, <https://www.gov.pl/web/oecd/polska-w-oecd> (dostęp: 23.05.2020).

było upłynnienie kursu złotego w 2000 r.⁴⁸ i liberalizacja obrotu dewizowego w 2002 r.⁴⁹ Sekwencja liberalizacji poszczególnych rodzajów przepływów kapitałowych była zgodna z tą, którą w przeszłości zastosowały kraje Wspólnot Europejskich. W pierwszej kolejności liberalizowane były najbezpieczniejsze formy przepływów kapitałowych (bezpośrednie inwestycje), a w końcowej fazie przepływy kapitału krótkoterminowego.

Proces dostosowawczy do członkostwa w UE w odniesieniu do swobody przepływów kapitałowych był przyspieszony dzięki wypełnianiu przez Polskę wymogów z tytułu przystąpienia do OECD. Układ Europejski z 1994 r., ustanawiający stowarzyszenie między RP a Wspólnotami Europejskimi, nakładał na Polskę stosunkowo niewielkie zobowiązania w odniesieniu do liberalizacji przepływów kapitałowych. Wypełnienie zobowiązań w sferze liberalizacji przepływów kapitałowych, wynikających z negocjowania członkostwa Polski w OECD, oznaczało, iż Polska była przygotowana do wypełnienia warunków członkostwa w UE. Znalazło to wyraz w raporcie z dn. 5 listopada 2003 r. monitorującym przygotowanie Polski do członkostwa w UE, Komisja Europejska stwierdziła, że Polska zasadniczo spełniła wymogi członkostwa i powinna być w stanie wprowadzić w życie *acquis communautaire* w obszarze przepływów kapitału i płatności oraz systemów płatności z chwilą przystąpienia do UE⁵⁰. Okresy przejściowe, jakie wynegocjowała Polska w odniesieniu do nabywania nieruchomości obowiązywały odpowiednio do 2009 r. i 2016 r.

Należy również odnotować, że procesy liberalizacji przepływów kapitałowych w stosunkach między Polską a Unią Europejską dokonywały się przy respektowaniu globalnych regulacji przyjętych w ramach WTO, dotyczących tej sfery. Omówione w rozdziale V Porozumienie o handlowych aspektach polityki inwestycyjnej (TRIMs), stało się obowiązujące dla krajów znajdujących się w procesie transformacji systemowej po dwuletnim okresie przejściowym. W przypadku Polski szczególnie dotkliwy był zakaz stosowania wymogu lokalnej zawartości w produkcie wytwarzanym przez inwestorów zagranicznych. W tamtym czasie bowiem sieci powiązań między przedsiębiorstwami krajowymi a firmami z udziałem kapitału zagranicznego były nikłe, a inwestorzy zagraniczni polegali na zaopatrzeniu z importu.

6.2. Inwestycje portfelowe i bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce polskiej

W rezultacie przyjęcia Polski do UE rozpoczęły się głębokie zmiany we wszystkich dziedzinach gospodarki. Proces ustanawiania swobody przepływu kapitału i swobody zakładania przedsiębiorstw skutkowało poważnymi zmianami w gospodarce polskiej w sferze mikroekonomicznej. W sektorze przetwórczym gospodarki

48 Komunikat NBP, https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2000/rpp_110400.html (dostęp: 25.05.2020).

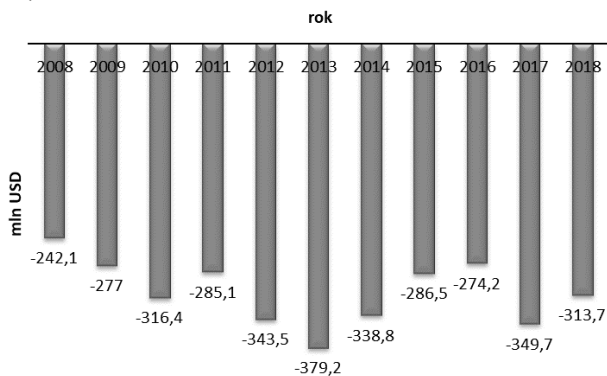
49 Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r., *Prawo dewizowe*, Dz. U. nr 141, poz. 1178, 2002.

50 *Kompleksowy raport monitorujący w sprawie przygotowań Polski do członkostwa*, z dnia 5 listopada 2003 r. Komisja Europejska, tłumaczenie robocze, s. 25.

polskiej powstała grupa firm z udziałem kapitału zagranicznego, która wywiera wpływ na gospodarkę jako całość i funkcjonowanie krajowych przedsiębiorstw; chodzi tu o efekty: demonstracji, współpracy z firmami krajowymi i konkurencji. W polskim sektorze finansowym dominującą pozycję zdobyły zagraniczne instytucje finansowe, co również oddziałuje nie tylko na parametry makroekonomiczne, ale przede wszystkim na warunki, w jakich przychodzi działać firmom⁵¹. Liberalizacja przepływów kapitałowych, innych niż bezpośrednie inwestycje zagraniczne, otworzyła dla krajowych podmiotów szersze możliwości uczestnictwa w europejskim rynku kapitałowo-finansowym.

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto Polski, definiowana jako różnica między wielkością aktywów i pasywów zagranicznych kraju, była ujemna na koniec 2018 r., podobnie jak w ubiegłych latach i wyniosła -1,179 mld PLN (-313,7 mld USD)⁵². Relacja międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto w stosunku do PKB (w cenach bieżących) wyniosła **minus 55,7%**, przekraczając referencyjny, dopuszczalny próg ustalony przez Komisję Europejską na poziomie minus 35% PKB⁵³. Mimo wyraźnego przekroczenia tego progu, z uwagi na stosunkowo korzystną strukturę międzynarodowej pozycji inwestycyjnej, Polska nie została oceniona negatywnie. Istotną część pasywów zagranicznych stanowiły bowiem inwestycje bezpośrednie, a zadłużenie zagraniczne netto systematycznie się zmniejszało. Zadłużenie zagraniczne netto Polski w relacji do PKB stanowiło 25,6% na koniec 2018 r.⁵⁴

Zmiany pozycji inwestycyjnej Polski w latach 2008–2018 przedstawia rys. 6.6. Pozycja ta w całym okresie była ujemna. Polska pozostaje dłużnikiem netto w stosunku do zagranicy.



Rys. 6.6. Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski, 2008–2018, mln USD

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2013 r.*, NBP, Warszawa 2014, s. 38; *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2018 r.*, NBP, Warszawa 2019, s. 54.

51 Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja Europejska. Dostosowania w Polsce w dziedzinie polityk*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2004.

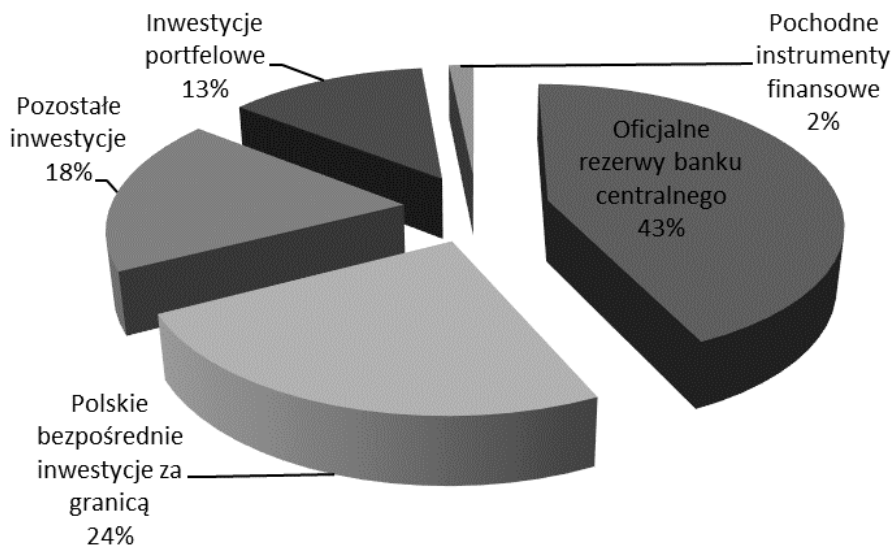
52 *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2018 r.*, NBP, Warszawa 2019, s. 6 i 54, <https://www.nbp.pl/statystyka/dwn/iip2018.pdf> (dostęp: 26.05.2020).

53 Tamże, s. 6.

54 Tamże, s. 38.

Na polskie **aktywa zagraniczne** (1.020 mld PLN / 271,2 mld USD na koniec 2018 r.) składały się oficjalne aktywa rezerwowe banku centralnego (43,1% całości aktywów zagranicznych), polskie bezpośrednie inwestycje za granicą (24,3%), pozostałe inwestycje (18,1%), inwestycje portfelowe (12,9%) oraz pochodne instrumenty finansowe (1,6%)⁵⁵. Natomiast w strukturze **pasywów zagranicznych** (2.199 mld PLN / 584,8 mld USD) dominowały bezpośrednie inwestycje zagraniczne (46% na koniec 2018 r.). Udziały inwestycji portfelowych i pozostałych inwestycji wynosiły odpowiednio 28,6% i 24,9%, a pochodne instrumenty finansowe – 0,6%⁵⁶. W strukturze pasywów zagranicznych dominował stabilny kapitał, tj. bezpośrednie inwestycje zagraniczne i długoterminowe instrumenty dłużne, co ogranicza potencjalne zagrożenia związane z operacjami kapitału krótkoterminowego.

Strukturę polskich aktywów za granicą i zobowiązań w stosunku do zagranicy ilustruje rys. 6.7 i rys. 6.8.

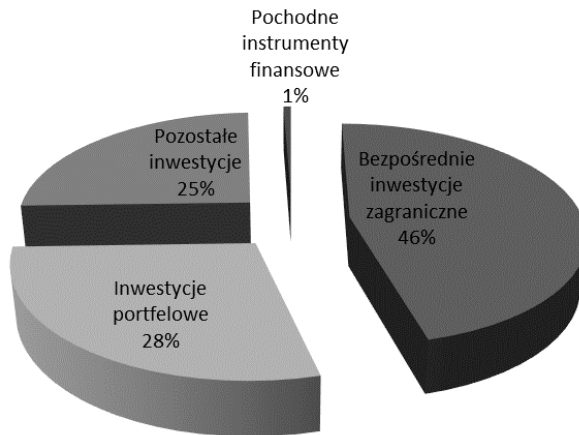


Rys. 6.7. Struktura polskich aktywów za granicą, % całości aktywów zagranicznych, 2018

Źródło: *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2018 r.*, NBP, Warszawa 2019 i opracowanie własne.

⁵⁵ *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna...*, s. 11.

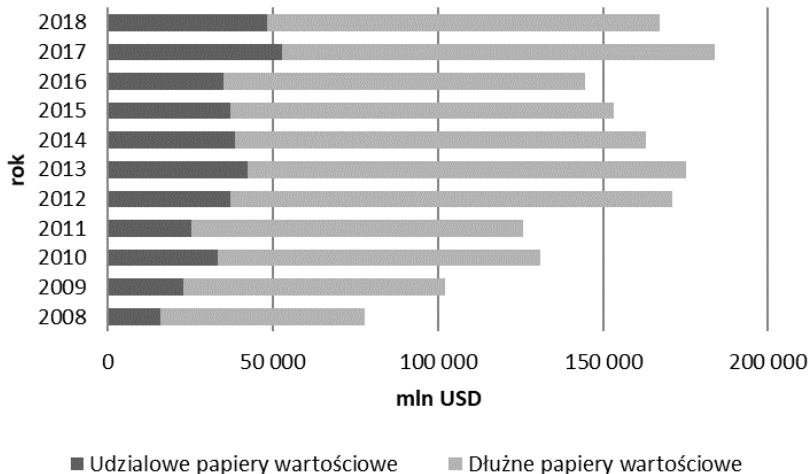
⁵⁶ Tamże, s. 7.



Rys. 6.8. Struktura zobowiązań polskich podmiotów wobec zagranicy, % całości pasywów zagranicznych, 2018

Źródło: *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2018 r.*, NBP, Warszawa 2019 i opracowanie własne.

Inwestycje portfelowe w Polsce zwiększyły się w latach 2008–2018 ponad dwukrotnie, podlegając jednak wahaniam w poszczególnych latach. W ich strukturze przeważały dłużne papiery wartościowe, stanowiąc 71,2% wartości inwestycji portfelowych ogółem w Polsce w roku 2018. Proporcje między udziałowymi i dłużnymi papierami wartościowymi ilustruje rys. 6.9.



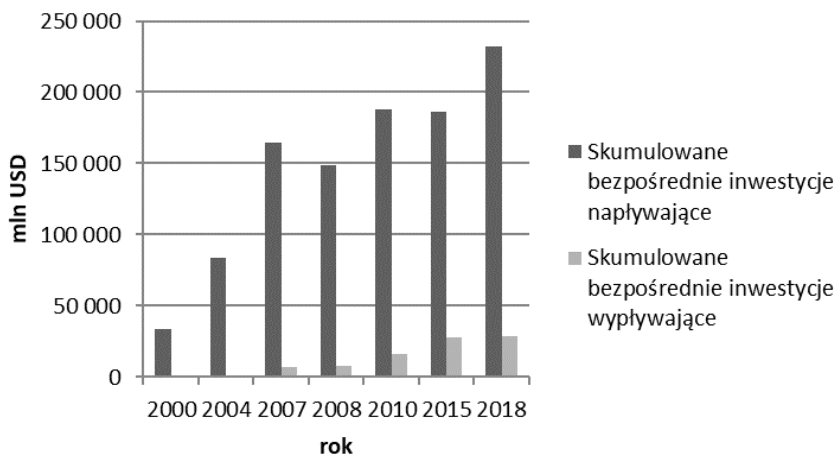
Rys. 6.9. Portfelowe inwestycje zagraniczne w Polsce według rodzaju, 2008–2018, mln USD

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2013 r.*, NBP, Warszawa 2014, s. 38; *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2018 r.*, NBP, Warszawa 2019, s. 54.

Struktura geograficzna aktywów zagranicznych wskazuje na ich koncentrację w krajach Unii Europejskiej. W 2018 r. 73,6% należności zagranicznych polskich podmiotów (z wyłączeniem aktywów rezerwowych NBP) skoncentrowane było w krajach UE. Zobowiązania zagraniczne polskich podmiotów (z wyłączeniem inwestycji portfelowych) wobec krajów UE stanowiły 87,4% ogółu zobowiązań⁵⁷.

W przypadku **bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce** skalę dotychczasowego zaangażowania inwestorów zagranicznych w gospodarce polskiej obrazuje wielkość skumulowanych BIZ napływających. Według szacunkowych danych UNCTAD, wyniosła ona w 2018 roku 231,8 mld USD i była bez mała trzykrotnie wyższa niż w pierwszym roku członkostwa Polski w UE, a prawie siedmiokrotnie wyższa niż w 2000 r.⁵⁸ Natomiast skumulowane bezpośrednie inwestycje wypływające z Polski miały nieporównanie mniejszą wartość. Zaczęły wyraźniej zwiększać się w latach globalnego kryzysu finansowego, aby osiągnąć 28,5 mld USD w 2018 r.⁵⁹

Skumulowane bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce oraz skumulowane bezpośrednie inwestycje ulokowane przez polskie podmioty za granicą w wybranych latach z okresu 2000–2018 przedstawia rys. 6.10.



Rys. 6.10. Skumulowane bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce i polskie za granicą, 2000–2018, mln USD

Źródło: *Beyond 20/20 WDS*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 27.05.2020) oraz opracowanie własne.

Powyższe dane ilustrują rosnące zaangażowanie inwestorów zagranicznych w gospodarce Polski. Jednocześnie unaoczniają, że zależnie od sytuacji globalnej i krajowej mogą wystąpić dezinvestycje.

57 *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna...*, s. 7–8.

58 *Beyond 20/20 WDS*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 27.05.2020) oraz obliczenia własne.

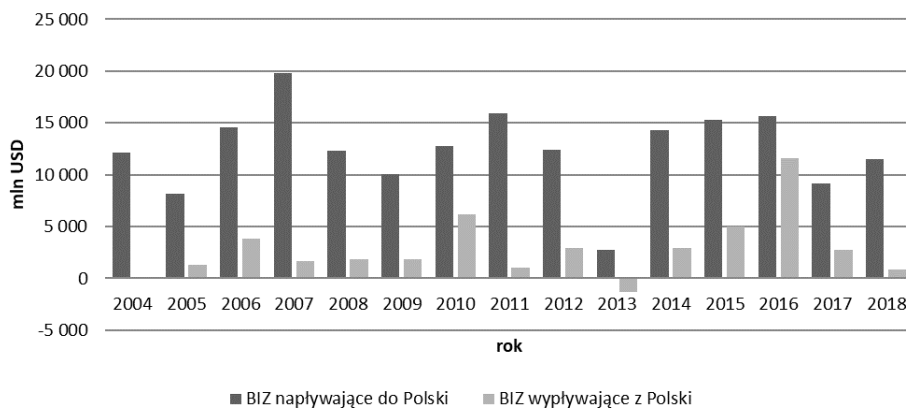
59 Jak wyżej.

W tym samym analizowanym okresie roczne strumienie BIZ napływające do Polski podlegały dużym wahaniom. Warto jednak odnotować, że wejście Polski do UE przyniosło pozytywną reakcję inwestorów zagranicznych, co znalazło wyraz w potrojeniu strumienia napływu kapitału zagranicznego w formie BIZ w roku 2004, w porównaniu do roku poprzedniego (odpowiednio 12,1 mld USD w 2004 r. wobec 3,9 mld USD w roku 2003)⁶⁰.

