

Lata 2020–2021

Wpływ pandemii COVID-19 na światowy handel towarowy

W początkowym okresie pandemii sformułowano prognozy rozwoju sytuacji w światowym handlu towarowym na lata 2020–2021. Wskazywano na spodziewany głęboki spadek wymiany międzynarodowej, nasilenie protekcjonizmu handlowego w państwach, które dotkliwie odczuły skutki COVID-19, jak również na potrzebę podjęcia działań wzmacniających niezawodność światowych łańcuchów dostaw. W konsekwencji miało to prowadzić do osłabienia pozycji Chin i innych państw azjatyckich. Artykuł weryfikuje te tezy, w tym również w odniesieniu do Polski i jej miejsca w wymianie międzynarodowej.

PAWEŁ WIECZOREK

Wprowadzenie

W następstwie procesu globalizacji i rozrastającej się w jego ramach w minionym trzdziestolecu siatki powiązań handlowych, produkcyjnych, kapitałowych, technologicznych i finansowych, ukształtowały się globalne strumienie (łańcuchy)

zaopatrzenia w wyroby finalne i kooperacyjne, stanowiące obecnie jeden z charakterystycznych wyznaczników gospodarki światowej. Zakłócenia w ich funkcjonowaniu – powstałe w wyniku konfliktów zbrojnych oraz napięć w stosunkach politycznych i handlowych¹, a nawet niektórych katastrof naturalnych² oraz innych nadzwyczajnych zdarzeń³ – mogą mieć

¹ Przykładem może tu być trwająca od 2018 r. wojna celna między USA i Chinami, a także agresja Rosji na Ukrainę w lutym 2022 r.

² Wymienić trzeba tutaj zwłaszcza trzęsienie ziemi i tsunami w Japonii w 2011 r. (w wyniku czego nastąpiło uszkodzenie elektrowni atomowej w Fukushima), a także wielkie powodzie w Tajlandii w latach 2011–2012.

³ Dla zmniejszenia dostaw wyrobów kooperacyjnych po wybuchu pandemii COVID-19 szczególne znaczenie miały: a) pożary w japońskich zakładach półprzewodników AKM Semiconductor w październiku 2020 r. oraz Renesas Semiconductor Manufacturing w marcu 2021 r., b) czasowe unieruchomienie wskutek ataku zimy

poważne następstwa dla gospodarki światowej jako całości, rynków międzynarodowych, sytuacji ekonomicznej poszczególnych państw, a także możliwości prowadzenia działalności biznesowej przez przedsiębiorców. Strumienie te są często określane w literaturze przedmiotu jako globalne łańcuchy dostaw, przy czym istotnym elementem tego pojęcia jest światowy rozkład mocy wytwórczych, stanowiący podstawę kierunków i struktury globalnych przepływów towarowych.

W warunkach pandemii COVID-19 zostało zakwestionowanych wiele reguł, na których dotychczas opierała się gospodarka światowa, w tym zasada, że produkcja powinna być lokowana głównie w tzw. krajach niskokosztowych, czyli takich, w których koszty pracy są znacznie niższe niż w państwach zachodnich, ponadto mających łatwy dostęp do surowców, liberalne podejście do praw pracowniczych oraz kwestii ochrony środowiska, a także chłonny rynek wewnętrzny. W rezultacie tego długookresowego trendu – odzwierciedlającego proces globalizacji i wyraźnie widocznego w polityce ekonomicznej krajów zachodnich – zostało wyeksponowane znaczenie państw Azji Wschodniej oraz Azji Południowo-Wschodniej⁴, a przede wszystkim Chin. W następstwie szerokiego napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), jak również przystąpienia do Światowej Organizacji Handlu

(WTO) w 2001 r., Chiny bardzo wzmocniły swoją pozycję gospodarczą i z czasem zaczęły być określane mianem „fabryki świata”. Określenie jest o tyle trafne, że obecnie na świecie można znaleźć niewiele produktów, które nie zawierałyby chińskiej wartości dodanej w postaci różnego rodzaju surowców, materiałów i podzespołów. Rzecz w tym, że ukształtowane w ten sposób globalne łańcuchy zaopatrzenia w wyroby finalne i kooperacyjne z dominującą pozycją Chin stawały się – w miarę, jak traciły na znaczeniu alternatywne powiązania produkcyjne i handlowe z dostawcami takich wyrobów spoza państw azjatyckich – coraz mniej elastyczne i w konsekwencji rosła ich wrażliwość na występujące na arenie międzynarodowej zakłócenia i wstrząsy. Skutki usztywnienia łańcuchów zaopatrzenia dla możliwości stabilnego funkcjonowania gospodarki w każdym wymiarze, poczynając od szczybla globalnego, a kończąc na poziomie lokalnej działalności biznesowej, z całą mocą ujawniły się po wybuchu pandemii COVID-19.

Zgodnie z sformułowanymi w pierwszych miesiącach 2020 r. prognozami rozwoju sytuacji w światowym handlu towarowym należało spodziewać się wystąpienia w latach 2020–2021 takich tendencji i zjawisk, jak:

- głęboki spadek wolumenu handlu międzynarodowego, którego skalę eksperci

w lutym 2021 r. zlokalizowanych w Teksasie fabryk mikroprocesorów Samsung, NXP Semiconductors i Infineon Semiconductors, c) zablokowanie Kanału Sueskiego przez kontenerowiec Ever Given w marcu 2021 r. oraz d) strajk pracowników STM Microelectronics we Francji pod koniec 2021 r.

⁴ Poza Chinami, dla omawianej problematyki istotne znaczenie mają takie państwa Azji Wschodniej, jak Korea Płd., Tajwan i Hongkong, a wśród państw Azji Południowo-Wschodniej – Wietnam, Malezja, Tajlandia i Singapur.

WTO w kwietniu 2020 r., a więc w szczycie pierwszej fali pandemii COVID-19, szacowali w tym roku w granicach od 13% (scenariusz optymistyczny) do nawet 32% (scenariusz pesymistyczny)⁵;

- zmiana pozycji w światowym handlu towarowym państw odgrywających w wymianie międzynarodowej czołową rolę, w szczególności spadek znaczenia Chin i innych niskokosztowych państw azjatyckich;

- nasilenie się protekcjonizmu w państwach, które dotkliwie odczuły skutki pandemii i w następstwie tego nie były w stanie zapewnić ciągłości zaopatrzenia rynku wewnętrznego w wyroby istotne w walce ze skutkami COVID-19, a także generalnie mają problemy ze sprostaniem konkurencji na borykających się z recesją rynkach międzynarodowych,

- podjęcie działań na rzecz wzmocnienia niezawodności dostaw towarów o kluczowym znaczeniu dla stabilnego funkcjonowania gospodarek i społeczeństw ukierunkowanych na:

- zmniejszenie stopnia koncentracji produkcji w Chinach i innych krajach azjatyckich przez dywersyfikację źródeł zaopatrzenia w wyroby gotowe i kooperacyjne;

- skrócenie łańcuchów dostaw i przeniesienia produkcji na obszary położone bliżej odbiorców końcowych;

- realokację części mocy wytwórczych zainstalowanych w krajach Azji, w tym zwłaszcza na obszarze Chin, z powrotem

do krajów macierzystych kapitału lub innych pobliskich państw;

- zwiększenie zapasów surowców, materiałów oraz wyrobów kooperacyjnych ważnych z punktu widzenia ciągłości produkcji.