Polska w okresie członkostwa w UE stała się również eksporterem kapitału w formie BIZ. W 2004 r. polskie podmioty zainwestowały za granicą 688 mln USD, a w późniejszych latach strumienie te wahały się w przedziale od 1 do 6 mld USD rocznie, z wyjątkiem roku 2016, kiedy osiągnęły poziom 11,6 mld USD⁶¹. Świadczyć to może o powolnych procesach umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw, o stopniowym budowaniu przez nie przewag o charakterze własnościowym i zdolności do ich połączenia z przewagami lokalizacyjnymi krajów przyjmujących. Procesy te mogą się jednak wiązać ze zjawiskiem finansyzacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Polska jest jednak nadal importers netto kapitału w formie BIZ. Roczne strumienie kapitału w formie BIZ wypływających z Polski podlegały w latach 2004–2018 dużym wahaniom.

Analizując przepływy kapitałowe w odniesieniu do Polski, należy pamiętać o wskazywanej już wcześniej ich dużej wrażliwości nie tylko na ekonomiczne uwarunkowania globalne i lokalne, ale także pozaekonomiczne, w tym polityczne.

Zmiany w strumieniach BIZ napływających do Polski i wypływających z Polski w latach 2004–2018 przedstawia rys. 6.11.



Rys. 6.11. Strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do Polski i wypływających z Polski, 2004–2018, mln USD

Źródło: *Beyond 20/20 WDS*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 27.05.2020) oraz opracowanie własne.

⁶⁰ Jak wyżej.

⁶¹ Jak wyżej.

Ustanowienie swobody przepływu kapitału między Polską a krajami członkowskimi UE nie tylko nie spowodowało zakłóceń w jej gospodarce, ale przyczyniło się do stabilizacji sfery ekonomicznej i społecznej. BIZ ułatwiły procesy restrukturyzacji polskiej gospodarki. Rola inwestorów zagranicznych w sferze zatrudnienia i handlu zagranicznego jest znacząca dla stabilizacji sytuacji ekonomicznej Polski.

Istotny jest przy tym fakt, że inwestycje napływające z innych krajów członkowskich UE dominowały zdecydowanie w strukturze geograficznej BIZ w Polsce, według kraju pochodzenia. W 2018 r. 91,4% kapitału napływającego w formie BIZ do gospodarki polskiej pochodziło bowiem z krajów członkowskich UE, a z krajów OECD – łącznie 94,7%⁶². Struktura inwestycji według kraju pochodzenia wskazuje, że w 2018 r. kapitał o największej wartości ulokowali w Polsce inwestorzy z Holandii (23,2%), Niemiec (16,6%), Francji (12,8%) i z Luksemburga (11,5%)⁶³.

Powyższe dane świadczą o szczególnej roli wewnątrzunijnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) napływających do polskiej gospodarki. Zmiany w skali napływu BIZ z krajów członkowskich ugrupowania i zmiany w ich strukturze geograficznej w kierunku dominacji inwestorów zagranicznych z krajów członkowskich UE wskazują, że w integrującym się obszarze ujawnia się efekt w postaci poszukiwania optimum lokalizacji dla inwestycji zagranicznych.

Struktura sektorowa zainwestowanego w polskiej gospodarce skumulowanego kapitału zagranicznego w formie BIZ, według baz danych OECD, kształtuje się podobnie do struktury obserwowanej w krajach rozwiniętych, tj. dominują inwestycje w usługach (58,9%), w tym 18,5% w sektorze usług finansowych i ubezpieczeniach⁶⁴. W statystykach GUS wskazuje się, że kapitał zagraniczny angażowany był w podmiotach prowadzących działalność z zakresu przetwórstwa przemysłowego (37,8% badanych podmiotów), w handlu i naprawie samochodów (22,8%), w obsłudze nieruchomości (9,7%), informacji i komunikacji (9,1%)⁶⁵.

Znaczenie kapitału zagranicznego w formie BIZ napływającego do gospodarki polskiej można zilustrować niektórymi danymi, np. relacją skumulowanych BIZ do PKB, udziałem inwestorów zagranicznych w tworzeniu miejsc pracy, rolą w obrotach handlu zagranicznego Polski. Wskazują one, że kapitał ten odgrywa istotną rolę w polskiej gospodarce. W roku 2018, skumulowane BIZ napływające do Polski stanowiły 39% PKB⁶⁶. Natomiast wskaźnik intensywności BIZ (stosunek strumieni BIZ napływających i BIZ wypływających do PKB) był stosunkowo niski w 2018 r., tj. 1,1, natomiast w UE 28 wyniósł średnio 1,2⁶⁷.

62 *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku*, GUS, Warszawa 2019, s. 35, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/dzialalnosc-gospodarcza-podmiotow-z-kapitałem-zagranicznym-w-2018-roku,4,14.html> (dostęp: 22.01.2020).

63 Tamże.

64 OECD data, <https://data.oecd.org/fdi/inward-fdi-stocks-by-industry.htm#indicator-chart> (dostęp: 28.05.2020).

65 *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku...*, s. 32.

66 OECD data, <https://data.oecd.org/fdi/fdi-stocks.htm#indicator-chart> (dostęp: 30.01.2020).

67 *Rocznik Statystyczny RP 2019*, GUS, Warszawa 2019, s. 754.

Według danych GUS, w końcu 2018 roku w podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego pracowało 2 033,3 tys. osób, co stanowiło 19,2% przeciętnego zatrudnienia w polskiej gospodarce⁶⁸. W układzie geograficznym, kapitał zagraniczny zainwestowany w Polsce cechował się wysoką regionalną koncentracją. 80% kapitału ulokowano bowiem w pięciu województwach, tj. mazowieckim, wielkopolskim, śląskim, dolnośląskim oraz małopolskim⁶⁹. W tych samych regionach zauważalny był wysoki odsetek zatrudnionych w firmach z udziałem zagranicznym (łącznie 68%)⁷⁰.

Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego działające w Polsce intensywnie uczestniczą również w wymianie handlowej z zagranicą. W 2018 roku 46,1% z nich uzyskało przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport, a 49,5% liczby wszystkich podmiotów z kapitałem zagranicznym dokonywało importu⁷¹. Podmioty te są jednak ciągle jeszcze eksporterami netto, bowiem przychody ze sprzedaży na eksport kształtowały się na poziomie 543,2 mld PLN w 2018 r., a wartość zakupów z importu – 531,2 mld PLN⁷². Stosunek przychodów ze sprzedaży na eksport do przychodów z całokształtu działalności podmiotów z udziałem zagranicznym kształtował się w 2018 r. na poziomie 33%⁷³. Wskaźnik ten potwierdza stosunkowo wysoką skłonność do eksportu firm z udziałem kapitału zagranicznego, co wiąże się z prawdopodobnie z motywem wykorzystania polskiej gospodarki jako platformy do eksportu.

W odniesieniu do całości obrotów handlowych Polski z zagranicą, eksport podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego stanowił w 2018 r. 57,1% polskiego eksportu ogółem, a import odpowiednio 54,7%⁷⁴. Dane te potwierdzają decydującą rolę inwestorów zagranicznych w polskim handlu zagranicznym.

Podsumowanie

W okresie transformacji systemowej i integracji z Unią Europejską, Polska włączyła się w międzynarodowy przepływ czynników produkcji. Przy czym liberalizacja przepływów kapitałowych nastąpiła wcześniej niż liberalizacja przepływów

68 Obliczenia własne na podstawie: *Działalność gospodarcza podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego...*, s. 41 oraz *Rocznik Statystyczny RP 2019*, GUS, Warszawa 2019.

69 *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku...*, s. 34.

70 Tamże, s. 44.

71 Tamże, s. 52.

72 *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku...*, s. 55–56.

73 Obliczenia własne na podstawie: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku...*, s. 48, 55–56.

74 Obliczenia własne na podstawie: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku...*, s. 55–56 oraz *Rocznik Statystyczny RP 2019*, GUS, Warszawa 2019.

czynnika pracy w stosunkach z Unią Europejską. O ile w interesie Polski korzystne było stopniowe ustanowienie swobody przepływów kapitałowych z bardziej rozwiniętymi i konkurencyjnymi partnerami, to odłożenie w czasie swobody przepływów czynnika pracy oznaczało kumulowanie się niekorzystnych zjawisk na rynku pracy.

Po trzydziestu latach od rozpoczęcia transformacji systemowej i szesnastu latach członkostwa Polski w UE pozycja Polski w zakresie międzynarodowych przepływów czynników produkcji pozostaje nie zrównoważona. W odniesieniu do międzynarodowych przepływów czynnika pracy, Polska jest ciągle eksporterem netto siły roboczej. Bilans ten ulegnie zapewne korekcie, ale w kierunku pogłębienia się nierównowagi, na skutek konsekwencji pandemii koronawirusa COVID-19 (trudności z napływem sezonowych pracowników). Porównanie kwalifikacji migrujących z Polski pracowników z kwalifikacjami napływających emigrantów, w większości pracowników sezonowych, wydaje się być niekorzystny. Migracja z Polski osób stosunkowo młodych przyczynia się także do pogłębienia negatywnych trendów w strukturze demograficznej społeczeństwa.

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto Polski jest ujemna. Polska pozostaje dłużnikiem netto zagranicy. Pozytywnym zjawiskiem jest jednak to, że w strukturze zobowiązań polskich podmiotów wobec zagranicy dominują bezpośrednio inwestycje zagraniczne i długoterminowe instrumenty dłużne, czyli stabilny kapitał. Dotychczasowa ścieżka rozwojowa Polski nie pozwala jeszcze na przejście do etapu rozwoju bazującego na eksporcie netto kapitału i ekspansji inwestycyjnej za granicą.

Zakończenie

W ostatnim 20-leciu należy podkreślić szczególnie silną pozycję Unii Europejskiej we współczesnym świecie z punktu widzenia wspierania przez nią koncepcji zrównoważonego rozwoju, a także jej roli jako prekursora we wdrażaniu Agendy Organizacji Narodów Zjednoczonych 2030. Komisja Europejska, jako główny organ wykonawczy UE, promuje rozwój ukierunkowany na zwiększenie wykorzystania technologii niskoemisyjnych i źródeł czystej energii oraz aktualizuje przepisy, aby ułatwić niezbędne inwestycje prywatne i publiczne w tych dziedzinach. Jest to bowiem korzystne nie tylko dla planety jako całości, lecz również dla poszczególnych gospodarek oraz konsumentów.

W Unii Europejskiej obowiązują jedne z najsurowszych na świecie norm w zakresie ochrony środowiska. UE i rządy krajowe wyznaczyły jasne cele, aby zgodnie z nimi kształtować europejską politykę ochrony środowiska do 2020 r. oraz w dalszej perspektywie, do roku 2050. Wsparcie dla tej polityki zapewniają specjalne programy badawcze oraz odpowiednie prawodawstwo i finansowanie.

Idea zrównoważonego rozwoju stała się punktem wyjścia na drodze do gospodarki cyrkularnej jako tej koncepcji, która odchodzi od dotychczasowego modelu gospodarczego, opierającego się na stałym wzroście i czerpie z wzorca rozwoju, w ramach którego nic się nie marnuje, a odpady, jeśli powstają, są wykorzystywane jako surowiec.

Cyrkularna, czyli okrężna gospodarka jest więc gospodarką, w której produkcja i konsumpcja są zorganizowane w taki sposób, że wartość produktów, komponentów, materiałów i zasobów jest utrzymywana w całym łańcuchu wartości i życia produktów. Maksymalizuje wydajność zasobów i minimalizuje ich zużycie i powstawanie odpadów.

Nowa strategia Unii Europejskiej, na nadchodzące lata, zaprezentowana w grudniu 2019 r. przez Komisję Europejską pod nazwą *Europejski Zielony Ład*, stawia również jako jeden z głównych celów *wdrażanie zasad gospodarki o obiegu zamkniętym i osiągnięcie znaczącego postępu w ograniczaniu emisji gazów cieplarnianych w Europie*. Aby przeciwdziałać negatywnym skutkom zmian klimatycznych, wspólnota międzynarodowa postanowiła, że globalna temperatura nie może wzrosnąć o więcej niż 2°C w porównaniu z poziomem sprzed okresu uprzemysłowienia.

Gospodarka światowa znalazła się od początku nowego wieku na krawędzi nowej cyfrowej ery. Dzięki radykalnie obniżonym kosztom zbierania, przechowywania i przetwarzania danych oraz znacznie zwiększonej mocy obliczeniowej, **digitalizacja** przekształca działalność gospodarczą na całym świecie. **Zdolność krajów i przedsiębiorstw do wykorzystywania nowych zasobów cyfrowych stała się kluczowym wyznacznikiem konkurencyjności.** Istotnymi technologiami, na których opiera się gospodarka cyfrowa, są **zaawansowana robotyka, sztuczna inteligencja, internet rzeczy (Internet of Things – IoT), przetwarzanie w chmurze, analiza dużych zbiorów danych (Big Data) i druk trójwymiarowy (3D).**

Technologie cyfrowe mają wpływ na perspektywy, które pozwolą przedsiębiorstwom, zwłaszcza mikro, małym i średnim w krajach rozwijających się, na uczestnictwo na większą skalę w handlu światowym. Ocenia się, że digitalizacja stworzy nowe możliwości dla przedsiębiorstw i przyniesie korzyści konsumentom. Przykładem tego jest globalny rozwój handlu elektronicznego – *e-commerce*. Segment *business-to-business* posiada obecnie największy udział w rynku *e-commerce*, natomiast segment *business-to-consumer* szybko się rozwija. Chiny stały się największym na świecie rynkiem *e-commerce* dla klientów indywidualnych (617 miliardów USD), a tuż za nimi są Stany Zjednoczone (612 miliardów USD). Stany Zjednoczone posiadają jednak największy rynek *business-to-business* o wartości ponad 6 bilionów dolarów, znacząco wyprzedzając Japonię (2,4 biliona USD).

Przyjęta przez Komisję Europejską w roku 2015 **Strategia Jednolitego Rynku Cyfrowego** opiera się na trzech filarach: 1) zapewnienie konsumentom i przedsiębiorstwom łatwiejszego dostępu do towarów i usług cyfrowych w całej Europie; 2) tworzenie odpowiednich i równych warunków funkcjonowania, umożliwiających rozkwit sieci cyfrowych i innowacyjnych usług; 3) maksymalizacja potencjału wzrostu gospodarki cyfrowej. **Wspólny Europejski Rynek Cyfrowy** to taki rynek, w którym zapewniony jest swobodny przepływ osób, usług i kapitału, a osoby fizyczne i przedsiębiorstwa mogą bezproblemowo uzyskiwać dostęp do działań *online* i angażować się w nie w warunkach uczciwej konkurencji oraz wysokiego poziomu ochrony konsumentów i danych osobowych, niezależnie od ich obywatelstwa lub miejsca zamieszkania.

Wyżej wspomniana **Strategia UE na rzecz cyfryzacji/digitalizacji** unijnej gospodarki opiera się w dużym stopniu na polityce UE ukierunkowanej na wspieranie innowacji, badań i rozwoju (B+R) oraz technologii. Komisja Europejska zachęca państwa członkowskie do inwestowania w badania i rozwój 3% swojego PKB (1% ze środków publicznych i 2% w ramach inwestycji sektora prywatnego).

Unia Europejska jest obecnie największą na świecie „fabryką” wiedzy. To właśnie w UE wytwarzana jest niemal jedna trzecia produkcji bazującej na nauce i technologiach. Mimo nękającego świat i Europę kryzysu finansowego (2008–2009), UE i jej państwa członkowskie zdołały utrzymać konkurencyjną pozycję w zakresie tworzenia wiedzy. Po raz pierwszy również w historii – w roku 2019, europejskie innowacje przewyższyły osiągnięcia Stanów Zjednoczonych.

UE nadal jednak ustępuje pod tym względem Japonii i Korei Południowej, zaś Chiny szybko nadrabiają zaległości – jak wynika to z opublikowanego w roku 2019 przez Komisję Europejskiego Rankingu Innowacyjności 2019.

Związane jest to w znaczącym stopniu z realizacją zainicjowanych przez Komisję Europejską programów ramowych *wspierania sfery B+R* oraz z wdrażaniem unijnej inicjatywy finansowej – *Unia Innowacji*. Należy również podkreślić, że **produkcja wyrobów zaawansowanych technologicznie w Unii Europejskiej cechowała się wyraźnym wzrostem w dziesięcioleciu (2008–2018) z 288 mld euro do 337 mld euro. W okresie 2015–2018 zwiększyła się również wartość eksportu produktów zaawansowanych technologicznie, osiągając apogeum w roku 2018 na poziomie 732,5 mld euro.**

Unia Europejska zajmuje kluczową pozycję wśród głównych graczy na światowym rynku towarowym i usługowym. ***W światowym eksporcie towarów udział Unii Europejskiej wyniósł w roku 2018 niemal 29%*** (w tym wewnątrzunijny handel towarami stanowił niemal 17% udziału), co w porównaniu z Chinami (11,5%) i Stanami Zjednoczonymi (8%) dawało UE liczącą się przewagę.

W zewnętrznym handlu towarami Unia Europejska posiadała w badanym okresie deficyt, który w roku 2018 wyniósł 24,6 mld euro, a był on spowodowany głównie dużym deficytem w handlu *energią* oraz mniejszymi deficytami w handlu *pozostałymi wyrobami gotowymi i surowcami*.

Wyższą przewagę nad konkurentami na światowym rynku posiadała Unia Europejska w handlu usługami (niż w handlu towarami), osiągając w roku 2018 udział w światowym rynku usług (zarówno eksportowym jak i importowym) wynoszący 32%. Należy podkreślić również, że Unia Europejska w okresie ostatniego badanego 10-lecia posiadała cały czas nadwyżkę w zewnętrznym handlu usługami, na co wpływały głównie usługi ICT.