Przenoszenie części mocy wytwórczych do państw pochodzenia kapitału (w tym do USA oraz krajów UE), jak również do państw ściśle powiązanych z nimi więzami gospodarczymi i handlowymi (w przypadku USA do Meksyku, a w przypadku państw UE do Polski i innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej) powinno spowodować pojawienie się w tych państwach określonych korzyści w postaci zwiększonej produkcji, rozwoju eksportu, dodatkowych wpływów do budżetu państwa oraz tworzenia nowych miejsc pracy.

Celem artykułu jest weryfikacja powyższych tez w realiach światowego handlu towarowego w latach 2020–2021, w tym również w odniesieniu do Polski i jej miejsca na rynkach międzynarodowych. Poza zakresem analizy pozostawiono kwestię wymiany usługami komercyjnymi, mimo że stanowią one ważny segment handlu światowego, który bardzo silnie odczuł skutki pandemii COVID-19⁶. Wynika to z daleko idącej odrębności procesów wytwarzania i świadczenia usług komercyjnych, mających raczej niewiele punktów wspólnych z procesem produkcji wyrobów przemysłowych oraz handlem towarowym. W konsekwencji ujęcie bardzo rozległej

⁵ *Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy*, WTO, „Press Release”, 8.4.2020.

⁶ Zgodnie z danymi WTO w 2020 r. światowy handel usługami komercyjnymi obniżył się w stosunku do roku poprzedniego o 20%, a więc w skali dwu i półkrotnie większej niż wymiana towarowa. *World trade primed for strong but uneven recovery after COVID-19 pandemic shock*, „Press release”, WTO, 31.3.2021.

problematyki wymiany towarowej oraz usług komercyjnych w ramach jednego artykułu mogłoby wpłynąć negatywnie na klarowność wyводу i dlatego nie wydaje się zasadne. W artykule pominięto również zmiany w handlu światowym wywołane przez wyjście Wielkiej Brytanii z UE, co przede wszystkim wpłynęło na wielkość, dynamikę i strukturę wymiany wewnątrzunijnej, ale ma też szersze konsekwencje dla sytuacji na rynkach globalnych. Problem ten wymaga odrębnej analizy.

Przytoczone w artykule dane statystyczne publikowane przez WTO, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Euler Hermes oraz IHT Markit dotyczą wymiany towarowej ogółem, a więc traktowanej jako całość, z uwzględnieniem wszystkich sekcji i działów towarowych ujętych w Standardowej klasyfikacji handlu międzynarodowego (ang. *Standard international trade classification* – SITC), opracowanej przez ONZ i wykorzystywanej do porównań światowego eksportu i importu towarowego.

W następstwie agresji Rosji na Ukrainę w lutym 2022 r. oraz nałożonych na Rosję przez państwa zachodnie bezprecedensowo szerokich sankcji politycznych i gospodarczych, a także rosyjskich działań odwetowych, powstał nowy kontekst dla handlu światowego oraz przebudowy globalnych łańcuchów dostaw. Jest to związane z tym, że Rosja eksportuje duże ilości surowców, w tym zwłaszcza nośników energii, które dotychczas stanowiły stały element światowych łańcuchów

zaopatrzenia. Określenie skutków tej sytuacji dla międzynarodowych stosunków politycznych i gospodarczych, zwłaszcza w średnim i długim okresie, obecnie nie jest jeszcze możliwe.

Zmiany w światowym handlu towarowym

Bardzo pesymistyczne prognozy WTO z kwietnia 2020 r., przewidujące spadek w tym roku światowego handlu towarowego w następstwie pandemii nawet o blisko 1/3, ostatecznie nie znalazły potwierdzenia w finalnych statystykach dotyczących 2020 i 2021 r. Faktem jest oczywiście, że wprowadzenia w wielu państwach czasowych lockdownów w branżach usługowych oraz ograniczeń związanych z dystansem społecznym, pojawienia się istotnych utrudnień w działalności biznesowej (zaburzenia w dostawach wyrobów kooperacyjnych, ograniczenia w kontaktach z klientami, zatory płatnicze), a także wstrzymania się przez dużą część przedsiębiorców i gospodarstw domowych z dokonywaniem większych zakupów⁷ – nastąpiło wyraźne zmniejszenie zapotrzebowania na towary produkcji krajowej oraz pochodzące z importu. Przyczyniło się to do przejściowego załamania światowego handlu towarowego, którego wolumen w I połowie 2020 r. obniżył się według WTO o 16,2% (licząc rok do roku). Jednak już trzeci kwartał 2020 r. przyniósł wyraźne odbicie w wielkości obrotów, które w porównaniu z III kwartałem 2019 r. okazały się niższe tylko o 3,5%. Z kolei w IV

⁷ Reakcja na wszechobecną niepewność co do dalszego przebiegu pandemii oraz perspektyw odbudowy koniunktury po zwalczeniu COVID-19.

kwartale 2020 r. pozytywne tendencje uległy wzmocnieniu i obroty towarowe na rynkach międzynarodowych zbliżyły się do poziomu z IV kwartału 2019 r. W sumie, w całym 2020 r. co prawda nastąpił spadek obrotów światowego handlu towarowego, ale wyniósł on zgodnie z danymi WTO z marca 2021 r. 5,3%⁸, a więc wyraźnie mniej niż przewidywał scenariusz optymistyczny dynamiki obrotów, przedstawiony przez WTO w kwietniu 2020 r. Z kolei według wyliczeń ekspertów Euler Hermes, międzynarodowej grupy ubezpieczeniowo-finansowej, spadek obrotów światowego handlu towarowego w 2020 r. wyniósł 8,1%⁹, a więc był głębszy od ostatecznych danych WTO, niemniej i tak znacznie mniejszy w stosunku do przewidywań WTO opublikowanych w szczycie pierwszej fali pandemii.