Istotną rolę we wzmacnianiu pozycji UE w handlu międzynarodowym z krajami spoza UE przypisać należy ***wspólnej polityce handlowej (WPH)***, ukierunkowanej na systematyczne zawieranie przez Komisję Europejską różnych rodzajów umów handlowych (o zróżnicowanym stopniu preferencji w dostępie do wzajemnych rynków). Należy też zaznaczyć, że unijna WPH polega m.in. na udzielaniu jednostronnych preferencji większości krajów rozwijających się oraz transformujących swoje gospodarki w kierunku gospodarki rynkowej (*countries in transition*). Szczególnych preferencji w handlu Unia Europejska udziela zwłaszcza krajom najsłabiej rozwiniętym (*least developed countries*), wspomagając tym samym proces ich rozwoju.

Przepływy czynnika pracy w skali globalnej nie podlegają liberalizacji, a w skali międzynarodowej – tylko w ograniczonym zakresie – na warunkach określonych przez państwa przyjmujące. Część migracji ma charakter nielegalny/nieregularny. Najwięcej migrantów przebywa w Azji, Europie i Ameryce Pn., a głównymi krajami osiedlenia się migrantów są USA, Niemcy, Arabia Saudyjska, Rosja i W. Brytania. 2/3 ogółu migrantów to migrujący pracownicy, czyli czynnik pracy napływający

do regionów i krajów, w których znajduje zastosowanie. Wśród krajów pochodzenia migrantów w czołówce znajdują się Indie, Meksyk, Chiny, Rosja i Syria.

Unia Europejska, jako ugrupowanie integracyjne, stwarza możliwość swobodnego przepływu osób / czynnika pracy między krajami członkowskimi. Jednocześnie przyjmuje migrantów regularnych i nieregularnych z krajów trzecich. Łączna liczba osób przebywających w krajach UE, nieposiadających obywatelstwa żadnego z krajów członkowskich, wynosiła 1 stycznia 2018 r. 22,3 mln i stanowiła 4,4% populacji ówczesnej UE-28. Dodatkowo w krajach członkowskich UE zamieszkiwało 17,6 mln osób posiadających obywatelstwo innego kraju członkowskiego. Dane te uwidaczniają skalę zjawiska, które potęgowane jest przez gwałtowne przyrosty tzw. nieregularnych migrantów. W szczytowym okresie kryzysu migracyjnego, tj. w 2015 r., napłynęło do UE około 1,8 mln osób. Aby rozwiązać ujawniające się problemy z tym związane, UE wdraża różne działania w ramach polityki imigracyjnej, dzieląc kompetencje z krajami członkowskimi. Działania te wpisują się jednocześnie w realizację celów społecznych Agendy Organizacji Narodów Zjednoczonych 2030.

W odniesieniu do przepływów czynnika pracy, UE w stosunkach zewnętrznych jest **importerem netto czynnika pracy**. Gospodarka UE, aby się rozwijać i utrzymać konkurencyjność potrzebuje zwiększenia zasobu siły roboczej, jak się ocenia, o kilkanaście milionów osób. Wynika to z procesów starzenia się ludności w UE. Zgodnie z teorią migracji *push-pull*, w przypadku UE działają znaczące siły przyciągające imigrantów z krajów trzecich, a jednocześnie tylko część z nich jest w stanie podjąć pracę w krajach docelowych.

Osiągnięcie celów rozwojowych UE przez import siły roboczej z krajów trzecich oznacza również konieczność rozważenia i ograniczenia negatywnych efektów dla krajów macierzystych migrantów („drenaż mózgow”). Natomiast nieuregulowana wspólnie imigracja siły roboczej o niskich/średnich kwalifikacjach, pozostająca w gestii krajów członkowskich, rozwiązująca problemy na rynku pracy w warunkach dobrej koniunktury, może stawać się poważnym obciążeniem w warunkach dekonunktury. Odrębnym problemem pozostaje również integracja społeczna imigrantów.

Przepływy kapitałowe w skali globalnej w formie inwestycji portfelowych i bezpośrednich inwestycji zagranicznych wykazują dużą wrażliwość na zmieniający się układ warunków gospodarczych i politycznych. Jednocześnie obserwowane są długofalowe zmiany, którym podlegają bezpośrednio inwestycje zagraniczne (m.in. finansyzacja, ich geograficzna dyspersja, przesunięcie w strukturze sektorowej globalnych BIZ w kierunku usług, częściowe wyłączenie BIZ z tworzenia zdolności produkcyjnych w krajach przyjmujących). W długim okresie zachodzą zmiany w strukturze geograficznej BIZ – kształtuje się **nowa geografia BIZ**. Wprowadzie nadal utrzymuje się zjawisko krzyżujących się inwestycji na kierunku: kraje wysoko rozwinięte – kraje wysoko rozwinięte, ale rośnie znacząco pozycja krajów rozwijających się, w tym rozwijającej się Azji. Natomiast marginalizacji ulega pozycja Afryki oraz Ameryki Łacińskiej i Karaibów.

Zachodzące zmiany w globalnych uwarunkowaniach przepływów kapitałowych, obok uwarunkowań wewnętrznych krajów członkowskich UE, wywierają głęboki wpływ na pozycję całej UE w globalnych przepływach kapitałowych. W odniesieniu do przepływów kapitałowych, **UE jest eksporterem netto kapitału w gospodarce światowej**. Poziom przepływających strumieni kapitałowych ogółem w relacji: UE – reszta świata pozostaje na porównywalnym poziomie w ostatnich latach. Obserwuje się natomiast poważne zmiany w strukturze tych przepływów. Od 2017 r. następuje znaczące zmniejszenie strumieni bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zarówno napływających do UE, jak i z niej wypływających. Rekompensowane jest to zwiększeniem tzw. „innych inwestycji” i zmniejszeniem zobowiązań z tytułu inwestycji portfelowych.

W przypadku **inwestycji portfelowych**, ich **napływ do UE przewyższał ich wypływ z UE**, stąd inwestycje portfelowe netto UE tradycyjnie przybierały wartość ujemną. Od 2015 r. **wynik netto zmienił się na dodatni**, jak przypuszcza się, przejściowo. Wraz ze zmianą polityki monetarnej EBC można oczekiwać odwrócenia trendów. Sytuacja w zakresie przepływów inwestycji portfelowych UE kształtuje się pod wpływem koniunktury na głównych rynkach, prowadzonej polityki monetarnej przez władze monetarne głównych rywali UE oraz jest związana z faktem, że inwestorzy unijni, na mocy postanowień traktatowych, mają swobodę lokowania kapitału bądź wewnątrz UE, bądź na rynkach zagranicznych. Mimo wdrożenia swobody przepływu kapitału w ramach UE, rynek kapitałowy UE cechuje się nadal fragmentaryzacją, co zapewne wpływa na decyzje inwestycyjne i kierunki inwestowania.

W odniesieniu do **przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych**, UE pozostaje **inwestorem netto w gospodarce światowej**. Obserwuje się jednak w ostatnim okresie generalne zmniejszenie cyrkulacji tego kapitału w relacjach: UE – reszta świata oraz wysoką zmienność i niestabilność przepływów kapitałowych w formie BIZ w przypadku poszczególnych krajów UE. **W porównaniu do innych ważnych inwestorów w gospodarce światowej, UE traci swoją pozycję inwestycyjną**. W kontekście pogarszających się stosunków zewnętrznych w sferze przepływów kapitałowych w formie BIZ rosnące znaczenie z punktu widzenia poszczególnych krajów mają przepływy wewnątrzunijne, pobudzane dzięki swobodzie przepływu kapitału w ramach jednolitego rynku wewnętrznego.

Przepływy kapitałowe w skali globalnej nie są regulowane w sposób kompleksowy. W umowach zawieranych na szczeblu globalnym (GATT/WTO), w ramach agend ONZ, Banku Światowego, regulowane są tylko niektóre aspekty inwestycji zagranicznych. Międzynarodowy reżim inwestycyjny składa się z kilku tysięcy bilateralnych umów inwestycyjnych (*Bilateral Investment Treaties* – BITs) i innych międzynarodowych umów inwestycyjnych, które regulują – między niezależnymi państwami – prawa do dokonywania inwestycji / zakładania firm, kwestie ochrony inwestycji oraz rozstrzyganie sporów.

W odniesieniu do bezpośrednich inwestycji, wiążące są tylko postanowienia przyjęte na szczeblu WTO (*Porozumienie w sprawie handlowych aspektów polityki*

inwestycyjnej – TRIMs). Natomiast rozstrzyganie sporów między inwestorami i państwami (ISDS) wydaje się być obecnie jednym z najtrudniejszych elementów w konstruowaniu międzynarodowego reżimu inwestycyjnego. Tym niemniej podejmowane są próby rozwiązania tej trudnej kwestii.

Z kolei kraje członkowskie OECD są zobligowane do przestrzegania kodeksów liberalizacyjnych w odniesieniu do międzynarodowych przepływów kapitałowych oraz przestrzegania zasad obowiązujących w tej organizacji, w tym zasady narodowego traktowania inwestorów zagranicznych.

UE podejmuje działania na rzecz wzmocnienia pozycji inwestycyjnej ugrupowania w gospodarce światowej, wykorzystując **wspólną politykę inwestycyjną**, ustanowioną na mocy Traktatu z Lizbony. Podział kompetencji między instytucje unijne i kraje członkowskie jest jeszcze przedmiotem sporów i wyłania się na skutek orzeczeń TSUE. Tym niemniej instytucje unijne wykorzystują możliwości, jakie daje wspólna polityka inwestycyjna UE. Dotyczy to włączania kwestii gwarancji dla inwestorów unijnych do zawieranych umów o inwestycjach z krajami trzecimi, tj. zapewnienia narodowego traktowania przed przystąpieniem do inwestycji, rozwiązania problemu ochrony inwestycji zagranicznych, w tym rozstrzygania sporów między inwestorami i krajami przyjmującymi (ISDS). UE tworzy również wspólne ramy do spraw monitoringu bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do UE, aby chronić gospodarki unijne przed utratą kontroli nad strategicznymi sektorami, technologiami, zasobami i informacjami.

Odmierna pozycja UE w międzynarodowych przepływach czynnika pracy i kapitału ujawnia szerszy kontekst substytucji tych czynników produkcji w gospodarce globalnej i unijnej, w warunkach przyszłościowego niedoboru czynnika pracy w UE i pogarszającej się jej pozycji inwestycyjnej. Kluczowym rozwiązaniem staje się tu niekonwencjonalny czynnik produkcji, jakim jest technologia/innowacje.

Między przepływami czynnika pracy i przepływami kapitału w skali globalnej i europejskiej można dopatrywać się pośredniego związku. Umiarkowane pod względem wielkości i nierównomierne pod względem geograficznym zasilanie kapitałowe w gospodarce światowej oznacza niemożność przełamania barier rozwojowych w niektórych regionach gospodarki światowej. Tym samym pojawiają się czynniki wzmacniające skłonność do migracji, tj. czynniki wypychające.

Pozycja Polski w gospodarce światowej i europejskiej kształtowała się w wyniku transformacji systemowej i integracji z Unią Europejską. Do najważniejszych osiągnięć należy zaliczyć systematyczną poprawę pozycji Polski w globalnych rankingach konkurencyjności w całym badanym okresie, tzn. z 57. miejsca w roku 2005 na 41. miejsce w 2015 r., a następnie odpowiednio – na 39. w latach 2017/2018 i 37. w 2019 r.¹

1 *Global Competitiveness Report 2004–2005*, World Economic Forum, October 2004; *Global Competitiveness Report 2015–2016*, World Economic Forum, September 2015; *Global Competitiveness Report 2017–2018*, World Economic Forum, September 2018; *Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, October 2019.

Udział Polski w światowym eksporcie towarowym cechował się również pozytywną zmianą pozycji, bowiem wzrósł on z 0,49% w 2000 r. do 1,00% w 2007 r., a następnie do 1,16% w 2015 r. i 1,34% w 2018 r.², natomiast udział w światowym eksporcie usług pozwolił nawet na uplasowanie się na pozycji 25. z udziałem 1,2%, podczas gdy jeszcze w roku 2014 Polska znajdowała się na miejscu 29. z udziałem 0,9%³.

Polska zajmuje obecnie 22 pozycję w eksporcie światowym. Z kolei w handlu całkowitym UE udział Polski kształtuje się na poziomie nieco poniżej 3%.

Efekty polityki wspierania ekspansji eksportowej i uczynienia z niej filaru wzrostu gospodarczego w Polsce w ostatnich latach należy ocenić pozytywnie. Polska w swej polityce społeczno-gospodarczej zastosowała się do zaleceń ekspertów międzynarodowych instytucji o zasięgu globalnym, osiągając istotne zwiększenie dynamiki obrotów handlowych z zagranicą oraz udziału towarów o wyższym stopniu przetworzenia w całkowitym eksporcie. W ramach rządowej Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju do 2030 r. postawiono bowiem zarówno na ekspansję eksportową jak i na dywersyfikację obrotów handlowych oraz na wzrost zatrudnienia i zmniejszenie skali wykluczenia społecznego, co sprzyjało wzrostowi popytu wewnętrznego.

Od 2015 roku Polska wpisuje się znacząco w trend rosnącej roli sektora usług w handlu globalnym i jego wysokiej dynamiki przewyższającej znacznie tempo wzrostu w międzynarodowym handlu towarami. Byłoby bardzo pożądane, aby właśnie usługi, w szczególności wysoko wyspecjalizowane, stały się motorem napędowym dalszej ekspansji zagranicznej polskiej gospodarki.

W sferze międzynarodowych przepływów czynników produkcji pozycja Polski pozostaje w długim okresie nie zrównoważona. Polska, odmiennie niż w przypadku UE jako całość, jest eksporterem netto czynnika pracy. Bilans wpływającego i napływającego czynnika pracy pod względem struktury kwalifikacji jest dla Polski niekorzystny.

W zakresie międzynarodowych przepływów kapitałowych, Polska jest importerem netto kapitału. Jej międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto jest ujemna. Jednak struktura zobowiązań polskich podmiotów wobec zagranicy może być uznana za korzystną, ze względu na dominację stabilnych form kapitału. Są to bezpośrednie inwestycje zagraniczne i długoterminowe instrumenty dłużne. Działalność inwestorów zagranicznych w polskiej gospodarce wiąże się ze zmianami strukturalnymi w gospodarce (dominują inwestycje w sektorze usług, w tym nowoczesnych), tworzeniem miejsc pracy (prawie 1/5 przeciętnego zatrudnienia w polskiej gospodarce) oraz zaangażowaniem w wymianę Polski z zagranicą. Firmy z udziałem zagranicznym wykazują stosunkowo wysoką skłonność do eksportu i mają ponad połowę udziału w handlu Polski ogółem z zagranicą.

2 Dane na podstawie danych bazy: *UN Comtrade Database*, <https://comtrade.un.org> (dostęp: 10.01.2020).

3 Według danych WTO. Do pozostałych usług biznesowych zalicza się: usługi badawczo-rozwojowe, usługi świadczone przez profesjonalistów oraz usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi biznesowe.

Na przyszłą pozycję Unii Europejskiej w gospodarce światowej, a także gospodarki polskiej, rzutować będą zmiany, które są przewidywane w ramach prognoz globalnych.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy prognozując wzrost Światowego Produktu Brutto na lata 2017–2018 przewidywał, że światowa gospodarka będzie się rozwijać w tempie 3,7%. W górę zrewidowano szacunki dla Japonii, Chin, wschodzących rynków europejskich (w tym Polski) i Rosji. Obniżka dotknęła Stany Zjednoczone, Wielką Brytanię i Indie. Zgodnie z wcześniejszymi przewidywaniami **tendencja globalnego wzrostu uległa wzmocnieniu** do 2,7% w 2017 i 2,9% w okresie 2018–2019. W rozwiniętych gospodarkach trwało niewielkie ożywienie inwestycyjne, przy wzroście do 1,9% w 2017 r., z wcześniejszego poziomu 1,7% w 2016 r.⁴

W krajach rozwijających się i na rynkach gospodarek *wschodzących* oczekiwano, że wzrost zwiększy się do 4,1% w 2017 r. z poziomu 3,5% w 2016 r. i osiągnie średnio 4,6% w latach 2018–19, wraz ze zmniejszaniem się przeszkód dla wzrostu eksportu towarów, a działalność importerów towarów pozostanie nadal wysoka.

Rynki gospodarek wschodzących (*emerging markets*) i krajów rozwijających się cechowały się w latach 2017–2019 stosunkowo stabilnym wzrostem, zwłaszcza po stronie importu. Gwałtowne zawirowania spowodowane spadkami cen słały, a polityki dostosowawcze w tych krajach, wspierające popyt wewnętrzny oraz ponowne ożywienie w handlu światowym „napędzało” wzrost eksportu. Prognoza wzrostu importu towarowego utrzymywała się na stabilnym poziomie średnio 5,7% w latach 2017–2019. Stopniowe przechodzenie Chin na wolniejszy, ale bardziej zrównoważony wzrost, przebiegało w opinii ekspertów Grupy Banku Światowego zgodnie z oczekiwaniami⁵.

Jednak już według zaktualizowanej prognozy opublikowanej w *World Economic Outlook* (WEO) w styczniu 2019 r., zapowiadano stopniowe osłabienie globalnej ekspansji gospodarczej. Przewidywano, że globalny wzrost w utrzyma się na poziomie się 3,7%, podobnie jak w prognozie WEO z października 2018 r. Ze względu jednak na słabsze wyniki w niektórych gospodarkach, zwłaszcza w Europie i Azji, skorygowano prognozę tempa wzrostu globalnej gospodarki na 3,5% w 2019 r. i 3,6% w 2020 r., czyli o 0,2 i 0,1 punktu procentowego poniżej prognoz z października roku 2018.

W kolejnej diagnozie, opublikowanej w WEO w kwietniu 2019 r., stwierdzono nadchodzące spowolnienie aktywności światowej gospodarki, po silnym jej wzroście w roku 2017 i na początku roku 2018. Przewidywano, że globalny wzrost spowolni z 3,6% w 2018 r. do 3,3% w 2019 r., po czym zapowiadano optymistycznie jego powrót do 3,6% w roku 2020. Kolejna korekta prognozy z lipca 2019 r.

4 <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/07/07/world-economic-outlook-update-july-2017> (dostęp: 20.01.2020).

5 Opracowano na podstawie: *The World Bank Global Economic Prospects: A Fragile Recovery*, s. 3–10, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/26800/9781464810244.pdf> (dostęp: 20.01.2020).

zapowiadała, że globalny wzrost wyniesie 3,25% w 2019 r., ale powróci do 3,5% w 2020 r. W publikacji WEO z 15 października 2019 r. stwierdzono jednak, że po gwałtownym spowolnieniu w ostatnich trzech kwartałach 2018 r. tempo globalnej aktywności gospodarczej pozostało nadal niskie. **W szczególności dynamika działalności produkcyjnej uległa znacznemu osłabieniu, do poziomów niespotykanych od czasu światowego kryzysu finansowego.** Rosnące napięcia geopolityczne zwiększyły niepewność co do przyszłości globalnego systemu handlowego i ogólniej współpracy międzynarodowej, odbijając się na zaufaniu przedsiębiorców, inwestorów i na handlu światowym, co oznaczało, że perspektywy stały się niepewne. Jeszcze w kolejnej publikacji WEO w styczniu 2020 r. prognozowano, że tempo rozwoju światowej gospodarki wzrośnie z 2,9% w 2019 r. do 3,35 w 2020 r. i 3,4% w 2021 r., co oznaczało tylko niewielką korektę w dół o 0,1 punktu procentowego w latach 2019 i 2020 oraz o 0,2 w 2021 r. w porównaniu z październikowymi prognozami światowymi (WEO)⁶.

Natomiast w publikacji WEO z 6 kwietnia 2020 r. (po wybuchu światowej pandemii COVID-19) stwierdzono, że globalna gospodarka skurczy się gwałtownie o –3% w 2020 r.⁷, czyli w znacznie większym stopniu niż podczas kryzysu finansowego w latach 2008–2009. W scenariuszu bazowym – który zakłada, że pandemia zaniknie w drugiej połowie 2020 r., a działania powstrzymujące jej rozprzestrzenianie się będą rozwijane – przewidywano, że globalna gospodarka wzrośnie o 5,8% w 2021 r. wraz z normalizacją działalności gospodarczej, przy wsparciu aktywnej polityki w krajach dotkniętych pandemią i kryzysem.

Ponieważ załamanie gospodarcze jest szczególnie dotkliwe w niektórych sektorach (np. podróże, turystyka), decydenci będą zobowiązani do przewidzenia odpowiednich funduszy, aby wesprzeć dotknięte kryzysem gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa w kraju. Na arenie międzynarodowej niezbędna jest również współpraca wielostronna, aby przezwyciężyć skutki pandemii oraz udzielić pomocy krajom mającym ograniczenia finansowe (w tym zwłaszcza na opiekę zdrowotną)⁸.

W Aneksie załączonym na końcu niniejszej pracy przedstawiono w tab. 2A wyniki prognozy ekspertów Międzynarodowego Funduszu Walutowego, z której wynika, że po znaczącym załamaniu gospodarczym w roku 2020, spowodowanym pandemią koronawirusa, przewidywane jest w roku 2021 stosunkowo silne odbicie tempa wzrostu zarówno światowej gospodarki jak i poszczególnych jej krajów i regionów.

6 *World Economic Outlook (WEO)*, IMF, odpowiednie lata, <https://www.imf.org/en/publications/weo> (dostęp: 26.05.2020).

7 Zobacz też przypis 10, wg późniejszej prognozy z czerwca 2020 r., w której spadek tempa światowego PKB ma wynieść –4,9%.

8 *World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown*, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/World-Economic-Outlook-April-2020-The-Great-Lockdown-49306> (dostęp: 29.06.2020); zobacz też: https://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook/volume-2019/issue-2_7969896b-en, Overview (dostęp: 28.06.2020).

Aneks

Główne trendy popytu na import w gospodarce światowej w okresie dwudziestolecia 1995–2015 w podziale na kraje rozwinięte (*developed countries*) i rozwijające się (*developing countries*)¹.

Dwudziestolecie 1995–2015 w światowym popycie na import cechowało się ponad 2,5-krotną tendencją wzrostową, przy czym o ile wzrost importu do krajów wysoko rozwiniętych z krajów wysoko rozwiniętych był tylko 2-krotny, to wzrost importu z krajów rozwijających się do krajów rozwiniętych **gospodarczo był niemal 4-krotny** (tab. 1A). Wynikało to w znaczącym stopniu z postępującego procesu tzw. *Outsourcingu*, czyli przenoszenia produkcji z macierzystych jednostek korporacji transnarodowych ich filii w krajach o niskich kosztach pracy a następnie przesyłania gotowych wyrobów z tych krajów na rynki o największym popycie, wynikającym z wysokich dochodów, czyli głównie do Europy, Ameryki Północnej oraz innych krajów wysoko rozwiniętych (w ramach handlu *wewnątrz firm*, czyli ang. *intra-firm trade*). **Trend ten szczególnie wyraźnie zaznaczył się w imporcie z rozwijających się krajów Azji i Oceanii (ponad 4,2-krotny wzrost) oraz Ameryki Pd. (3,6-krotny wzrost), podczas, gdy z Afryki wzrost ten był tylko 2,5-krotny.**

Jak wynika również z tab. 1A, w związku z wyżej wymienionym trendem, udział importu z krajów wysoko rozwiniętych do tej samej grupy krajów zmniejszył się w analizowanym okresie o niemal 14 punktów procentowych, w tym z Europy –odpowiednio o niemal 6 punktów procentowych, a z samej UE o 5,5 punktu procentowego. Udział importu krajów wysoko rozwiniętych z krajów rozwijających się wzrósł z kolei o ponad 12 punktów procentowych, w tym najsilniej z rozwijających się krajów Azji i Oceanii – o ponad 10 punktów procentowych, a z Ameryki odpowiednio o ok. 2 punkty procentowe.

Jak wynika również z tab. 1A, wyraźny trend spadkowy udziału w imporcie krajów rozwiniętych z tej samej grupy krajów zaznaczył się w badanym okresie w imporcie w grupie *produktów przetworzonych* z 78,3% do 61,5%, czyli o **niemal 17 punktów procentowych** oraz w grupie *rudy, metale, kamienie szlachetne, złoto nie używane do celów monetarnych*, gdzie spadek wyniósł ok. 6 punktów procentowych. **Z kolei w odniesieniu do zmian udziałów w imporcie krajów**

1 Według UNCTAD/ONZ.

rozwiniętych z krajów rozwijających się, można zaobserwować, zwłaszcza w imporcie z Azji i Oceanii, wyraźny wzrost udziału produktów przetworzonych oraz surowców rolniczych i *rud, metali, kamieni szlachetnych, złota nie używanego do celów monetarnych*. Trendem spadkowym cechowała się tylko, w tym imporcie, *grupa paliw*, zwłaszcza z Azji i Oceanii oraz z Afryki.

Do najbardziej istotnych zmian, jakie zaszły w **strukturze towarowej importu krajów wysokorozwiniętych z tej samej grupy krajów w badanych latach 1995–2015**, należy zaliczyć: spadek udziału *surowców rolniczych* z 2,9% do 1,3% oraz niewielki wzrost udziału *paliw* z 7,4% do 10,6%. Wyraźniejsze trendy można zaobserwować w zmianie udziałów krajów wysokorozwiniętych z UE, gdzie również miał miejsce spadek udziału *surowców rolniczych* z 2,2% do 1,4% oraz wzrost udziału w imporcie *paliw* z 2,8% do 5,3% – szczegółowe zmiany w tab. 2A, udziały według głównych grup produktowych. W strukturze towarowej importu krajów rozwiniętych z krajów rozwijających się, do najbardziej wyraźnych trendów należy zaliczyć: spadek udziału *wszystkich produktów żywnościowych* z 11,1% do 7%, spadek udziału *surowców rolniczych* z 2,8% do 1,1%, *paliw* z 16,4% do 10,7% i **wzrost udziału produktów przetworzonych z 62,7% do 74,4%**. Ten ostatni trend, dotyczący wzrostu udziału produktów przetworzonych, szczególnie wyraźnie zaznaczył się w imporcie z rozwijających się krajów Azji i Oceanii oraz Ameryki (tab. 1A).

Tab. 1A. Struktura geograficzna i towarowa światowego importu według regionów/obszarów pochodzenia importu i według głównych grup produktowych, 1995, 2005, 2015, mln USD, %

Pochodzenie: produkty wg sekcji SITC	Lata	ze Świata	Z krajów wysoko rozwiniętych, w tym:					Z krajów rozwijających się						
			Ogółem z:		Europy			Ogółem	z Afryki		z Ameryki i Oceanii			
		2	3	4	5	6	7	8	9	10				
1														
Wszystkie produkty	1995	3585074		2645340	1819239	1704676	846217	83982	174823	583569				
	2005	7086901		4599319	3365117	3155758	2229223	221813	440881	1561493				
	2015	9273645		5586317	4171664	3892619	3309791	208109	629569	2463726				
Udziały według pochodzenia produktów (w %)														
Wszystkie produkty	1995	100.0		73.8	50.7	47.5	23.6	2.3	4.9	16.3				
	2005	100.0		64.9	47.5	44.5	31.5	3.1	6.2	22.0				
	2015	100.0		60.2	45.0	42.0	35.7	2.2	6.8	26.6				
Wszystkie produkty żywnościowe (SITC 0+1+22+4)	1995	100.0		70.9	53.4	51.3	27.9	4.1	12.2	11.3				
	2005	100.0		70.7	55.3	53.3	28.2	3.7	13.3	10.9				
	2015	100.0		67.8	53.6	50.9	30.2	3.6	14.2	12.2				
Surowce rolnicze (SITC 2-22-27-28)	1995	100.0		72.4	38.4	37.0	22.7	3.9	6.0	12.4				
	2005	100.0		69.3	44.3	43.2	26.0	4.1	8.6	13.3				
	2015	100.0		66.1	46.5	45.3	30.0	3.5	10.5	16.0				
Rudy metale, kamienie szlachetne, złoto nie używane do celów monetarnych (SITC 27+28+68+667+971)	1995	100.0		63.8	41.0	35.2	25.1	6.0	10.0	8.4				
	2005	100.0		58.5	38.0	33.3	32.4	8.4	12.4	11.1				
	2015	100.0		58.2	38.8	34.1	35.3	7.2	12.9	14.6				
Paliwa (SITC 3)	1995	100.0		36.7	25.8	18.1	52.0	13.5	8.8	29.4				
	2005	100.0		36.0	25.7	19.1	47.2	13.4	9.9	23.8				
	2015	100.0		41.6	26.5	21.0	36.3	9.0	6.8	20.2				
Produkty przetworzone (SITC od 5 do 8 minus 667 i 68)	1995	100.0		78.3	53.4	50.7	20.5	0.6	3.2	16.7				
	2005	100.0		69.9	51.3	49.2	29.2	0.8	4.4	24.1				
	2015	100.0		61.5	46.5	44.1	36.9	0.8	5.4	30.7				

Tab. 1A (cd.)

1	2	3	4	5	6	7	8	98	10
	Udziały według głównych grup produktowych (w %)								
Wszystkie produkty	1995	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	2005	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	2015	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Wszystkie produkty żywnościowe (SITC 0+1+22+4)	1995	9.4	9.0	9.9	10.1	11.1	16.4	23.4	6.5
	2005	7.0	7.6	8.1	8.3	6.2	8.3	14.9	3.5
	2015	8.3	9.4	9.9	10.1	7.0	13.5	17.4	3.8
Surowce rolnicze (SITC 2-22-27-28)	1995	2.9	2.8	2.2	2.2	2.8	4.8	3.6	2.2
	2005	1.6	1.7	1.4	1.5	1.3	2.0	2.1	0.9
	2015	1.3	1.4	1.3	1.4	1.1	2.0	2.0	0.8
Rudy metale, kamienie szlachetne, złoto nie używane do celów monetarnych (SITC 27+28+68+667+971)	1995	5.0	4.4	4.1	3.7	5.4	13.0	10.4	2.6
	2005	4.3	3.9	3.4	3.2	4.4	11.5	8.5	2.2
	2015	5.2	5.0	4.4	4.2	5.1	16.4	9.8	2.8
Paliwa (SITC 3)	1995	7.4	3.7	3.8	2.8	16.4	43.0	13.4	13.5
	2005	14.0	7.8	7.6	6.0	21.1	60.1	22.5	15.2
	2015	10.6	7.3	6.2	5.3	10.7	42.1	10.6	8.0
Produkty przetworzone (SITC od 5 do 8 minus 667 i 68)	1995	72.2	76.5	76.0	77.0	62.7	19.2	47.0	74.0
	2005	70.3	75.7	76.0	77.7	65.4	17.2	49.4	76.8
	2015	72.1	73.6	74.5	75.7	74.4	24.3	57.6	83.2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: UNCTAD HANDBOOK OF STATISTICS, New York, Genewa 2016, s. 44-45.

Tab. 2A. Prognozy wzrostu według *World Economic Outlook/IMF, 2019, 2020, 2021*.
Wpływ pandemii koronawirusa na wzrost gospodarczy w regionach świata

(Realny PKB, zmiana roczna w procentach)	2019	2020	2021
Produkcja światowa	2,9	-3,0 ²	5,8
Kraje rozwinięte	1,7	-6,1	4,5
Stany Zjednoczone	2,3	-5,9	4,7
Strefa euro	1,2	-7,5	4,7
Niemcy	0,6	-7,0	5,2
Francja	1,3	-7,2	4,5
Włochy	0,3	-9,1	4,8
Hiszpania	2,0	-8,0	4,3
Japonia	0,7	-5,2	3,0
Wielka Brytania	1,4	-6,5	4,0
Kanada	1,6	-6,2	4,2
Inne zaawansowane gospodarki	1,7	-4,6	4,5
Rynki wschodzące i rozwijające się gospodarki	3,7	-1,0	6,6
Azja – gospodarki wschodzące i rozwijające się	5,5	1,0	8,5
Chiny	6,1	1,2	9,2
Indie	4,2	1,9	7,4
ASEAN-5	4,8	-0,6	7,8
Europa – gospodarki wschodzące i rozwijające się	2,1	-5,2	4,2
Rosja	1,3	-5,5	3,5
Ameryka Łacińska i Karaiby	0,1	-5,2	3,4
Brazylia	1,1	-5,3	2,9
Meksyk	-0,1	-6,6	3,0
Bliski Wschód i Azja Środkowa	1,2	-2,8	4,0
Arabia Saudyjska	0,3	-2,3	2,9
Afryka Subsaharyjska	3,1	-1,6	4,1
Nigeria	2,2	-3,4	2,4
Republika Południowej Afryki	0,2	-5,8	4,0
Państwa rozwijające się o niskich dochodach	5,1	0,4	5,6

Źródło: IMF, *World Economic Outlook*, April 2020, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> (dostęp: 29.05.2020).

2 Według prognozy Światowej Perspektywy Gospodarczej (WEO) z kwietnia 2020, skorygowano tempo wzrostu światowej gospodarki w roku 2020 na -4,9%, tzn. 1,9 punktu procentowego poniżej prognozy z kwietnia 2020 r. *World Economic Outlook (WEO) forecast according to World Economic Outlook Update, June 2020* <https://www.imf.org/en/publications/weo> (dostęp: 06.07.2020).

Bibliografia

- 10 Zasad United Nations Global Compact*, <https://ungc.org.pl/o-nas/obszary-dzialan/> (dostęp: 14.03.2020).
- 20 years of Bio-Trade, Connecting People, Planet and Markets*, UNCTAD, Genewa 2016/4, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditcted2016d4_en.pdf.
- 2005 Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States: 10 Year review*, Social Investment Forum, Washington 2006, https://community-wealth.org/sites/clone.community-wealth.org/files/downloads/report-social-investment_0.pdf (dostęp: 05.06.2020).
- 2019 Innovation Scoreboards: The innovation performance of the EU and its regions is increasing*, European Commission, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_19_2991 (dostęp: 10.01.2020).
- Adamczyk J., *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2009.
- AEC ASEAN Economic Community Blueprint, ASEAN Secretariat, Jakarta 2008, <https://asean.org/wp-content/uploads/archive/5187-10.pdf> (dostęp: 04.06.2020).
- African Continental Free Trade (AfCTA)*, Congressional Research Service, February 7, 2020, <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11423> (dostęp: 24.06.2020).
- The aims of the Innovation Union*, https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/strategy/goals-research-and-innovation-policy/innovation-union_en (dostęp: 18.04.2020).
- ANNEX to the COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE EUROPEAN COUNCIL, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS – The European Green Deal, Bruksela, 11.12.2019 COM(2019) 640 final.
- Apap J., *A Global Compact on Migration. Placing Rights at the Heart of Migration Management*, European Parliament, EPRS, January 2019.
- Artykuł 4 ust. 2 lit. a), art. 26, 27, 114 i 115 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE).
- ASEAN 2025: Forging Ahead Together*, The ASEAN Secretariat, Jakarta 2015, <https://www.asean.org/wpcontent/uploads/images/2015/November/KL-Declaration/ASEAN%202025%20Forging%20Ahead%20Together%20final.pdf> (dostęp: 04.06.2020).