Negatywny wpływ na światowy handel towarowy wywarły perturbacje w transporcie morskim, które wystąpiły zwłaszcza w 2020 r. i w początkowych miesiącach 2021 r. Czynnikiem ten jest o tyle istotny, że drogą morską odbywa się około 80% wymiany międzynarodowej. W warunkach COVID-19 największą przeszkodą okazały

się ograniczone możliwości rozładunku kontenerowców, które dotarły do Chin po wznowieniu produkcji podzespołów elektronicznych, powstałe wskutek zmniejszenia liczby dostępnych pracowników portowych (zakażenie covidem, dystans społeczny). W efekcie znaczącym problemem stał się brak wolnych kontenerów w Chinach i ich nadmiar m.in. w portach europejskich. Wszystko to razem spowodowało ponadtrzykrotny wzrost cen frachtu. Podatność systemu dostaw morskich na zakłócenia unaocznilo również zablokowanie Kanału Sueskiego przez kontenerowiec Ever Given pod koniec marca 2021 r.¹⁰

Dla sytuacji w światowym handlu towarowym istotne znaczenie miało również nasilenie się w latach 2020–2021 działań protekcyjnych, które uwidoczniły się, głównie w odniesieniu do wyrobów związanych z walką z pandemią, a więc maseczek i innych środków ochronnych, szczepionek przeciwko COVID-19, respiratorów, a także niektórych leków stosowanych w leczeniu osób zarażonych, jak również substancji chemicznych służących do produkcji tych medykamentów¹¹. Okresowe braki w zaopatrzeniu rynku

⁸ *World trade primed for strong but uneven recovery...*, op.cit.; Ł. Ambroziak, J. Gniadek, J. Strzelecki, M. Wąsiński: *Globalizacja w czasie pandemii*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa, lipiec 2021, s. 12.

⁹ *Global trade report – battling out of supply-chain disruption*, Euler Hermes, 9.12.2021, s. 14, <https://www.eulerhermes.com/content/dam/onemarketing/ehndbx/eulerhermes_com/en_gl/erd/publications/pdf/2021-12-09-Global-Trade-Report.pdf>.

¹⁰ W wyniku zablokowania Kanału Sueskiego na 6 dni po obu stronach od miejsca zdarzenia utworzyła się kolejka ponad 400 statków.

¹¹ Takie restrykcje wprowadziły m.in. Stany Zjednoczone oraz Indie. Z kolei UE wprowadziła mechanizm zezwoleń na eksport szczepionek przeciwko COVID-19, jako narzędzie nacisku na producentów, mające skłaniać ich do zwiększenia produkcji szczepionek. W przypadku Polski od 2018 r. Minister Zdrowia na podstawie art. 37av ust. 14 ustawy z 6.9.2001 – Prawo farmaceutyczne (Dz.U. z 2021 r. poz. 1977) jest uprawniony do publikowania w drodze obwieszczenia tzw. list antywywozowych zawierających wykaz produktów leczniczych, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego oraz wyrobów medycznych zagrożonych brakiem dostępności na terytorium Polski. Od początku obowiązywania tego mechanizmu Minister

we wspomniane artykuły utrudniały skuteczną walkę z pandemią. W konsekwencji niektóre państwa wprowadziły ograniczenia w eksporcie wyżej wymienionych wyrobów, co przyczyniło się do pogorszenia w pewnym stopniu swobody przepływu towarów na świecie. Jak bowiem ustaliła Global Trade Alert (GTA), wyspecjalizowana instytucja monitorująca występowanie barier w handlu międzynarodowym¹², w 2020 r. odnotowano łącznie na świecie uruchomienie 290 nowych restrykcji eksportowych w wymianie towarowej szkodliwie oddziałujących na partnerów tej wymiany, podczas gdy w 2019 r. stwierdzono tylko 28 takich interwencji. Dopiero w 2021 r. – w następstwie wzrostu produkcji oraz zwiększenia dostaw rynkowych, w tym związanych z wyrobami niezbędnymi w walce z pandemią – liczba nowych przypadków zastosowania restrykcji eksportowych w wymianie towarowej uległa obniżeniu do 122¹³.

Odbudowa światowego handlu towarowego w drugim półroczu 2020 r., a zwłaszcza w IV kwartale tego roku stanowiła skumulowany efekt oddziaływania kilku czynników w obszarze produkcji wyrobów, popytu na nie oraz możliwości wymiany, wśród których wskazać trzeba zwłaszcza¹⁴:

- uruchomienie przez rządy wielu państw rozbudowanych pakietów fiskalnych ułatwiających przedsiębiorcom przetrwanie okresu załamania rynku, w tym utrzymanie zatrudnienia. Skala tego wsparcia okazała się o wiele większa niż podczas światowego kryzysu finansowego w latach 2008–2009;
- skuteczne ograniczenie rozprzestrzeniania się COVID-19 w Chinach i innych krajach azjatyckich oraz szybki powrót do aktywności gospodarczej sprzed pandemii, co przeciwdziałało załamaniu popytu na towary importowane przez te kraje, a także umożliwiło rozpoczęcie stopniowej odbudowy dostaw eksportowych, w tym podzespołów elektronicznych;
- przesunięcie wydatków gospodarstw domowych z niektórych rodzajów usług objętych lockdownem (m.in. podróże, transport lotniczy, usługi hotelarskie i gastronomiczne, kultura i rozrywka) na zakup towarów, w szczególności dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku (m.in. sprzęt AGD i RTV);
- poprawę nastrojów konsumentów i przedsiębiorców w następstwie pojawienia się pod koniec 2020 r. informacji o szczepionkach przeciwko COVID-19. W efekcie zaczęły rosnąć zakupy towarów

Zdrowia opublikował w sumie kilkanaście takich list, obejmujących w poszczególnych przypadkach od 260 do ponad 1500 pozycji – najnowszy taki wykaz z 19.12.2021 zawiera 215 pozycji (Dz.Urz. Min. Zdr. z 2021 r. poz. 109).

¹² Przedmiotem badań GTA jest grupa państw określanych mianem G-20 (obejmująca m.in. USA, Chiny, Japonię, Argentynę, Brazylię, Indie, Meksyk, Koreę Płd., Rosję, Niemcy, Wielką Brytanię i Włochy), które celem jest dyskusja nad wspólną polityką finansową. GTA działa przy Uniwersytecie St. Gallen w Szwajcarii.

¹³ Dane z 5.3.2022 dostępne na portalu GTA: <https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/year-from-2019/flow_export>. Dotyczą całokształtu działań protekcyjnych w obszarze eksportu towarowego podjętych na świecie w latach 2019–2021, uwzględniających również ograniczenia wprowadzone w odniesieniu do wywozu środków ochronny osobistej, sprzętu medycznego oraz farmaceutyków.