- ASEAN Economic Community Blueprint 2025, The ASEAN Secretariat, Jakarta 2015.
- Balassa B., *The Theory of European Integration*, Alen&Unwin, Londyn 1962.
- Baldwin R., Wyplosz Ch., *The Economics of European Integration*, McGraw-Hill Education, Londyn 2015.
- Bania R., *Kwestia porozumienia o Wolnym Handlu (FTA) w relacjach UE (EU)-GCC*, <https://emiddle-east.com/kweme-nr-22009/kwestia-porozumienia-o-wolnym-handlu-fta-w-relacjach-ue-eu-gcc/> (dostęp: 05.06.2020).
- Barcz J., Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska-Gorywoda K., *Integracja Europejska w okresie przemian*, PWE, Warszawa 2016.
- Bartkowiak G., *Spółeczna odpowiedzialność biznesu w aspekcie teoretycznym i empirycznym*, Difin, Warszawa 2011.
- Benabou R., Tirole J., *Individual and Corporate Social Responsibility*, „Economica” 2010, nr 77, doi: 10.1111/j.1468-0335.2009.00843.x.
- Bende-Nabende A., *Globalisation, FDI, Regional Integration and Sustainable Development*, Ashgate Publishing Company, Aldershot, Burlington USA, Singapore, Sydney 2002.
- Beyond 20/20 WDS*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740> (dostęp: 27.05.2020).
- Białowąs T., *Oslabienie powiązań produkcyjnych w gospodarce światowej jako czynnik spowolnienia handlu międzynarodowego w latach 2008–2015*, „International Business and Global Economy” 2018, nr 37.
- Bianculli A.C., *Politicization and Regional Integration in Latin America: Implications for EU-MERCOSUR Negotiations?*, „Politics and Governance” 2020, t. 8, nr 1, DOI:10.17645/pag.v8i1.2598.
- Bondy K., Moon J., Matten D., *An Institution of Corporate Social Responsibility (CSR) in Multi-National Corporations (MNCs): Form and Implications*, „Journal of Business Ethics” 2012, nr 111, DOI:10.1007/s10551-012-1208-7.
- Bottini G., *Using investor-state dispute settlement to enforce investor obligations*, „Columbia FDI Perspectives” 2016, nr 173.
- Bronckers M., *Is Investor-State Dispute Settlement (ISDS) Superior to Litigation Before Domestic Courts? An EU View on Bilateral Trade Agreements*, „Journal of International Economic Law” 2015, t. 18, nr 3, DOI: 10.1093/jiel/jgv035.
- Buckley A., *Inwestycje zagraniczne. Składniki wartości i ocena*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Budnikowski A., *Ekonomia międzynarodowa*, PWE, Warszawa 2017.
- Cabrera C. O.F., *The US-Mexico-Canada Agreement: the new gold standard to enforce investment treaty protection?*, „Columbia FDI Perspectives” 2020, nr 269.
- Caichiolo C.R., *The Mercosur Experience and Theories of Regional Integration*, „Contexto International” 2017, t. 39, nr 1, <http://dx.doi.org/10.1590/50102-8529.2017390100006> (dostęp: 12.05.2020).
- Carroll A.B., Shabana K.M., *The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice*, „International Journal of Management Reviews” 2010, nr 12, doi: 10.1111/j.1468-2370.2009.00275x.

- Cele zrównoważonego rozwoju*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj/cele-zrownowazonego-rozwoju> (dostęp: 24.06.2020).
- CJEU finds ICS in Canada–EU CETA to be in line with EU law*, <https://www.iisd.org/itn/2019/06/27/cjeu-finds-ics-in-canada-eu-ceta-to-be-in-line-with-eu-law/> (dostęp: 04.03.2020).
- Claeys G., Demertzis M., Efstathiou K., Goncalves Raposo I., Lehmann A., Pichler D., *Analysis of Developments in the EU Capital Flows in the Global Context, Taking the Perspective of the Capital Market Union*, Final Report Bruegel, European Commission, November 2018.
- Commission Communication of 27 May 2003 – Towards a thematic strategy on the prevention and recycling of waste [COM(2003) 301 – Official Journal C 76, 25 March 2004], http://europa.eu/legislation_summaries/other/l28151_en.htm (dostęp: 18.12.2014).
- Commission Proposes New Investment Court System for TTIP and Other EU Trade and Investment Negotiations*, EC, 2015, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5651_en.htm (dostęp: 04.03.2018).
- Commission Staff Working Document Accompanying the document Proposal for Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a framework for screening of foreign direct investments into the European Union*, European Commission, COM 2017 487 final, Bruksela, SWD (2017) 297 final.
- Commission Staff Working Document on the Movement of Capital and the Freedom of Payments*, European Commission, SWD (2019) 94 final, Bruksela, 27.2.2019.
- Commission Staff Working Document. Fitness Check on EU Legislation on Legal Migration*, SWD (2019) 1056 final, Bruksela, 23.3. 2019, Part1/2.
- Communication from the Commission of 1 October 2003 – Towards a Thematic Strategy on the sustainable use of natural resources [COM(2003) 572 - not published in the Official Journal].
- Communication from the Commission of 19 October 2007 – *Agenda for a sustainable and competitive European tourism* [COM(2007) 621 final – not published in the Official Journal].
- Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, *Protection of intra-EU investment*, COM(2018) 547 final, Bruksela, 19.7.2018.
- Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council and the Council, *Progress Report on the Implementation of the European Agenda on Migration*, COM(2019) 481 final, Bruksela, 16.10.2019.
- Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *A New Circular Economy Action Plan. For a cleaner and more competitive Europe*, Bruksela, 11.3.2020, COM(2020) 98 final (dostęp: 27.03.2020).
- Communication from the Commission to the Council and the European Parliament of 2 July 2008 – 2007 Environment policy review [COM(2008) 409 final – not published in the Official Journal].

- Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*, New Zealand Foreign Affairs & Trade, <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/free-trade-agreements-in-force/cptpp/cptpp-overview/> (dostęp: 18.05.2020).
- Contreras J.M., Nascimento D., Simão L., *Challenges to the nation-state in the context of European integration: an overview of the tension between citizenship rights and neoliberalism*, „European Politics and Society” 2018, t. 19, nr 2, DOI: 10.1080/23745118.2017.1402145.
- Corporate Social Responsibility, Responsible Business Conduct, and Business and Human Rights, Overview of Progress*, European Commission, 2019.
- Council Decision 93/98/EEC of 1 February 1993 on the conclusion, on behalf of the Community, of the Convention on the control of transboundary movements of hazardous wastes and their disposal (Basel Convention).
- Council Regulation (EEC) No. 259/93 of 1 February 1993 on the supervision and control of shipments of waste within, into and out of the European Community. *Countries and regions. Association of South East Asian Nations (ASEAN)*, <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/asean/> (dostęp: 10.07.2020).
- Countryman A.M., *USMCA: The 3 most important changes in the new NAFTA and why they matter*, <https://theconversation.com/usmca-the-3-most-important-changes-in-the-new-nafta-and-why-they-matter-128735> (dostęp: 09.07.2020).
- COVID-19: Fundusz odbudowy musi zostać dodany do wieloletniego budżetu UE*, Aktualności. Parlament Europejski, 15.05.2020, <https://www.europarl.europa.eu/news/pl/headlines/economy/20200506STO78507/covid-19-fundusz-odbudowy-musi-zostac-dodany-do-wieloletniego-budzetu-ue> (dostęp: 25.06.2020).
- Crane A., Matten D., Spence L.J., *Corporate Social Responsibility: in a Global Context*, [w:] Crane A., Matten D., Spence L.J. (red.), *Corporate Social Responsibility: Readings and Cases in a Global Context*, Routledge Taylor & Francis Group, Londyn, Nowy Jork 2014.
- Croome J., *Reshaping the World Trading System. A History of the Uruguay Round*, WTO, Genewa 1995.
- Daszkiewicz N., *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.
- Decent Work and the 2030 Agenda for Sustainable Development*, ILO, http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_436923.pdf (dostęp: 05.06.2020).
- Decent Work*, ILO, <https://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang--en/index.htm> (dostęp: 05.06.2020).
- Definition and Status of the Right to Free Movement of Capital*, CARICOM Single Market & Economy, <http://csme.caricom.org/regimes/movement-of-capital> (dostęp: 22.06.2020).
- Deklaracja Międzynarodowej Organizacji Pracy Dotycząca Podstawowych Zasad i Praw w Pracy oraz Działania Uzupełniające*, http://www.mop.pl/html/miedzynarodowe_standardy/podstawowe_prawa.html (dostęp: 05.06.2020).

- Deklaracja Międzynarodowej Organizacji Pracy dotycząca podstawowych zasad i praw w pracy oraz działania uzupełniające i konwencje MOP objęte deklaracją*, https://www.ilo.org/public/english/standards/declaration/declaration_polish.pdf (dostęp: 30.06.2020).
- Della Posta P., *The Economics of Globalization*, Edizioni ETS, Pisa 2018.
- Dembiński P.H., *Globalizacja – wyzwania i szanse*, [w:] Klich J. (red.), *Globalizacja*, ISS, Kraków 2001.
- Development and Status of the Right to Free Movements of Goods*, <http://csme.cari-com.org/regimes/movement-of-goods> (dostęp: 22.06.2020).
- Development and Status of the Right to Free Movements of People*, <http://csme.cari-com.org/regimes/movement-of-people> (dostęp: 22.06.2020).
- Digital Economy Report 2019*, UNCTAD – Overview, www.unctad.org (dostęp: 25.06.2020).
- Digitalization and Trade – A Holistic Policy Approach is Needed* – UNCTAD Report 2017, <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2094> (dostęp: 03.04.2020).
- Directive 2004/35/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on environmental liability with regard to the prevention and remedying of environmental damage.
- „Drenaż mózgow” czyli migracje potencjału intelektualnego, PARP Grupa, System Rad ds. Kompetencji, https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/MigracjaWykwalifikowanychPracownikow_190813.pdf (dostęp: 01.06.2020).
- Dyrektywa Rady 2009/50 z dnia 25 maja 2009 r. w sprawie warunków wjazdu i pobytu obywateli państw trzecich w celu podjęcia pracy w zawodzie wymagającym wysokich kwalifikacji, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 155/17, 18.06.2009.
- Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku*, GUS, Warszawa 2019, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/dzialalnosc-gospodarcza-podmiotow-z-kapitałem-zagranicznym-w-2018-roku,4,14.html> (dostęp: 22.01.2020).
- Działania na forum UE dla eliminacji barier w dostępie do rynków pozaunijnych*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej, <https://pfrsa.pl/dam/jcr:53111a9e-daba-4c20-9250-1ed626644bdb/1.%20MPiT%20-%20MAAC%20i%20MADB.pdf> (dostęp: 05.06.2020).
- Działania na forum UE dla eliminacji barier w handlu w dostępie do rynków pozaunijnych*, <https://pfrsa.pl/dam/jcr:53111a9e-daba-4c20-9250-1ed626644bdb/1.%20MPiT%20-%20MAAC%20i%20MADB.pdf> (dostęp: 05.06.2020).
- Eco-Innovation Index*: https://ec.europa.eu/environment/ecoap/indicators/index_en
- Economic and financial cooperation*, SAARC, http://saarc-sec.org/areas_of_cooperation/area_detail/economic-trade-and-finance/click-for-details_7 (dostęp: 22.06.2020).

- Egan M., Guimaraes M.H., *The Single Market: Trade Barriers and Trade Remedies*, „Journal of Common Market Studies” 2017, t. 55, nr 2, DOI 10.1111/jcms.12461.
- Elimination of TRIMS: The Experience of Selected Developing Countries*, UN/UNCTAD, New York and Genewa 2007.
- Elo M., *The Impact of Business Networks on the Internationalisation Process of Small and Medium Enterprises. A Theoretical Review*, 7th Vaasa Conference on International Business, August 24–26, 2003, University of Vaasa, Finland, Conference proceedings.
- Environmental Benefits of Removing Trade Restrictions and Distortions*, Note by the Secretariat, Addendum, Committee on Trade and Environment. WT/CTE/W/67/ADD.1, March 13, 1998.
- EU and China reach agreement in principle on investment*, European Commission, 30.12.2020, trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2233 (dostęp: 08.02.2021).
- EU and MERSOUR Reached Agreement on Trade*, European Commission, Directorate General for Trade, „News Archive”, Bruksela 28.06.2019, <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2039> (dostęp: 18.03.2020).
- EU Foreign Direct Investment Flows in 2018*, 17/07/2019, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20190717-1> (dostęp: 20.02.2020).
- The EU moves forward efforts at UN on multilateral reform of ISDS*, European Commission, Directorate-General for Trade, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1972> (dostęp: 06.02.2020).
- EU to scrutinize foreign direct investment more closely*, Press Releases, Plenary Session, News. European Parliament, 14.02.2019.
- EU-China Comprehensive Agreement on Investment*, European Commission, Directorate General for Trade, „News Archive”, Bruksela, 13 February 2020.
- EU-China Comprehensive Agreement on Investment*, Legislative Train Schedule, European Parliament, 15 December 2019, <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-eu-china-investment-agreement> (dostęp: 10.07.2020).
- EUR-LEX, Opinion 2/15 of The Court (Full Court) 16 May 2017, ECLI identifier: ECLI:EU:2017:376, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:62015CV0002\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:62015CV0002(01)&from=EN) (dostęp: 20.05.2020).
- European Commission, *Commission Staff Working Document on the Movement of Capital and the Freedom of Payments*, SWD (2019) 94 final, Bruksela, 27.2.2019.
- European Commission, *Regional Innovation Scoreboard 2019*, https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/regional_en (dostęp: 10.01.2020).
- European Parliament (2020), Legislative Train Schedule. A Balanced and Progressive Trade Policy to Harness Globalisation, Multilateral Investment Court (MIC), [https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-multilateral-investment-court-\(mic\)](https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-multilateral-investment-court-(mic)) (dostęp: 10.07.2020).

- Europejski Fundusz Społeczny*, Parlament Europejski, Dokumenty informacyjne o Unii Europejskiej – 2020, www.europarl.europa.eu/factsheets/pl (dostęp: 25.06.2020).
- Europejski Program w Zakresie Migracji*, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów., COM(2015) 240 final, Bruksela, dnia 13.5.2015 r.
- Existing forms of cooperation and Information exchange Between UNEP/MEAs and the wto, World Trade Organization TN/TE/S2, Rev.2. January 2007.
- Fabbrini S., *Which European Union? Europe after the Euro Crisis*, Cambridge University Press, Cambridge 2015.
- Fageberg J., *Competitiveness, Scale and R&D*, [w:] J. Frageberg, P. Hansson, L. Lundberg, A. Melchior, *Technology and International Trade*, Aldershot, Edward Elgar, 1997.
- A Fair and Competitive Digital Economy*, European Commission, <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/content/fair-and-competitive-digital-economy> (dostęp: 14.04.2020).
- The Feasibility of an ASEAN Customs Union Post-2015*, ISEAS 2015, http://www.eu-asiacentre.eu/pub_details.php?pub_id=165 (dostęp: 15.05.2020).
- Fonfara K., Gorynia M., Najlepszy E., Schroeder J., *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2000.
- Foreign direct investment screening. A debate in light of China – EU FDI flows*, European Parliamentary Research Service, Briefing May 2017.
- From ISDS to ICS: A Leopard Can't Change its Spots. Position Paper on the Commission Proposal for an Investment Court System in TTIP*, Greenpeace European Unit, 12.02.2016, Bruksela, <https://www.greenpeace.org/eu-unit/issues/democracy-europe/1362/from-isds-to-ics-a-leopard-cant-change-its-spots/> (dostęp: 10.07.2020).
- Garlińska-Bielawska J., *Współczesny regionalizm ekonomiczny na przykładzie procesów zachodzących na kontynentach amerykańskich*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009.
- Gerhard M., *Mehr Schutz vor ausländischen Direktinvestitionen?*, „Wirtschaftsdienst” 2018, nr 11.
- Global Compact for Migration*, International Organization for Migration, <https://www.iom.int/global-compact-migration> (dostęp: 28.03.2020).
- Global Competitiveness Report 2004–2005*, World Economic Forum, October 2004.
- Global Competitiveness Report 2015–2016*, World Economic Forum, September 2015.
- Global Competitiveness Report 2017–2018*, World Economic Forum, September 2018.
- Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, October 2019.

- Global FDI Flows Flat in 2019. Moderate Increase Expected in 2020*, „Investment Trends Monitor” 2020, UN/UNCTAD, nr 33.
- Gonzalez-Perez M.A., *Corporate Social Responsibility and International Business: A Conceptual Overview*, [w:] M.A. Gonzalez-Perez, L. Leonard (red.), *International Business, Corporate Social Responsibility*, Emerald Group Publishing Limited, Howard House 2013.
- Gottschalk P., *Corporate Social Responsibility, Governance and Corporate Reputation*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd, Singapore, 2011.
- Greenaway D., *Trade Related Investment Measures: Political Economy Aspects and Issues for GATT „The World Economy”* 1990, t. 13, nr 3.
- A healthy and sustainable environment for future generations*, http://europa.eu/pol/env/index_en.htm (dostęp: 28.12.2014).
- Herrmann Ch., *The Role of the Court of Justice of the European Union in the Emerging EU Investment Policy*, „The Journal of World Investment & Trade” 2014, nr 15.
- Hinčica V., Mizerová M., Řezanková H., *Mercosur – a Comparison of four Member Countries on the Basis of Selected Economic Indicators*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe” 2020, t. 23, nr 1, <http://dx.doi.org/10.18778/1508-2008.23.04> (dostęp: 14.05.2020).
- History of Africa’s Regional Integration Efforts*, United Nations Economic Commission for Africa, <https://www.uneca.org/oria/pages/history-africa%E2%80%99s-regional-integration-efforts> (dostęp: 16.05.2020).
- Hoekman B.M., Mavroidis P.C., *Variable Geometry in the WTO*, [w:] R. Schutze (red.), *Globalisation and Governance*, Cambridge University Press, Cambridge 2018.
- ILO Declaration on Social Justice for a Fair Globalization, Genewa 2008, ISBN: 978-92-2-121617-9, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/genericdocument/wcms_371208.pdf (dostęp: 05.06.2020).
- Immigration policy*, Fact Sheets on the European Union-2020, www.europarl.europa.eu/factsheets/en (dostęp: 14.04.2020).
- Implications of WTO Agreements for International Trade in Environmental Industries*, ITC, 1999, [w:] *Trade and Environment Review 2003*, United Nations, Geneva, New York, 2004.
- Informacja o rozmiarach i kierunkach czasowej emigracji z Polski w latach 2004–2018*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/migracje-zagraniczne-ludnosc/informacja-o-rozmiarach-i-kierunkach-czasowej-emigracji-z-polski-w-latach-2004-2018,2,12.html> (dostęp: 29.05.2020).
- Information Economy Report 2017 – Digitalization, Trade and Development*, UNCTAD, <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1872> (dostęp: 05.04.2020).
- Internetowa Baza Danych (*Market Access Database – MADB*, <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>) (dostęp: 20.04.2020).

- Introduction to the ASEAN Comprehensive Investment Agreement*, ASEAN Briefing, <https://www.aseanbriefing.com/news/introduction-to-the-asean-comprehensive-investment-agreement/> (dostęp: 15.05.2020).
- Is there an EU-ASEAN Trade Deal on the Horizon?, ASEAN Today, <https://www.aseantoday.com/2019/12/is-there-an-eu-asean-trade-deal-on-the-horizon/> (dostęp: 18.03.2020).
- Jervelund C., Jespersen S., Mekonnen D., Arias M., Pelkmans J., Brito A., *Delivering a Strong Single Market*, „Nordic Innovation” 2012, nr 11, June, dostępny w: http://www.nordicinnovation.org/Global/_Publications/Reports/2012/2012_11%20Delivering%20a%20stronger%20Single%20Market.pdf (dostęp: 17.09.2013).
- Kabir S., Salim R.A., *Regional Economic Integration in ASEAN. How Far Will It Go?* „Journal of Southeast Asian Economies” 2014, t. 31, nr 2, The Institute of Southeast Asian Studies (ISEAS), Singapore.
- Kalotay K., *Quarter Century of Global Foreign Direct Investment: A Shifting Landscape*, [w:] F.L. Rivera-Batiz, M. Spatareanu, C. Erbil (red.), *Encyclopedia of International Economics and Global Trade*, t. 1: *Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*, World Scientific 2020, <https://www.worldscientific.com/doi/10.1142/11286> (dostęp: 10.07.2020).
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Preferencyjne porozumienia handlowe – znaczenie dla handlu dobrami i innych dziedzin współpracy Unii Europejskiej z partnerami zagranicznymi*, https://www.researchgate.net/profile/Elzbieta_Kawecka-Wyrzykowska/publication/299531067_Preferencyjne_porozumienia_handlowe_-_znaczenie_dla_handlu_dobrami_i_innych_dziedzin_wspolpracy_Unii_Europejskiej_z_partnarami_zagranicznymi/links/590b1c470f7e9b1d0826f06c/Preferencyjne-porozumienia-handlowe-znaczenie-dla-handlu-dobrami-i-innych-dziedzin-wspolpracy-Unii-Europejskiej-z-partnarami-zagranicznymi.pdf (dostęp: 27.05.2020).
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Przepływ pracowników*, [w:] E. Kawecka Wyrzykowska, E. Synowiec (red.), *Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*, IKCHZ, Warszawa 1997.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *The EU-Georgia Association Agreement: An Instrument to Support the Development of Georgia or Lip Service?*, „Comparative Economic Research” 2015, t. 18, nr 2.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Ambroziak Ł., Molendowski E., Polan W., *Intra-Industry Trade of New Member States. Theory and Empirical Evidence*, PWN-SGH, Warszawa 2017.
- Kjellman A., Ramstrom J., *Remarks Concerning Successful Internationalisation of SMEs*, 7th Vaasa Conference on International Business, August 24–26, 2003, University of Vaasa, Finland, Conference proceedings.
- Klecha-Tylec K., *Przemiany gospodarczo-społeczne w krajach Azji i Pacyfiku oraz ich wpływ na procesy globalizacyjne*, [w:] S. Mikłaszewski, E. Molendowski

- (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009.
- Klich J., *Wprowadzenie*, [w:] J. Klich (red.), *Globalizacja*, ISS, Kraków 2001.
- Kohler W., *European Economic Integration, WTO Membership, Immigration and Offshoring*, „World Scientific Studies in International Economics” 2014, t. 27.
- Kompleksowa Umowa Gospodarczo-Handlowa (CETA) między Kanadą, z jednej strony, a Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z drugiej strony*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 11/23, 14.1.2017.
- Kompleksowy raport monitorujący w sprawie przygotowań Polski do członkostwa, z dnia 5 listopada 2003 r.*, Komisja Europejska, tłumaczenie robocze.
- KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY INICJATYWA NA RZECZ SUROWCÓW – ZASPOKAJANIE NASZYCH KLUCZOWYCH POTRZEB W CELU STYMULOWANIA WZROSTU I TWORZENIA MIEJSC PRACY W EUROPIE COM(2008) 699, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0699&from=EN> (dostęp: 30.06.2020).
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z 2011 r.: *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Bruksela, 25.10.2011, KOM(2011) 681 wersja ostateczna.
- KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW Akt o jednolitym rynku II Razem na rzecz nowego wzrostu gospodarczego, Komisja Europejska, Bruksela, COM/2012/0573 wersja ostateczna, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:52012DC0573> (dostęp: 14.04.2020).
- KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW *Lepsze zarządzanie jednolitym rynkiem*, Komisja Europejska, Bruksela, COM/2012/0259 wersja ostateczna, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A52012DC0259> (dostęp: 14.04.2020).
- KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW *Spójne ramy na rzecz wzmocnienia zaufania na jednolitym rynku cyfrowym handlu elektronicznego i usług online*, Komisja Europejska, Bruksela, COM/2011/0942 wersja ostateczna, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=COM%3A2011%3A0942%3AFIN> (dostęp: 14.04.2020).
- KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW STAWIANIE CZOŁA WYZWANIAM ZWIĄZANYM Z RYNKAM I TOWAROWYMI I SUROWCAMI COM(2011) 25, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0025&from=En> (dostęp: 30.06.2020).

- KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW *W kierunku Aktu o jednolitym rynku. W stronę społecznej gospodarki rynkowej o wysokiej konkurencyjności. 50 propozycji na rzecz wspólnej poprawy rynku pracy, przedsiębiorczości i wymiany*, KOMISJA EUROPEJSKA, Bruksela, dnia 27.10.2010 COM(2010) 608, wersja ostateczna, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0608:FIN:PL:PDF> (dostęp: 14.04.2020).
- Komunikat Komisji, *EUROPA 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Bruksela, 3.3.2010 KOM(2010) 2020 wersja ostateczna, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:PL:PDF> (dostęp: 25.06.2020).
- Komunikat Komisji z dnia 25 maja 2016 r. pt. *Platformy internetowe i jednolity rynek cyfrowy. Szanse i wyzwania dla Europy*, Komisja Europejska, COM(2016) 0288 wersja ostateczna, <https://op.europa.eu/fr/publication-detail/-/publication-n/7880fff4-2329-11e6-86d0-01aa75ed71a1/language-pl> (dostęp: 14.04.2020).
- Komunikat NBP*, https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2000/rpp_110400.html (dostęp: 25.05.2020).
- Kowalski J.K., Osiecki G., Cedro M., *Zmiana imigracyjnego trendu? Spada liczba cudzoziemców ubezpieczonych w ZUS*, „Gazeta Prawna”, 28.02.2019, dostępny w: <https://praca.gazetaprawna.pl/artykuly/1400295,spada-liczba-cudzoziemcow-ubezpieczonych-w-zus.html> (dostęp: 30.05.2020).
- Koźmiński A.K., *Zarządzanie międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1999.
- Krapohl S., *Games regional play: dependency, regionalism, and integration theory for the Global South*, „Journal of International Relations and Development” 2019, <https://link.springer.com/article/10.1057%2Fs41268-019-00178-4> (dostęp: 15.05.2020).
- Kundera J., *Poland in the Process of European Economic Integration*, Instytut Wydawniczy EuroPrawo, Warszawa 2013.
- Legislative Train Schedule 02.2020. International Trade-INTA. Multilateral Investment Court (MIC)*, European Parliament, <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/table-view/02-2020> (dostęp: 10.07.2020).
- Legislative Train Schedule 06.2020. International Trade – INTA. Multilateral Investment Court (MIC)*, European Parliament, [https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-international-trade-inta/file-multilateral-investment-court-\(mic\)](https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-international-trade-inta/file-multilateral-investment-court-(mic)) (dostęp: 10.07.2020).
- Łukasiewicz-Kamińska A., *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa finansowego*, Difin, Warszawa 2011.
- Machlup F., *Integracja gospodarcza - narodziny i rozwój idei*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1986.

- Madsen T.G., Rasmussen E., Servais P., *Differences and Similarities Between Born Globals and Other Types of Exporters*, „Globalization, the Multinational Firm” 2000, t. 10.
- Madsen T.G., Servais P., *The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process?*, „International Business Review” 1997, t. 6.
- Marceddu M.L., *Another Brick in the Wall: the EU-India Investment-Facilitation Mechanism*, „Columbia FDI Perspectives” 2019, nr 267.
- Materiał na temat zagranicznego handlu usługami Polski w roku 2018 (na podstawie wstępnych danych NBP)*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Departament Analiz Gospodarczych, 2018.
- Menkes J., *Mechanizm rozstrzygania sporów inwestor-państwo i TTIP – polska perspektywa*, [w:] Czarny E., Słok-Wódkowska M. (red.), *Partnerstwo Transatlantyckie. Wnioski dla Polski*, PWE, Warszawa 2016.
- Meunier S., *Integration by Stealth: How the European Union Gained Competence over Foreign Direct Investment*, „Journal of Common Market Studies” 2017, t. 55, nr 3, DOI:10.1111/jcms.12528.
- Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2018 r.*, NBP, Warszawa 2019, <https://www.nbp.pl/statystyka/dwn/iip2018.pdf> (dostęp: 26.05.2020).
- Migracja tymczasowa i cyrkulacyjna w Polsce: dotychczasowe doświadczenia, uregulowania prawne i opcje na przyszłość. Lata 2004–2009*, Raport przygotowany przez Krajowy Punkt Kontaktowy Europejskiej Sieci Migracyjnej, https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/networks/european_migration_network/reports/docs/emn-studies/circular-migration/pl_study_on_temporary_and_circular_migration_pl_version_pl.pdf (dostęp: 01.06.2020).
- Migration and Migrants Population Statistics* (Full article), EUROSTAT, Statistics Explained, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics,20/03/2020 (dostęp: 03.04.2020).
- Molle W., *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1995.
- Molle W., *European Cohesion Policy*, Routledge, Londyn–Nowy Jork 2007.
- Molle W., *The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy*, Dartmouth, Aldershot 1990.
- Mounier S., Morin J.-F., *The European Union and the Space-Time Continuum of Investment Agreements*, „Journal of European Integration” 2017, t. 39, nr 7.
- Mój region, moja Europa, nasza przyszłość, Siódmy raport na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej*, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Polityki Regionalnej i Miejskiej, Bruksela 2017, https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/cohesion-report/ (dostęp: 10.06.2020).
- MSWiA: *porozumienie ONZ ws. migrantów – niemożliwe do wdrożenia w Polsce*, <https://www.rpo.gov.pl/content/mswia-odpowiada-rpo-dlaczego-polska-nie-przystapila-do-porozumienia-onz-ws-migrantow> (dostęp: 28.03.2020).

- Mytelka L.K., *Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries*, Development Centre of the OECD, OECD, Paris 1999.
- Mytelka L.K., *Global Shifts in the Textile and Clothing Industries*, „Studies in Political Economy” 1991, nr 36.
- Mytelka L.K., *Regional Co-operation and the New Logic of International Competition*, [w:] L.K. Mytelka (red.), *South-South Co-operation in a Global Perspective*, OECD Development Centre, Paris 1996.
- Nachum L., *Motivation for Foreign Direct Investment: Implications for FDI in Eastern Europe*, [w:] J. Witkowska, Z. Wysokińska (red.), *Motivations of Foreign Direct Investors and their Propensity to Exports in the Context of European Integration Process*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1997.
- Nakonieczna J., *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw międzynarodowych*, Difin, Warszawa 2008.
- Nayyar D., *Towards Global Governance*, [w:] D. Nayyar (red.), *Governing Globalization. Issues and Institutions*, Oxford University Press, Oxford, New York 2002.
- Negocjacje globalnego porozumienia w sprawie migracji*, „Euractiv”, <https://www.euractiv.pl/section/migracje/opinion/negocjacje-globalnego-porozumienia-w-sprawie-migracji> (dostęp: 28.03.2020).
- A new Circular Economy Action Plan-For a cleaner and more competitive Europe*, Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of Regions, European Commission, Bruksela, 11.3.2020 COM(2020) 98 final.
- Next Steps for the African Continental Free Trade Area. Assessing Regional Integration in Africa*, UN / Economic Commission for Africa, African Union, African Development Bank and UNCTAD.
- Nienhaus V., *Aussenwirtschaftliche Integrationstheorie und Integrationspolitik grosser Entwicklungslander-Gruppierungen*, Duncker&Humblot, Berlin 1987.
- Noty tematyczne o Unii Europejskiej*, Parlament Europejski, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/181/south-asia> (dostęp: 22.06.2020).
- Nowak A.Z., *Globalizacja a współczesny świat*, [w:] A.Z. Nowak, T. Zalega (red.), *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2019.
- Ocena sytuacji w handlu zagranicznym Polski w roku 2017*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Warszawa 2017.
- OECD Code of Liberalisation of Capital Movements*, 2019, www.oecd.org/investment/codes.htm (dostęp: 23.05.2020).
- OECD Guidelines for Multinational Enterprises*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264115415-en> (dostęp: 13.05.2020).
- The OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Text, Commentary and Clarifications*, DAFFE/IME/WPG(2000)15/FINAL, 31.10.2001.
- Osiecki G., Grajewski Ł., *Imigracja idzie na rekord. Liczba cudzoziemców pracujących w Polsce wciąż się powiększa*, „Gazeta Prawna” 1.08.2019, dostępny w: <https://serwisy.gazetaprawna.pl/praca-i-kariera/artykuly/1424408,cudzoziemcy-pracujacy-w-polsce.html> (dostęp: 30.05.2020).

- The Outcome of Uruguay Round: An Initial Assessment*, Supporting Papers to the Trade and Development Report, 1994, UN, New York 1994.
- Overview of FTA and Other Trade Negotiations, Updated May 2020*, FTA Negotiations, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (dostęp: 10.07.2020).
- Oziewicz E., Żołądkiewicz K., *Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu – NAFTA*, [w:] E. Oziewicz (red.), *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Oziewicz E., Żołądkiewicz K., *Ugrupowania integracyjne w Ameryce Południowej i Środkowej*, [w:] E. Oziewicz (red.), *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Pardo R., *ISDS and TTIP – A Miracle Cure for a Systemic Challenge?*, „Policy Brief” 2014, European Policy Centre.
- Parra A.R., *The History of ICSID*, Oxford University Press, Oxford 2017.
- Pelkmans J. *European Integration. Methods and Economic Analysis*, Longman, Harlow, New York 1997.
- Petri P.A., Plummer M.G., Zhai F., *ASEAN Economic Community: A General Equilibrium Analysis*, „Asian Economic Journal” 2012, t. 26, nr 2, East Asian Economic Association and Wiley Publishing Asia Pty Ltd.
- Pietrzyk I., *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009.
- Polityka migracyjna Polski*, Projekt z dnia 10 czerwca 2019 r., Zespół do Spraw Migracji, red. Departament Analiz i Polityki Migracyjnej, MSWiA, Warszawa 2019.
- Polska w OECD. Etapy negocjacji członkostwa Polski w OECD*, <https://www.gov.pl/web/oecd/polska-w-oecd> (dostęp: 23.05.2020).
- Pomfret R., *ASEAN’s New Frontiers: Integrating the Newest Members into the ASEAN Economic Community*, „Asian Economic Policy Review” 2013, nr 8.
- Postulski W., *Swoboda przepływu kapitału i płatności*, [w:] Wróbel A. (red.), *Wprowadzenie do prawa Wspólnot Europejskich (Unii Europejskiej)*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Zakamycze 2002.
- Primo Braga C.A., *Foreign direct investment and „peak globalization”*, „Columbia FDI Perspectives” 2018, t. 230.
- Process Overview*, ICSID, <https://icsid.worldbank.org/en/Pages/Process/Overview.aspx> (dostęp: 07.03.2020).
- Przyszły wielostronny trybunał inwestycyjny*, Komisja Europejska, Bruksela 13 grudnia 2016 r., MEMO/16/4350.
- Puccio L., Harte R., *From Arbitration to the Investment Court System (ICS). The Evolution of CETA Rules*, In Depth Analysis, June 2017, European Parliament / European Parliamentary Research Service.