¹⁴ Ł. Ambroziak, J. Gniadek, J. Strzelecki, M. Wąsiński: *Globalizacja...*, op.cit.

konsumpcyjnych oraz wyrobów niezbędnych w działalności gospodarczej, w tym pochodzących z importu, a także z produkcji krajowej o dużym udziale importowym, co umożliwiło podtrzymanie produkcji przemysłowej oraz wzrost międzynarodowej wymiany towarowej;

- wzrost popytu na sprzęt komputerowy (w tym laptopy, kamery, słuchawki, mikrofony, modemy, rutery) w następstwie upowszechnienia się pracy i nauki zdalnej. Popyt na te wyroby dodatkowo zwiększał rozwój infrastruktury dla sieci 5G oraz wzrost zainteresowania konsolami do gier;
- odbudowę zapasów wyrobów kooperacyjnych, których stan w większości branż przemysłu zaczął powracać do poziomu sprzed pandemii. W niektórych krajach (głównie w USA) przedsiębiorcy wznowili na szerszą skalę działalność inwestycyjną;
- stopniowe rozładowywanie zatorów w transporcie morskim wskutek poprawy przepustowości portów, przede wszystkim w Chinach, a w mniejszym stopniu także w innych państwach odgrywających dużą rolę w międzynarodowej wymianie towarowej.

Zgodnie z różnymi szacunkami obroty światowego handlu towarowego w 2021 r. mają wzrosnąć w stosunku do roku poprzedniego odpowiednio o 8,1% (dane WTO), 8,3% (dane Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Euler Hermes) lub 8,7% (dane IHS Markit). W następnych

latach przewidywany jest dalszy kilkuprocentowy wzrost obrotów, z malejącą dynamiką, która jednak utrzyma się na poziomie co najmniej 4% w 2023 r.¹⁵ Istotny wpływ na prognozowaną wartość obrotów handlowych, szczególnie w 2021 r., mają szacunki wzrostu cen wyrobów będących przedmiotem wymiany. W omawianych prognozach handlu towarowego przyjęto, że także w kolejnych latach inflacja nadal będzie odczuwalnie rzutowała na wartość obrotów handlowych, ale w mniejszym stopniu niż w 2021 r.

Z analiz WTO wynika, że skala odbudowy światowego handlu towarowego po zapaści w I połowie 2020 r. jest w poszczególnych państwach mocno zróżnicowana. Największy przyrost eksportu w okresie styczeń–październik 2021 r., w porównaniu z analogicznym okresem 2019 r., odnotowano w przypadku Tajwanu (34%) i Chin (32%), a także Indii (19%) oraz Korei Płd. (16%). Z kolei w wypadku państw UE (handel zewnętrzny), Japonii i USA przyrost eksportu okazał się znacznie mniejszy i w analizowanym okresie wyniósł tylko 5-7%¹⁶.

Największym beneficjentem zmian w światowym handlu towarowym w czasie pandemii okazały się Chiny. Udział tego państwa w globalnym eksporcie zwiększył się zgodnie z danymi WTO z 13,15% w 2019 r. do 14,74% w 2020 r., tj. o 1,59 punktu proc. Było to możliwe dzięki

¹⁵ *World Trade Statistical Review 2021*, WTO; *Global trade report – battling out of supply-chain disruptions*, Euler Hermes, 9.12.2021, s. 14; *High global trade volume growth in 2021 and significant moderation in 2022*, IHS Markit, 12.1.2022, <<https://ihsmarkit.com/research-analysis/Global-Trade-Outlook-2022.html>>.

¹⁶ *Merchandise trade volume declined in Q3 while trade values continued to rise*, WTO, December 2021, <https://www.wto.org/english/news_e/news21_e/stat_20dec21_e.htm> (dostęp 20.12.2021).

sprawnemu, w porównaniu z wieloma innymi krajami, opanowaniu pandemii oraz szybkiemu dostosowaniu produkcji do rosnącego na rynkach międzynarodowych popytu na wyroby finalne oraz kooperacyjne odgrywające w chińskim wywozie dużą rolę. Za blisko 1/3 wzrostu udziału Chin w światowym eksporcie towarowym odpowiadały zwiększone dostawy chińskich wyrobów medycznych związanych ze zwalczaniem COVID-19 (m.in. odzież ochronna, maseczki i rękawiczki, leki i substancje chemiczne do ich produkcji). Podstawowym czynnikiem, który umożliwił wzmocnienie przez Chiny pozycji w światowym eksporcie towarowym stanowiła szybka odbudowa dostaw – przejściowo zmniejszonych w początkowym okresie po wybuchu pandemii¹⁷ – wyrobów elektronicznych gotowych (komputery, telefony, kamery, sprzęt RTV, konsole do gier), a także podzespołów elektronicznych (półprzewodniki, układy scalone, karty pamięci, transformatory, baterie). Zwiększone dostawy nie były jednak w stanie w pełni pokryć zapotrzebowania na te wyroby zgłaszanego na rynkach międzynarodowych, w konsekwencji czego powstały zakłócenia w wielu globalnych łańcuchach dostaw, w których dominującą rolę odgrywają przedsiębiorcy chińscy. Według niektórych prognoz niedobory w dostawach

podzespołów elektronicznych będą także występować w 2022 r., chociaż na mniejszą skalę niż w roku 2020 i zostaną całkowicie usunięte najwcześniej w 2023 r. Jedną z konsekwencji zbyt małej podaży podzespołów elektronicznych jest istotny wzrost cen samych podzespołów, jak również wyrobów finalnych, w których są montowane.

Z dostępnych na początku 2022 r. danych wynika, że w 2021 r. nastąpiło dalsze wzmocnienie znaczenia Chin w światowym eksporcie towarowym. Wskazuje na to duży (bo 32%) przyrost chińskiego eksportu towarowego, jaki odnotowano między styczniem a październikiem 2021 r. w stosunku do analogicznego okresu 2019 r. Symptomatyczne, że w 2021 r. Chiny osiągnęły największą spośród wszystkich państw uczestniczących w wymianie międzynarodowej nadwyżkę w handlu zagranicznym wynoszącą 676,4 mld dolarów. W tym czasie nadwyżka Chin w handlu z USA okazała się również rekordowo wysoka, sięgając 396,6 mld dolarów, co oznacza wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 25,1%. Chiny uzyskały w 2021 r. dodatnie saldo także w wymianie z państwami UE – wyniosło ono 208,4 mld dolarów i było o 57,4% wyższe w porównaniu z 2020 r.¹⁸

Po wybuchu pandemii COVID-19 swoją pozycję w światowym eksporcie towarowym poprawił również Tajwan (wzrost

¹⁷ Braki w dostawach podzespołów elektronicznych z Chin (i innych państw azjatyckich), które uwidoczniły się bezpośrednio po wybuchu pandemii wynikały z przejściowego ograniczenia zdolności wytwórczych w tych państwach w efekcie absencji chorobowej zarażonych pracowników oraz wyłączenia części mocy wytwórczych w ślad za zmniejszonym zapotrzebowaniem na podzespoły elektroniczne w konsekwencji wprowadzenia w wielu krajach lockdownu, który przełożył się na załamanie rynków konsumpcyjnych, w szczególności rynku motoryzacyjnego.