- Pyka M., *Investor-to state dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – not as unfeasible as it appears?*, „Studia Prawnicze i Administracyjne” 2015, nr 11(1).
- Raport z realizacji polityki ukierunkowanej na zwiększenie Ekspansji Eksportowej Polski w roku 2017 w ramach STRATEGII NA RZECZ ODPOWIEDZIALNEGO ROZWOJU do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, tekst niepublikowany – opracowanie dla DHiWM w MPiT.
- Rasmussen E.S., Madsen T.G., Evangelista F., *The Founding of the Born Global Company in Denmark and Australia: Sensemaking and Networking*, „Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics” 2001, t. 13.
- Regulation (EC) No 1013/2006 of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 on shipments of waste, http://europa.eu/legislation_summaries/environment/waste_management/l11022_en.htm (dostęp: 22.10.2014).
- Regulation (EC) No 614/2007 of the European Parliament and of the Council of 23 May 2007 concerning the *Financial Instrument for the Environment (LIFE+)*, http://europa.eu/legislation_summaries/environment/general_provisions/l28021_en.htm (dostęp: 28.12.2014).
- Regulation (EU) 2019/452 of the European Parliament and the Council of 19 March 2019 establishing a framework for the screening of foreign direct investments into the Union*, Official Journal of the European Union L 79 I, 21.3.2019.
- Report (2019) of the Committee on Trade-Related Investment Measures, WTO-/G/L/1337/G/TRIMS/9. WTO, 14 November 2019.
- Report on US Sustainable, Responsible and Impact Investing Trends 2018*, US/SIF Foundation, Washington 2018, <https://www.ussif.org/files/Trends/Trends%202018%20executive%20summary%20FINAL.pdf> (dostęp: 05.06.2020).
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie przybliżenia jednolitego rynku konsumentom i obywatelom (2010/2011(INI)), 20 maja 2010 r., <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:52010IP0186> (dostęp: 14.04.2020).
- Rising product digitalization losing trade competitiveness* – UNCTAD Report, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gdsecidc2017d3_en.pdf (dostęp: 01.08.2018).
- Rocznik Statystyczny RP 2019*, GUS, Warszawa 2019.
- Rybak M., *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996.
- Scheibach R., *Foreign Direct Investment*, [w:] J.H.J. Bourgeois, F. Berrod, E. Gippini Fournier (red.), *The Uruguay Round Results: A European Lawyers' Perspective*, College of Europe, Bruges 1994.
- Schmieg E., *The African Continental Free Trade Area. Perspectives for Africa, Policy Choices for Europe*, „SWP Comment” 2020, nr 10.

- Scott Marcus J., Petropoulos G., Yeung T., *Wkład we wzrost gospodarczy: Europejski jednolity rynek cyfrowy. Korzyści ekonomiczne dla obywateli i przedsiębiorstw*, Badanie zamówione przez Komisję IMCO, Parlament Europejski, Departament Tematyczny ds. Polityki Gospodarczej, Naukowej i Jakości Życia, Dyrekcja Generalna ds. Polityk Wewnętrznych Unii, PE 631.044 – Styczeń 2019, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/631044/IPOL_STU\(2019\)631044_PL.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/631044/IPOL_STU(2019)631044_PL.pdf) (dostęp: 13.04.2020).
- Sekretariat NAFTA, <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Legal-Texts/North-American-Free-Trade-Agreement> (dostęp: 15.01.2020).
- Shan W., Zhang S., *The Treaty of Lisbon: Half Way toward a Common Investment Policy*, „The European Journal of International Law” 2010, t. 21, nr 4.
- Smeets R., *The Importance of Fixed Export Costs. Vox EU Trade Policy Debate*, 16 (2010), CEPR, dostępny w: <http://voxeu.org/debates/commentaries/importance-fixed-export-costs> (dostęp: 28.02.2013).
- Soaestro H., *Open regionalism*, [w:] H. Maull, G. Segal, J. Wanandi (red.), *Europe and the Asia Pacific*, Routledge, Londyn and Nowy Jork 1998.
- South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement (SPARTECA), <http://www.mfaet.gov.sb/external-trade/free-trade-agreements/regional/sparteca.html> (dostęp: 23.06.2020).
- Special Features of ICSID*, <https://icsid.worldbank.org/en/Pages/about/Special-20FEATURES-20of-20ICSID.aspx> (dostęp: 7.03.2020).
- Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z wdrażania planu działania dotyczącego gospodarki o obiegu zamkniętym*, Komisja Europejska, Bruksela, dnia 4.3.2019, COM(2019) 190 final, https://ec.europa.eu/environment/circular-economy/pdf/report_implementation_circular_economy_action_plan.pdf (dostęp: 27.03.2020).
- Statystyki – Polska – Aktualne dokumenty – Dane tabelaryczne – rok 2020*, <https://migracje.gov.pl/statystyki/zakres/polska/typ/dokumenty/widok/tabele/rok/2020/> (dostęp: 30.05.2020).
- Statystyki – Polska – Aktualne dokumenty – Mapa – Rok 2020*, <https://migracje.gov.pl/statystyki/zakres/polska/typ/dokumenty/widok/mapa/rok/2020/?x=0.0619&y=1.1258&level=1> (dostęp: 30.05.2020).
- Stellungnahme zur Errichtung eines Investitionsgerichts für TTIP – Vorschlag der Europäischen Kommission vom 16.09.2015 und 12.11.2015*, Deutscher Richterbund, Stellungnahme, Nr. 4/16 Februar 2016, https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/S-T/stellungnahme-deutscher-richterbund-zur-errichtung-eines-investitionsgerichts-fuer-ttip.pdf?__blob=publicationFile&v=6 (dostęp: 10.07.2020).
- Stiglitz J.E., *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Submission of the European Union and its Member States to UNCITRAL Working Group III. Establishing a Standing Mechanism for the Settlement of*

- international Investment Disputes*, 18 January 2019, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157631.pdf (dostęp: 25.06.2020).
- Sunesen E.R., Hansen M.M., *Screening of FDI towards the EU*, Copenhagen Economics 2018, Danish Business Authority.
- Swobodny przepływ osób: pracownicy z ośmiu państw członkowskich, które przystąpiły do UE w 2004 r., wreszcie mogą korzystać z pełni swoich praw*, IP/11/506, Bruksela, 28 kwietnia 2011, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/IP_11_506 (dostęp: 29.05.2020).
- Szymański W., *Globalizacja – wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2001.
- Technology and Innovation Report – Harnessing Frontier Technologies for Sustainable Development*, 2018, UNCTAD (dostęp: 28.08.2018).
- Technology and Innovation Report 2018*, UNCTAD, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tir2018_en.pdf (dostęp: 25.06.2020).
- Trade in environmentally sound technologies: Implications for Developing Countries. United Nations Environment Program (2018)*, <http://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/27595/TradeEnvTech.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (dostęp: 25.06.2020).
- Trade in environmentally sound technologies: Implications for Developing Countries. United Nations Environment Programme (2018)*.
- Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (Wersja Skonsolidowana), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 326/47, 26.10.2012 PL.
- The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). TTIP explained*, European Commission 2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152462.pdf (dostęp: 20.04.2016).
- Transformacja gospodarki UE z myślą o zrównoważonej przyszłości – Bardziej ambitne cele klimatyczne UE na lata 2030 i 2050*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:52019DC0640&from=DE> (dostęp: 28.03.2020).
- Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*, Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015., General Assembly 21 October 2015, A/RES/70/1.
- Umowa gospodarczo-handlowa między Kanadą a Unią Europejską*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:4298972&from=PL> (dostęp: 10.07.2020).
- UN Comtrade Database*, <https://comtrade.un.org> (dostęp: 10.01.2020).
- UN Global Compact na świecie*, <https://ungc.org/pl/o-nas/un-global-compact-na-swiecie/> (dostęp: 14.03.2020).
- UNCITRAL Arbitration Rules (as revised in 2010)*, UN, New York 2011, <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/arb-rules-revised/arb-rules-revised-2010-e.pdf> (dostęp: 08.03.2020).
- UNCITRAL Rules on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration*, <https://uncitral.un.org/en/texts/arbitration/contractualtexts/transparency> (dostęp: 11.03.2020).

- UNCTAD Handbook of Statistics 2019, *International Merchandise Trade*, https://unctad.org/en/PublicationChapters/tdstat44_FS01_en.pdf (dostęp: 27.06.2020).
- UNCTAD Handbook of Statistics, *International Trade in Services*, https://unctad.org/en/PublicationChapters/tdstat44_FS05_en.pdf (dostęp: 27.06.2020).
- UNCTAD, Chapter 1 – *International Merchandise Trade*, Chapter 2- *International Trade in Services*, www.unctad.org (dostęp: 27.06.2020).
- The United Nations Commission on International Trade Law*, <https://uncitral.un.org/> (dostęp: 08.03.2020).
- United Nations Convention on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration (New York 2014) (the „Mauritius Convention on Transparency”)*, <https://uncitral.un.org/en/texts/arbitration/contractualtexts/transparency> (dostęp: 11.03.2020).
- United Nations Economic Commission for Africa, *Key Pillars of Africa’s Regional Integration*, <https://www.uneca.org/ori/pages/key-pillars-africa’s-regional-integration> (dostęp: 16.05.2020).
- United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet. Modernizing NAFTA into 21st Century Trade Agreement*, <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/fact-sheets/modernizing> (dostęp: 09.07.2020).
- Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r., *Prawo dewizowe*, Dz. U. nr 141, poz. 1178, 2002.
- Vissak T., *The Internationalization of Foreign – Owned Firms in Estonia: a Case Study*, 7th Vaasa Conference on International Business, August 24–26, 2003, University of Vaasa, Finland, Conference proceedings.
- Wakelin K., *Empirical Studies on the Relationship between Trade and Innovation*, Doctoral Thesis presented at the European University Institute, Florence, September 1995., cyt. za: Second European Report on S&T, Bruksela 1997.
- Walka z ubóstwem, wykluczeniem społecznym i dyskryminacją*, Dokumenty informacyjne o Unii Europejskiej – 2020, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl> (dostęp: 25.06.2020).
- Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do Unii Europejskiej*, RCSS, Warszawa, styczeń 2003, t. II.
- What is the GCC*, <https://www.aljazeera.com/news/2017/12/gcc-171204094537378.html> (dostęp: 23.06.2020).
- Who we are*, CARICOM, <https://caricom.org/our-community/who-we-are/> (dostęp: 22.06.2020).
- Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1996.
- Witkowska J., *Implications of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) for Investment Flows Between the European Union and the USA*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe” 2017, t. 20, nr 3, DOI: 10.1515/cer-2017-0018.

- Witkowska J., *Integration Processes in the Global Economy: Current State and Prospects. The Case of European Union, ASEAN Economic Community and NAFTA*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe” 2016, t. 19, nr 4, DOI: <https://doi.org/10.1515/cer-2016-0029>.
- Witkowska J., *Kształtowanie się jednolitego rynku kapitałowego w Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa” 1994, nr 10.
- Witkowska J., *Porozumienie w sprawie handlowych aspektów polityki inwestycji (TRIMS/WTO). Zobowiązania Polski i ich realizacja*, „Gospodarka w praktyce i teorii” 1998, nr 1 (2).
- Witkowska J., *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej. Trendy, współzależności, perspektywy*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2001.
- Witkowska J., *Struktura podmiotowa gospodarki światowej*, [w:] A. Marszałek (red.), *Gospodarka światowa. Zarys wykładu*, Wydawnictwo UŁ, Wyd. II, Łódź 1993.
- Witkowska J., *The Attitudes of the European Union and China Towards Foreign Direct Investment: Implications for Bilateral Relations*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe” 2019, t. 22, nr 3, <http://doi.org/10.2478/cer-2019-0024>.
- Witkowska J., Wysokińska Z., *Umiejdzynarodowienie małych i średnich przedsiębiorstw a procesy integracji europejskiej*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2006.
- The World Bank Global Economic Prospects: A Fragile Recovery*, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/26800/9781464810244.pdf> (dostęp: 20.01.2020).
- World Economic Outlook (WEO) forecast according to *World Economic Outlook Update, June 2020*, <https://www.imf.org/en/publications/weo> (dostęp: 06.07.2020).
- World Economic Outlook (WEO)*, IMF, <https://www.imf.org/en/publications/weo> (dostęp: 26.05.2020).
- World Economic Outlook*, IMF, October 2019, <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2019/October/English/text.ashx?la=en> (dostęp: 14.04.2020).
- World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown*, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/World-Economic-Outlook-April-2020-The-Great-Lockdown-49306> (dostęp: 29.06.2020).
- World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance*, UN/UNCTAD, Genewa 2015.
- World Investment Report 2019. Special Economic Zones*, UNCTAD, UN Genewa 2019.
- World Migration Report 2020*, International Organization for Migration, Genewa 2019.
- Wysokińska Z., *Competitiveness of Selected New Members of the EU In the Environmental Products and Services Market*, [w:] Blanco J., Kheradmand H., *Climate Change. Socio-Economic Effects*, In Tech, Londyn 2012.

- Wysokińska Z., Ekspertyza na zlecenie Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii – p.t. *Raport z realizacji polityki ukierunkowanej na zwiększenie Ekspansji Eksportowej Polski w roku 2017 w ramach STRATEGII NA RZECZ ODPOWIEDZIALNEGO ROZWOJU do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, Część III.
- Wysokińska Z., *Foreign Trade in Environmental Products; The WTO Regulation and Environmental Programs*, „Global Economy Journal” 2005, t. 5, nr 3.
- Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, PWN, Warszawa 2001.
- Wysokińska Z., *Millenium Development Goals / UN and Sustainable Development Goals / UN as Instruments for Realising Sustainable Development Concept in the Global Economy*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe” 2017, t. 20, nr 1.
- Wysokińska Z., *Raport z realizacji polityki ukierunkowanej na zwiększenie Ekspansji Eksportowej Polski w roku 2017 w ramach STRATEGII NA RZECZ ODPOWIEDZIALNEGO ROZWOJU do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, tekst niepublikowany – opracowanie dla DHiWM w MPiT.
- Wysokińska Z., *The International Environmental Goods and Services Market: an Opportunity for Poland*, „Polish Journal of Environmental Studies” 2009, t. 18, nr 5.
- Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja Europejska. Dostosowania w Polsce w dziedzinie polityk*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2004.
- Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja Europejska. Rozwój rynków*, PWN, Warszawa–Łódź 1999.
- Wysokińska Z., Witkowska J., *Zrównoważony rozwój. Wybrane aspekty makro- i mikroekonomiczne*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2016.
- Wyszowska-Kuna J., *Usługi biznesowe oparte na wiedzy – Wpływ na konkurencyjność gospodarki na przykładzie wybranych krajów Unii Europejskiej*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2016.
- Zarka-Martres M., Guichard-Kelly M., *Decent Work, Standards and Indicators*, ILO Working Papers 2005, nr 58.
- Zielińska-Głębocka A., *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.
- Zorska A., *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index_en.htm (dostęp: 27.05.2020).
- http://ec.europa.eu/sustainable/welcome/index_en.htm (dostęp: 29.01.2015).
- <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1415352499863&uri=CELEX:52014DC0398R%2801%29> (dostęp: 23.09.2019).
- <http://eurofundsnews.eu/publikacje/siodmy-unijny-program-dzialan-w-zakresie-srodowiska-naturalnego-do-2020-r/> (dostęp: 10.01.2015).

- http://europa.eu/legislation_summaries/environment/general_provisions/l28120_en.htm (dostęp: 18.01.2015).
- http://europa.eu/legislation_summaries/environment/sustainable_development/l28167_en.htm (dostęp: 18.12.2014).
- http://europa.eu/legislation_summaries/environment/sustainable_development/l10132_en.htm (dostęp: 25.03.2014).
- http://europa.eu/legislation_summaries/environment/waste_management/l28043_en.htm (dostęp: 28.09.2014).
- http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/institutions_bodies_and_agencies/l21282_en.htm (dostęp: 28.10.2014).
- http://europa.eu/pol/env/index_pl.htm (dostęp: 25.06.2014).
- http://publications.europa.eu/resource/cellar/ba202c94-aa5d-11e6-aab7-01aa75ed71a1.0013.03/DOC_1 (dostęp: 15.04.2020).
- http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (dostęp: 30.05.2020).
- <http://www.eea.europa.eu/themes/water/status-and-monitoring/state-of-bathing-water/> (dostęp: 28.01.2015).
- <http://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/polityka-handlowa/bariery-w-eksportcie-do-krajow-pozazunijnych/> (dostęp: 20.04.2020).
- <http://www.unic.un.org.pl/strony-2011-2015/zrownowazony-rozwoj-i-cele-zrownowazonego-rozwoju/2860> (dostęp: 25.06.2020).
- https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intratrd&lang=en (dostęp: 27.04.2020, 21.05.2020).
- <https://archiwum.rp.pl/artukul/1380993-Lancuch-blokow-w-sluzbie-fiskusa.html> (dostęp: 31.07.2020).
- <https://caricom.org/member-states-and-associate-members/> (dostęp: 22.06.2020).
- <https://cordis.europa.eu/article/id/124701-revolutionising-future-research-with-the-european-open-science-cloud/pl> (dostęp: 20.04.2020).
- <https://data.oecd.org/fdi/fdi-stocks.htm#indicator-chart> (dostęp: 30.01.2020).
- <https://data.oecd.org/fdi/inward-fdi-stocks-by-industry.htm#indicator-chart> (dostęp: 28.05.2020).
- https://ec.europa.eu/clima/policies/international/negotiations/paris_pl (dostęp: 21.06.2020).
- https://ec.europa.eu/clima/policies/strategies/2030_pl (dostęp: 28.03.2020).
- https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs_19_6714 (dostęp: 25.03.2020).
- https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_02_442 (dostęp: 30.06.2020).
- <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/content/fair-and-competitive-digital-economy> (dostęp: 24.06.2020).
- <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/policies/digitising-european-industry> (dostęp: 24.06.2020).