¹⁸ *China's trade surplus hit record in 2021 – with exports jumping 30% amid pandemic demand*, „Time”, <<https://time.com/6139334/china-record-trade-surplus-2021/>> (dostęp 14.1.2022).

udziału w eksporcie światowym do 1,98%, a więc o 0,24 punktu proc.), a w mniejszym stopniu także Korea Płd. (wzrost do poziomu 2,91%, tj. o 0,06 punktu proc.). Stanowiło to konsekwencję zwiększonego zaangażowania tych państw w globalnych łańcuchach dostaw elektronicznych wyrobów finalnych, a przede wszystkim podzespołów elektronicznych wykorzystywanych w produkcji samochodów, maszyn i urządzeń oraz sprzętu RTV i AGD. Kraje te odgrywają jednak znacznie mniejszą rolę w handlu światowym niż Chiny, co potwierdza wielokrotnie niższy w porównaniu z nimi udział w wolumenie globalnego eksportu.

W wypadku państw wysoko rozwiniętych stanowiących ważne ośrodki handlu międzynarodowego, po wybuchu pandemii nastąpił spadek udziału w światowym eksporcie towarowym. Dotyczy to zwłaszcza Stanów Zjednoczonych, gdzie wspomniany odsetek obniżył się z 9,35% w 2019 r. do 8,14% w 2020 r. (tj. o 1,21 punktu proc.), z możliwością dalszego spadku w 2021 r., na co wskazuje bardzo mały (wynoszący tylko 5%) przyrost eksportu w ciągu 10 pierwszych miesięcy 2021 r. w stosunku do analogicznego okresu 2019 r. Na tej samej podstawie można wnioskować o spadku udziału w światowym eksporcie towarowym państw Unii Europejskiej (wywóz zewnętrzny) oraz Japonii, w wypadku których wywóz między styczniem a październikiem 2021 r., w odniesieniu do poziomu z 2019 r., zwiększył się zaledwie o 6% (Japonia) oraz 7% (UE). Spośród państw UE dotychczasową pozycję w eksporcie światowym utrzymały Niemcy, od dawna zaliczane do czołowych dostawców na świecie.

Kierunki zmian w układzie mocy wytwórczych

W warunkach pandemii COVID-19 uwydatniła się wrażliwość gospodarek wielu państw na zakłócenia w światowym handlu towarowym, będąca konsekwencją nadmiernej sztywności łańcuchów zaopatrzenia, ukształtowanych w następstwie procesu globalizacji i lokowania produkcji (ang. *offshoring*) szerokiego asortymentu wyrobów finalnych i kooperacyjnych w państwach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej, w tym przede wszystkim w Chinach. Doprowadziło to do uzyskania przez Chiny i inne niskokosztowe państwa azjatyckie bardzo silnej pozycji na niektórych rynkach międzynarodowych. Wysoka koncentracja produkcji w niewielkiej grupie państw, głównie w Chinach, stworzyła niebezpieczną sytuację dla stabilności światowych łańcuchów zaopatrzenia, a zagrożenia z tym związane z całą mocą ujawniły się po wybuchu pandemii COVID-19. Przejściowe wstrzymanie dostaw wielu wyrobów finalnych i kooperacyjnych z Chin i innych państw Azji – wywołane zahamowaniem produkcji – pokazały, że światowe łańcuchy dostaw nie są wystarczająco odporne na taki szok podaży, dodatkowo spotęgowany przez perturbacje w transporcie morskim.

Do wybuchu pandemii organizacja łańcuchów zaopatrzenia rynków międzynarodowych była postrzegana przede wszystkim jako czynnik kosztowy, który należy optymalizować, poszukując najtańszych rozwiązań. Pod wpływem kryzysu zachodnie koła polityczne i biznesowe zaczęły, w większym niż dotychczas stopniu, dostrzegać znaczenie bezpieczeństwa

dostaw towarów o kluczowym znaczeniu dla stabilnego funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa (w szczególności leków i innych wyrobów medycznych, wyrobów elektronicznych, chemikaliów oraz artykułów rolno-spożywczych i żywności), nawet jeśli oznaczałoby to wzrost kosztów wytwarzania tych wyrobów. Ożywiła się także dyskusja na temat optymalnej roli Chin w światowych łańcuchach dostaw, z uwzględnieniem niezawodności globalnego systemu logistyki towarowej, ale także kończącej się przewagi chińskich producentów w postaci niskich kosztów wytwarzania¹⁹. Działania na rzecz zwiększenia bezpieczeństwa zaopatrywania rynku europejskiego w wyroby o krytycznym znaczeniu gospodarczo-społecznym zaczęły być również podejmowane na szczeblu UE²⁰. Analogiczne kroki podjęły Stany Zjednoczone.

Wybuch pandemii oraz powstałe w jego następstwie głębokie zakłócenia w funkcjonowaniu gospodarki światowej i wymiany handlowej skłoniły koła polityczne i biznesowe w krajach zachodnich do bardziej

krytycznego spojrzenia na kwestię niezawodności kanałów zaopatrzenia rynków międzynarodowych w cieszące się dużym popytem wyroby finalne i kooperacyjne. Dyskusje na ten temat rozpoczęły się co prawda jeszcze przed pojawieniem się COVID-19, ale nabrały intensywności dopiero po upowszechnieniu pandemii oraz jej konsekwencji. Wspomniane dyskusje objęły cztery następujące główne wątki problemowe:

1. Zmniejszenie stopnia koncentracji produkcji w Chinach i innych krajach azjatyckich przez dywersyfikację na obszarze tych państw źródeł zaopatrzenia w wyroby finalne i kooperacyjne.

Kryzys wywołany COVID-19 uwypuklił ryzyko dla bezpieczeństwa (niezawodności) dostaw, stanowiące konsekwencję silnej koncentracji produkcji wyrobów o krytycznym znaczeniu gospodarczo-społecznym w stosunkowo wąskiej grupie państw, z Chinami na czele. Sytuację tę można zmienić nie tylko przenosząc produkcję z krajów azjatyckich do państw macierzystych kapitału, ale

¹⁹ Czynnikiem, który dodatkowo skłonił koncerny międzynarodowe działające w Chinach do refleksji nad rolą Chin w globalnych łańcuchach dostaw były zdarzające się w ciągu kilku lat przed wybuchem pandemii przypadki niewystarczającej jakości wytwarzanych tam wyrobów, w tym farmaceutyków oraz zabawek.

²⁰ W tym kontekście można wskazać także inicjatywę Komisji Europejskiej, jak: a) przyjęcie w listopadzie 2020 r. strategii farmaceutycznej, która zakłada wprowadzenie nowych regulacji i usprawnienie koordynacji państw UE oraz instytucji wspólnotowych w celu wzmocnienia sektora farmaceutycznego i zwiększenia dostępności leków na rynku europejskim. Podczas prac nad strategią Komisja Europejska ustaliła, że 80% aktywnych składników farmaceutycznych dostępnych na rynku europejskim pochodzi z Chin oraz Indii; zaś w wypadku gotowych leków sprzedawanych w Europie udział tych państw wynosi 40%; b) rozszerzenie we wrześniu 2020 r. listy surowców krytycznych dla gospodarki UE (obejmującej m.in. metale ziem rzadkich niezbędne do tzw. „zielonej transformacji”); c) wskazanie w przyjętej w maju 2021 r. strategii przemysłowej UE produktów, których dostawy są zbyt uzależnione od importu. Lista ta zawiera 137 pozycji asortymentowych, z czego połowa jest sprowadzana z Chin; d) uruchomienie w październiku 2020 r. instrumentu monitorowania inwestycji zagranicznych w UE, co pozwolić ma na bardziej skuteczną kontrolę napływającego do Unii kapitału obcego. W dużej mierze stanowiło to reakcję na aktywność inwestycyjną chińskich przedsiębiorstw w strategicznych sektorach rynku europejskiego (np. w telekomunikacji).

także w większym stopniu różnicując miejscowe źródła zaopatrzenia, czyli po prostu zwiększając liczbę dostawców danego wyrobu spośród firm działających w Chinach i innych krajach niskokosztowych. Ta druga opcja jest wskazywana w ramach toczącej się dyskusji jako rozwiązanie prostsze w realizacji i mniej kosztowne niż całkowity powrót produkcji do krajów, z których pochodził kapitał ulokowany w państwach Azji (ang. *inshoring*, *backshoring*, lub *reshoring*).

2. Skrócenie łańcuchów dostaw i przeniesienie produkcji na obszary położone bliżej odbiorców końcowych.

Zjawisko to na szerszą skalę występowało już od połowy poprzedniej dekady w krajach UE, USA oraz Japonii i było związane z przenoszeniem produkcji do państw bliskich pod względem geograficznym i kulturowym (ang. *nearshoring*) w celu skorzystania na przykład z tańszej siły roboczej. Takie rozwiązanie stanowiło alternatywę dla rozbudowy mocy wytwórczych w kraju macierzystym kapitału, która oznaczała wyższe koszty prowadzenia biznesu. W trakcie dyskusji nad wzmocnieniem niezawodności łańcuchów dostaw często wskazuje się, że analogiczne działania powinny zostać podjęte w odniesieniu do części potencjału wytwórczego ulokowanego w Chinach i pozostałych

azjatyckich krajach niskokosztowych. Ten wątek pokrywa się w pewnym zakresie z omówionym poniżej problemem przenoszenia kapitału. Realokacja części mocy wytwórczych zainstalowanych w krajach Azji, w tym zwłaszcza na obszarze Chin do krajów macierzystych kapitału.

Po wybuchu pandemii międzynarodowe koncerny utrzymujące moce wytwórcze na terytorium Chin wielokrotnie deklarowały chęć wyprowadzenia stamtąd części inwestycji. Przeniesienie produkcji do USA oraz Europy zrodzi problem wyboru optymalnych miejsc: czy mają to być przede wszystkim kraje zachodnie czy także kraje Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polska, a jeżeli tak, to w jakim stopniu powinny one uczestniczyć we wspomnianym procesie. Ponadto wskazuje się, że miejscem realokacji produkcji z Chin mogą być także niektóre kraje Azji Południowo-Wschodniej (zwłaszcza Tajwan i Wietnam), a także Indie oraz Meksyk (zwłaszcza w wypadku kapitału amerykańskiego). Wyprowadzenie produkcji z Chin oznaczać będzie określone straty dla chińskiej gospodarki w postaci wytworzonej niższej wartości dodanej, a jeśli chodzi o państwa, do których trafi kapitał, wystąpi sytuacja odwrotna, przy czym skala możliwych korzyści byłaby wypadkową rozmiarów i struktury gospodarek²¹.

²¹ Próbę oszacowania korzyści związanych z realokacją kapitału z Chin do państw UE podjęli eksperci Polskiego Instytutu Ekonomicznego. Z ich wyliczeń wynika, że w ujęciu absolutnym najwięcej zyskałyby Niemcy – z tytułu przeniesienia produkcji do UE wolumen wartości dodanej wytwarzanej w tym państwie mógłby zwiększyć się (po sfinalizowaniu procesów dostosowawczych w gospodarce światowej) w sumie o 8,3 mld dol. rocznie. Dużym beneficjentem przeniesienia kapitału z Chin byłyby także: Polska (8,3 mld dol.), Czechy (4,9 mld dol.), Francja (4,4 mld dol.) oraz Włochy (3,3 mld dol.). Co ważne, kraje zachodnioeuropejskie mogą odnieść korzyści z realokacji nawet wówczas, gdy produkcja z Chin nie zostanie przeniesiona do ich gospodarek, lecz w całości trafi do nowych państw UE, w tym do Polski. Stanowi to konsekwencję silnego powiązania nowych członków UE z krajami dawnej Unii (zwłaszcza z Niemcami i Austrią) pod względem produkcyjnym, technologicznym

3. Zwiększenie zapasów surowców, materiałów oraz wyrobów kooperacyjnych ważnych z punktu widzenia ciągłości produkcji.

Postulat ten prowadzi do stopniowego odchodzenia przedsiębiorców od koncepcji zarządzania łańcuchami dostaw stosowanej na przykład w wielu koncernach motoryzacyjnych, polegającej na dostarczaniu niezbędnych wyrobów kooperacyjnych dokładnie w momencie, kiedy są rzeczywiście potrzebne (ang. *just in time* – JIT), co minimalizuje koszty magazynowania. W świetle doświadczeń pandemii na znaczeniu zyskuje alternatywne do metody JIT podejście firm zakładające utrzymywanie określonych zapasów wyrobów ponad bieżące potrzeby produkcji, stosownie do wielkości zamówień składanych przez klientów (ang. *just in case* – JIC). Oznacza to, że firmy są skłonne dywersyfikować źródła zaopatrzenia nawet kosztem wyższych cen nabywanych towarów oraz utrzymywać zapasy materiałów i podzespołów wytwarzanych wyrobów w celu zabezpieczenia się przed niespodziewanym wstrzymaniem produkcji wskutek zakłóceń w dostawach kooperacyjnych. Oczywiście, zapewnienie bezpieczeństwa dostaw oznacza wzrost kosztów produkcji.