- https://ec.europa.eu/environment/circulareconomy/pdf/report_implementation_circular_economy_action_plan.pdf (dostęp: 25.03.2020).
- https://ec.europa.eu/environment/circulareconomy/pdf/sustainable_products_circular_economy.pdf (dostęp: 22.03.2020).
- https://ec.europa.eu/environment/ecoap/frontpage_en (dostęp: 27.03.2020).
- https://ec.europa.eu/environment/ecoap/indicators/index_en (dostęp: 27.03.2020).
- <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10384786/2-28012020-BP-EN.pdf/7c3553b4-e1b7-0efa-cce4-c1f82692de37> (dostęp: 08.06.2020).
- https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Production_and_international_trade_in_high-tech_products#Sold_production_of_high-tech_products (dostęp: 14.05.2020).
- https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods (dostęp: 27.04.2020, 06.05.2020).
- https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods/pl (dostęp: 21.11.2019, 14.06.2020).
- https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_services_-_an_overview (dostęp: 25.05.2020).
- https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#EU_imports_of_trade_in_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).
- https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Production_and_international_trade_in_high-tech_products&oldid=437514#Sold_production_of_high-tech_products (dostęp: 25.07.2020).
- https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/future-cap_ga?2nd-language=pl (dostęp: 11.06.2020).
- https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/strategy/goals-research-and-innovation-policy_pl (dostęp: 18.04.2020).
- https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/strategy/goals-research-and-innovation-policy/open-innovation-resources_pl (dostęp: 18.04.2020).
- https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/strategy/goals-research-and-innovation-policy/open-science/open-science-monitor/about-open-science-monitor_en (dostęp: 20.04.2020).
- https://ec.europa.eu/international-partnerships/priorities/eu-africa_en (dostęp: 30.05.2020).
- https://ec.europa.eu/poland/news/161221_turkey_pl (dostęp: 02.06.2020).
- https://ec.europa.eu/poland/news/190617_innovations_pl (dostęp: 25.06.2020).
- https://ec.europa.eu/poland/news/191211_green_deal_pl (dostęp: 25.03.2020).
- https://ec.europa.eu/regional_policy/pl/2021_2027/ (dostęp: 18.04.2020).
- https://ec.europa.eu/research/openscience/index.cfm?pg=altmetrics_eg (dostęp: 19.04.2020).
- <https://ec.europa.eu/research/openscience/index.cfm?pg=openaccess> (dostęp: 18.04.2020).

- <https://ec.europa.eu/research/openscience/index.cfm?pg=open-science-policy-platform> (dostęp: 28.07.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/> (dostęp: 03.06.2020).
- https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/#_under-adoption (dostęp: 30.05.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/central-america/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/eu-and-wto/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-australia-trade-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mercosur-association-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mexico-trade-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-new-zealand-trade-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-singapore-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-vietnam-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://energetyka24.com/szczyt-klimatyczny-cop25-zakonczył-sie-bez-porozumienia> (dostęp: 21.06.2020).
- https://europa.eu/european-union/topics/environment_pl (dostęp: 11.06.2020).
- https://europa.eu/european-union/topics/research-innovation_pl (dostęp: 25.06.2020).
- <https://oko.press/cop26-ofiara-koronawirusa-szczyt-klimatyczny-przelozony/> (dostęp: 21.06.2020).
- <https://serwisy.gazetaprawna.pl/ekologia/artykuly/1443462,cop25-ocieplanie-sie-klimatu-pozbawia-oceany-tlenu.html> (dostęp: 21.06.2020).
- https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/may/tradoc_157889.pdf (dostęp: 03.06.2020).
- <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230> (dostęp: 30.06.2020).
- <https://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-and-Environment.aspx> (dostęp: 25.04.2020).
- <https://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-and-Environment/BioTrade/BT-Initiative-Linking-programme.aspx> (dostęp: 21.06.2020).
- <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/cotonou-agreement/> (dostęp: 30.05.2020).
- <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/digital-single-market/> (dostęp: 25.06.2020).
- <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/the-eu-budget/long-term-eu-budget-2021-2027/> (dostęp: 25.06.2020).

- <https://www.dw.com/pl/bez-porozumienia-na-szczycie-klimatycznym-w-madrycie/a-51684836> (dostęp: 21.06.2020).
- <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/43/powszechny-jednolity-rynek-cyfrowy> (dostęp: 28.03.2020).
- <https://www.forbes.pl/gospodarka/koronawirus-recesja-prognozy-gospodarcze-dla-polski-i-ue-na-2020-i-2021/gf5fty8> (dostęp: 03.07.2020).
- https://www.gov.pl/documents/1079560/1080340/TABELA_TRANSFERY_MARZEC_2019__%28plik_PDF_160_KB%29_WM.pdf/f54f0139-cb6f-c15c-d015-03e78f31704f (dostęp: 18.06.2019).
- <https://www.gov.pl/web/przedsiębiorczosc-technologie/analizy-z-obszaru-handlu-zagranicznego> (dostęp: 20.08.2019).
- <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/07/07/world-economic-outlook-update-july-2017> (dostęp: 20.01.2020).
- <https://www.mercosur.int/en/about-mercosur/mercosur-countries/> (dostęp: 13.05.2020).
- https://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook/volume-2019/issue-2_7969896b-en,Overview (dostęp: 28.06.2020).
- https://www.polskawschodnia.2007-2013.gov.pl/Wiadomosci/Strony/PO_RPW_zakonczoney_050318.aspx (dostęp: 25.03.2019).
- <https://www.polskawschodnia.gov.pl/strony/o-programie/dokumenty/program-polska-wschodnia-2014-2020/> (dostęp: 26.04.2020).
- https://www.theglobaleconomy.com/Poland/GDP_per_capita_PPP/ (dostęp: 28.06.2020).
- <https://www.unenvironment.org/explore-topics/environmental-governance/about-environmental-governance/environmental-governance> (dostęp: 26.05.2020).
- <https://www.unenvironment.org/explore-topics/environmental-rights-and-governance> (dostęp: 25.05.2020).
- <https://www.unenvironment.org/explore-topics/sustainable-development-goals> (dostęp: 26.05.2020).
- <https://www.worldbank.org/en/country/gcc/overview> (dostęp: 23.06.2020).
- https://www.wto.org/english/news_e/archive_e/ega_arc_e.htm (dostęp: 25.04.2020).
- https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/rese_03apr20_e.pdf (dostęp: 22.06.2020).
- https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/ega_e.htm (dostęp: 25.04.2020).
- https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/envir_e.htm (dostęp: 25.05.2020).
- https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/envir_neg_meas_e.htm (dostęp: 30.06.2020).

Spis rysunków

Rys. 1.1. Struktura podmiotowa gospodarki światowej	23
Rys. 2.1. Zielony Ład	75
Rys. 3.1. Całkowita produkcja sprzedana produktów zaawansowanych technologicznie, UE-27, 2008–2018, mld euro	138
Rys. 3.2. Struktura produkcji sprzedanej w sektorach zaawansowanych technologii, UE-27, 2018, %	139
Rys. 3.3. Import produktów zaawansowanych technologicznie, 20 głównych partnerów, UE-27, 2019, mln euro	140
Rys. 3.4. Import produktów zaawansowanych technologicznie, 6 głównych partnerów handlowych, UE-27, 2019, mld euro	141
Rys. 3.5. Eksport produktów zaawansowanych technologicznie, 20 głównych partnerów, UE-27, 2019, mln euro	142
Rys. 3.6. Saldo wymiany handlowej produktami zaawansowanymi technologicznie, UE-27, 2019, mln euro	143
Rys. 4.1. Światowy eksport towarów, 2018, %	147
Rys. 4.2. Światowy import towarów, 2018, %	147
Rys. 4.3. Światowy eksport usług, 2018, %	148
Rys. 4.4. Światowy import usług, 2018, %	148
Rys. 4.5. Zewnętrzny handel towarami UE-28 (udział w eksporcie/importcie UE-28), 2018, %	151
Rys. 4.6. Handel towarami wewnątrz UE-28 (udział w eksporcie/importcie UE-28), 2018, %	152
Rys. 4.7. Udział maszyn i sprzętu transportowego w eksporcie i imporcie państw UE-27, 2017–2018, %	154
Rys. 4.8. Eksport poza UE-28 według grup produktów, UE-28, 2013 i 2018, mld euro	154
Rys. 4.9. Eksport poza UE-28 według grup produktów (udział w całkowitym eksporcie poza UE-28), UE-28, 2013 i 2018, %	155
Rys. 4.10. Import spoza UE-28 według grup produktów, UE-28, 2013 i 2018, mld euro	156
Rys. 4.11. Saldo wymiany handlowej towarami według grup produktów, UE-28, 2018, mld euro	157
Rys. 4.12. Ewolucja unijnego międzynarodowego handlu usługami, 2010–2018, mld euro	157

Rys. 4.13. Unijny handel usługami, wybrani partnerzy, 2017, 2018, mld euro	159
Rys. 4.13a. Unijny handel usługami, wybrani partnerzy: udziały w eksporcie i imporcie, 2018, %	160
Rys. 4.14. Unijny handel usługami według rodzaju usług, 2017, 2018, %	162
Rys. 4.14a. Unijny handel usługami według rodzaju usług, 2018, %	163
Rys. 5.1. Liczba migrantów w gospodarce światowej, 1970–2019, mln	194
Rys. 5.2. Struktura geograficzna migracji, według regionu pobytu, 2019, %	195
Rys. 5.3. Pracujący migranci według poziomu dochodów krajów przeznaczenia, 2017, %	196
Rys. 5.4. Migranci w wybranych krajach UE, ogółem i według posiadanego obywatelstwa, stan na 1 stycznia 2018 r., tys.	198
Rys. 5.5. Struktura strumieni imigrantów w Unii Europejskiej, 2017, %	198
Rys. 5.6. Nieregularna migracja do UE, 2014–2018, tys.	199
Rys. 5.7. Globalne saldo rachunku obrotów bieżących jako % światowego PKB, według głównych krajów i grup krajów w gospodarce światowej, 2002–2019	205
Rys. 5.8. Strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających, świat i grupy krajów, 2008–2018, mln USD	209
Rys. 5.9. Strumienie BIZ napływające – regiony gospodarki światowej, 2008–2018, mln USD	211
Rys. 5.10. Strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do UE-28, NAFTA, ASEAN, ASEAN+3, MERCOSUR, 2008–2018, mln USD	211
Rys. 5.11. Strumienie BIZ wypływających, świat i główne grupy krajów, 2008–2018, mln USD	212
Rys. 5.12. Strumienie BIZ wypływające z wybranych regionów gospodarki światowej, 2008–2018, mln USD	213
Rys. 5.13. Strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych wypływających z UE-28, NAFTA, ASEAN, ASEAN+3, MERCOSUR, 2008–2018, mln USD	214
Rys. 5.14. Skumulowane BIZ napływające do głównych regionów gospodarki światowej, 2000, 2010, 2018, mln USD	215
Rys. 5.15. Skumulowane BIZ wypływające według głównych regionów gospodarki światowej, 2000, 2010, 2018, mln USD	216
Rys. 5.16. Skumulowane BIZ napływające, UE-28, NAFTA, ASEAN, ASEAN+3, MERCOSUR, 2000, 2010, 2018, mln USD	216
Rys. 5.17. Skumulowane BIZ wypływające, UE-28, NAFTA, ASEAN, ASEAN+3, MERCOSUR, 2000, 2010, 2018, mln USD	217
Rys. 5.18. Strumienie bezpośrednich inwestycji napływających do UE i wypływających z UE, 2007–2018, mln USD	220
Rys. 5.19. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne napływające do UE – 10 głównych krajów przyjmujących, 2007, 2018, mld USD	221

Rys. 5.20. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wypływające z UE – 10 głównych krajów macierzystych inwestorów, 2007, 2018, mld USD	222
Rys. 5.21. Strumienie BIZ wypływające z UE i napływające do UE, według głównych partnerów zewnętrznych, 2017–2018, mln euro	223
Rys. 6.1. Dynamika eksportu usług na tle dynamiki eksportu towarów, 2010–2018 (2010=100%)	266
Rys. 6.2. Handel zagraniczny usługami, 2014–2018 oraz dynamika (r/r), mln euro, %	266
Rys. 6.3. Szacunkowa liczba emigrantów z Polski na pobyt czasowy, 2004–2018, tys.	272
Rys. 6.4. Struktura emigracji z Polski na pobyt czasowy według krajów docelowych w Unii Europejskiej, 2018, %	272
Rys. 6.5. Imigracja do Polski według kraju pochodzenia, 2020	273
Rys. 6.6. Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski, 2008–2018, mln USD	277
Rys. 6.7. Struktura polskich aktywów za granicą, % całości aktywów zagranicznych, 2018	278
Rys. 6.8. Struktura zobowiązań polskich podmiotów wobec zagranicy, % całości pasywów zagranicznych, 2018	279
Rys. 6.9. Portfelowe inwestycje zagraniczne w Polsce według rodzaju, 2008–2018, mln USD	279
Rys. 6.10. Skumulowane bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce i polskie za granicą, 2000–2018, mln USD	280
Rys. 6.11. Strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do Polski i wypływających z Polski, 2004–2018, mln USD	281

Spis tabel

Tab. 3.1. Analiza eksportu produktów zaawansowanych technologicznie dla 75 wybranych państw świata z uwzględnieniem wszystkich 10 grup produktów (wraz z grupą 891 BROŃ I AMUNICJA), 2015–2018, mld USD, %	135
Tab. 3.2. Analiza eksportu produktów zaawansowanych technologicznie dla 100 wybranych państw świata z uwzględnieniem 9 grup produktów (bez grupy 891 BROŃ I AMUNICJA), 2015–2018, mld USD, %	136
Tab. 3.3. Analiza eksportu produktów zaawansowanych technologicznie dla 26 wybranych państw Unii Europejskiej z uwzględnieniem wszystkich 10 grup produktów (wraz z grupą 891 BROŃ I AMUNICJA), 2015–2018, mld USD, %	137
Tab. 3.4. Analiza eksportu produktów zaawansowanych technologicznie dla 27 wybranych państw Unii Europejskiej z uwzględnieniem 9 grup produktów (bez grupy 891 BROŃ I AMUNICJA), 2015–2018, mld USD, %	137
Tab. 4.1. Udziały krajów członkowskich UE w zewnętrznym i wewnętrznym handlu towarami UE-28, 2018, %	152
Tab. 4.2. Unijny handel usługami, wybrani partnerzy, 2017, 2018, mld euro, %	158
Tab. 4.3. Unijny handel usługami według rodzaju usług, 2017, 2018, mld euro, %	161
Tab. 1A. Struktura geograficzna i towarowa światowego importu według regionów/obszarów pochodzenia importu i według głównych grup produktowych, 1995, 2005, 2015, mln USD, %	297
Tab. 2A. Prognozy wzrostu według <i>World Economic Outlook/IMF</i> , 2019, 2020, 2021. Wpływ pandemii koronawirusa na wzrost gospodarczy w regionach świata	299



ZOFIA WYSOKIŃSKA

profesor nauk ekonomicznych w Uniwersytecie Łódzkim, autorka i współautorka ponad 250 publikacji z dziedziny ekonomii międzynarodowej i integracji europejskiej. W latach 2009–2016 była prorektorem ds. współpracy z zagranicą Uniwersytetu Łódzkiego. W ramach programu *Action Jean Monnet* Komisji Europejskiej była kierownikiem dwóch projektów: *Katedry Jean Monnet* i *Centrum Doskonałości Jean Monnet* przyznanych przez Komisję Europejską. W latach 2006–2008 była wiceprezydentem międzynarodowego stowarzyszenia *International Trade & Finance Association*, a obecnie jest jego członkiem. W latach 2009–2011 była koordynatorem międzynarodowego projektu naukowo-dydaktycznego, w ramach którego opracowany został program kształcenia *Governance for Sustainable Development* (GAVA).



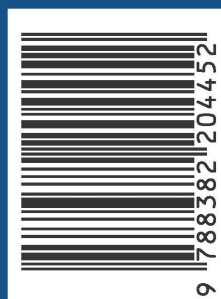
JANINA WITKOWSKA

profesor nauk ekonomicznych w Uniwersytecie Łódzkim oraz autorka i współautorka ponad 160 publikacji z dziedziny ekonomii międzynarodowej i integracji europejskiej. W latach 2003–2008 była kierownikiem *Katedry Jean Monnet* ustanowionej przez Komisję Europejską w Uniwersytecie Łódzkim, a obecnie kieruje *Katedrą Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej*. Uczestniczy aktywnie w działalności międzynarodowego stowarzyszenia *International Trade & Finance Association* jako członek Rady Dyrektorów.

W książce zaprezentowano wyniki badań dotyczące pozycji Unii Europejskiej we współczesnej gospodarce światowej w kontekście dynamicznych zmian zachodzących w procesach globalizacji i międzynarodowej integracji gospodarczej. Idea zrównoważonego rozwoju, wdrażanie zasad gospodarki cyrkularnej, procesy cyfryzacji wyznaczają ramy, w których Unia Europejska podejmuje działania w sferze regulacyjnej i realnej. Zmiana pozycji Unii Europejskiej w gospodarce światowej jest analizowana w odniesieniu do międzynarodowych przepływów dóbr i usług oraz czynników produkcji – kapitału i pracy.

Przedłożona Czytelnikom publikacja jest adresowana przede wszystkim do pracowników naukowych, studentów kierunków ekonomicznych i prawniczych uniwersytetów oraz wyższych szkół ekonomicznych, a także słuchaczy szkół menedżerskich. Mogą jednak po nią sięgnąć wszyscy zainteresowani Unią Europejską oraz gospodarką światową.

ISBN 978-83-8220-445-2



 WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

 wydawnictwo.uni.lodz.pl
 ksiegarnia@uni.lodz.pl
 (42) 665 58 63

Książka dostępna również
jako e-book