Przewiduje się, że istotną rolę w procesie przebudowy światowego systemu zaopatrzenia rynków powinny odegrać władze gospodarcze państw zainteresowanych wzmocnieniem bezpieczeństwa

dostaw. W zależności od potrzeb w grę wchodzi dwa główne kierunki działań. Po pierwsze, w celu zapobieżenia nadmiernemu wywozowi niektórych towarów deficytowych (leki i inne środki medyczne, żywność) właściwe organy mogą wykorzystać instrumenty polityki handlowej, a więc środki taryfowe (przede wszystkim cła wywozowe) oraz środki pozataryfowe (np. pozwolenia na wywóz, licencje eksportowe). Po drugie, państwa mogą sięgać również po różnego rodzaju sposoby mające na celu przyciągnięcie produkcji, zachęcając do lokowania na swoim terytorium bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Służyć temu mogą zwłaszcza korzystne dla inwestorów rozwiązania prawne (np. okresowe zwolnienia z podatków) oraz udzielanie bezpośredniego wsparcia finansowego w formie dotacji, oczywiście po spełnieniu przez inwestorów określonych warunków dotyczących w szczególności tworzenia nowych miejsc pracy o wysokiej produktywności oraz transferu zaawansowanych technologii. Czynnikiem przyciągającym inwestorów zagranicznych może być także rozbudowa i unowocześnienie infrastruktury transportowej i telekomunikacyjnej, jak również tworzenie przyjaznych dla przedsiębiorców warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Ponadto, państwa mogą podejmować działania nastawione na stymulację swojej gospodarki i uruchamianie rodzimej produkcji,

i finansowym, co przekłada się na korzystne dla wszystkich zainteresowanych stron przepływy towarów, usług i kapitału. Ł. Ambroziak, J. Chojna, J. Gniadek, H. Kępka oraz J. Strzelecki: *Szlaki handlowe po pandemii Covid-19*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa, maj 2020, s. 28-30.

która stanowiłaby alternatywę dla dostaw z Chin i innych państw azjatyckich.

Wydaje się wysoce prawdopodobne, że w ramach pakietów stymulujących gospodarkę po kryzysie wywołanym pandemią COVID-19 kraje dostrzegające potrzebę zwiększenia niezawodności łańcuchów zaopatrzenia swoich rynków wewnętrznych będą wspierać przedsięwzięcia mające na celu zmniejszenie uzależnienia od importu krytycznych wyrobów z Chin oraz niektórych innych państw Azji Wschodniej oraz Południowo-Wschodniej. Przykładem tego typu działań może być pakiet ogłoszony przez rząd Japonii w 2020 r., przewidujący wsparcie w łącznej kwocie 2,0 mld dol. dla japońskich firm, które wycofają produkcję z Chin i przeniosą ją do Japonii oraz dodatkowe 200 mln dol. dla tych przedsiębiorców, którzy wyprowadzą produkcję do innych krajów niż Japonia²².

Na początku 2022 r. Komisja Europejska ogłosiła kompleksowy plan rozwoju sektora półprzewodników na obszarze Unii, którego głównym celem jest rozwiązanie problemu niedoboru mikrochipów, zmniejszenie zależności od dostaw importowych w tym zakresie, a także wzmocnienie wiodącej pozycji Europy w dziedzinie zaawansowanych technologii. Projekt promowany jako *Europejski akt w sprawie chipów* zakłada wsparcie inwestycji publicznych

i prywatnych ukierunkowanych na wspomniane cele, które wynieść ma łącznie 43 mld euro, z czego na dofinansowanie badań i rozwoju przeznaczonych zostanie 11 mld euro. Umożliwi to podwojenie obecnego udziału Unii w światowym rynku mikroprocesorów, z 10 do 20%.

Przewiduje się, iż głównymi elementami *Europejskiego aktu w sprawie chipów* będą trzy następujące przedsięwzięcia:

- inicjatywa Chipy dla Europy, która połączy zasoby Unii, państw członkowskich i państw stowarzyszonych z istniejącymi programami unijnymi, a także zasoby posiadane przez sektor prywatny, za pośrednictwem udoskonalonego Wspólnego przedsięwzięcia na rzecz chipów, będącego wynikiem strategicznej reorientacji obecnego Wspólnego przedsięwzięcia na rzecz kluczowych technologii cyfrowych;
- nowe ramy zapewniające bezpieczeństwo dostaw, ukierunkowane na przyciąganie inwestycji i zwiększenie zdolności wytwórczych przemysłu europejskiego w dziedzinie mikroprocesorów;
- mechanizm koordynacji między państwami członkowskimi a Komisją, służący monitorowaniu podaży półprzewodników, szacowaniu popytu na nie i przewidywanie niedoborów w tym zakresie²³.

Analogiczne działania pod nazwą Chips for America podjęły Stany Zjednoczone.

²² Portal Bloomberg.com: <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-04-08/japan-to-fund-firms-to-shift-production-out-of-china>>, dostęp od 8.4.2020. Przykładem działań mających na celu przeniesienie mocy wytwórczych jest zamknięcie w połowie 2021 r. zakładów elektronicznych Toshiba w chińskim mieście Dalian. *Japanese companies try to reduce their reliance on Chinese manufacturing*, „The Economist”, <<https://www.economist.com/business/2021/09/18/japanese-companies-try-to-reduce-their-reliance-on-chinese-manufacturing>> (dostęp 18.8.2021).

²³ Komunikat prasowy Komisji Europejskiej z 8.2.2022, <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/ip_22_729>.

Plany przewidują udzielenie wsparcia w łącznej kwocie 52 mld dol. na inwestycje prywatne i publiczne, których celem będzie rozwój produkcji mikroprocesorów na terenie USA i zmniejszenie w ten sposób zależności od importu tych podzespołów z państw Azji²⁴.

Perspektywy wdrożenia zmian

W 2021 r. skala i natężenie zakłóceń w światowych łańcuchach dostaw uległy wyraźnemu złagodzeniu, z perspektywą całkowitego powrotu do stanu sprzed pandemii. Po pierwsze, przyczyniła się do tego szybka odbudowa znacznej części zdolności wytwórczych w Chinach oraz innych krajach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej, przejściowo zmniejszonych wskutek perturbacji, jakie wystąpiły w przemyśle tych państw po wybuchu COVID-19, po drugie – zaczęto skutecznie usuwać przeszkody, które utrudniały sprawny przewóz towarów drogą morską. Spowodowało to spowolnienie dyskusji na temat koniecznych zmian w łańcuchach dostaw w celu zwiększenia niezawodności zaopatrzenia w krytyczne wyroby finalne i kooperacyjne, w tym zwłaszcza przeniesienia ich produkcji z Chin. Ważnym czynnikiem powodującym odłożenie decyzji o podjęciu szeroko zakrojonej przebudowy globalnego systemu logistycznego są wysokie koszty realokacji produkcji, trudne do udźwignięcia w warunkach kryzysu gospodarczego, słabej koniunktury i wciąż niejasnych perspektyw przezwyciężenia ekonomicznych skutków pandemii, a także

problemów gospodarczych i finansowych, jakie mogą powstać w następstwie sankcji nałożonych przez państwa zachodnie na Rosję na początku 2022 r. po jej agresji na Ukrainę oraz retorsji rosyjskich. Inaczej mówiąc, postrzeganie zagrożeń dla bezpieczeństwa dostaw związanych z obecnym kształtem światowych łańcuchów zaopatrzenia nie zmieniło się i formułowane w związku z tym obawy i propozycje działań naprawczych pozostały jak najbardziej aktualne, ale podjęcie tych działań na dużą skalę zostało niejako odłożone w czasie, do momentu ostatecznego uporania się ze skutkami pandemii. Jednocześnie wyraźniej niż w początkowej fazie dyskusji na temat bezpieczeństwa dostaw rysują się kierunki działań, które w związku z tym należy podjąć, a także ich ekonomiczno-finansowe konsekwencje.

Koncerny międzynarodowe złożyły po wybuchu pandemii liczne deklaracje w sprawie realokacji posiadanych mocy wytwórczych, a teraz, po upływie kilkunastu miesięcy od tego momentu, przyszedł czas na szczegółową analizę rachunku kosztów związanych z przenoszeniem produkcji na skalę międzykontynentalną. Oczywiście od samego początku pojawienia się kwestii realokacji wydawało się jasne, że taka zmiana nie będzie łatwa w wymiarze organizacyjnym i technologicznym, pociągnie za sobą duże wydatki, a także będzie wymagać dłuższego czasu. W związku z tym zdecydowana większość firm, nawet tych najsilniejszych ekonomicznie, przygniecionych bieżącymi problemami

²⁴ Cyt. za portalem Reuters.com <<https://www.reuters.com/business/us-house-leaders-set-unveil-chips-choina-competition-bill-2022-01-25/>>, (dostęp 25.1.2022).

z przewyższaniem skutków pandemii i utrzymaniem się na skurczonych rynkach, nie jest w tych warunkach skłonna do rozpoczęcia skomplikowanego procesu przenoszenia mocy wytwórczych. Nierzadko nawet możliwość uzyskania dużego wsparcia ze strony władz państwowych nie powoduje zmiany stanowiska przedsiębiorców. Przemieszczenie produkcji, przykładowo z Chin do Europy, oznacza bowiem w istocie rzeczy konieczność zbudowania w nowym miejscu lokalizacji kapitału nie tylko zakładów wytwórczych lub rozbudowania obiektów już istniejących, ale stworzenia tam całego systemu produkcji danego wyrobu, stanowiącego alternatywę wobec tego, jaki istniał w Chinach, obejmującego kooperantów pierwszego i dalszych poziomów, system dystrybucji i magazynowania, marketingu oraz relacje z klientami. Jest to proces skomplikowany, kosztowny i czasochłonny – realizacja inwestycji od podstaw trwa co najmniej 4-5 lat, a rozbudowa istniejących mocy wytwórczych 1-2 lata, w zależności od przewidywanej skali produkcji i jej rodzaju.

Z obserwacji sytuacji w światowym handlu towarowym oraz międzynarodowych przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych wynika, że proces przenoszenia produkcji z Chin i innych państw Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej do Europy, Ameryki Północnej oraz Japonii jeszcze się nie rozpoczął, przynajmniej na większą skalę. Wręcz przeciwnie, Chiny zyskały na wzroście światowego popytu na produkty związane

z zapobieganiem, wykrywaniem i leczeniem skutków COVID-19, a także na dobra konsumpcyjne trwałego użytku (laptopy, telefony, monitory, kamery, konsole do gier komputerowych) i zwiększyły swój udział w globalnym eksporcie. Co więcej, dane UNCTAD dotyczące lat 2020–2021 wskazują, że proces odpływu BIZ z Chin, który musiałby nastąpić, nie tylko jeszcze się nie pojawił, ale wystąpiło zjawisko odwrotne – w 2020 r. do Chin napłynęły BIZ o łącznej wartości 149 mld dol., co oznaczało wzrost o 5,7% w stosunku do roku poprzedniego (141 mld dol.), zaś w 2021 r. napływ BIZ osiągnął wartość 179 mld dol. i był większy od strumienia BIZ w 2020 r. o 20,1%²⁵. Co istotne, skala odpływu BIZ z Chin w latach 2020-2021 była wyraźnie mniejsza od skali napływu takiego kapitału do Chin.

Zmiany widać natomiast w podejściu przedsiębiorców do strategii zarządzania łańcuchami dostaw w kierunku zwiększenia poziomu zapasów wyrobów kooperacyjnych (przechodzenie od systemu JIT do systemu JIC), co ma zapobiegać konieczności wstrzymania produkcji w razie zakłóceń podaży. Proces ten jednak dopiero się zaczął i jest widoczny głównie w branży motoryzacyjnej.

W ciągu kilku najbliższych lat prawdopodobnie ziści się scenariusz zakładający jedynie realokację niewielkiej części produkcji z Chin do innych państw Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej (m.in. do Wietnamu i na Tajwan), a także do Indii i Meksyku. Możliwe jest również rozpoczęcie

²⁵ *World Investment Report 2021*, UNCTAD, „Investment Trends Monitor”, No 40/2022.

procesu częściowego przenoszenia firm do krajów macierzystych kapitału, a więc do UE, USA i Japonii. Na taką ewentualność mogły wskazywać liczne zapowiedzi koncernów międzynarodowych składane wiosną 2020 r., które jednak na razie nie przełożyły się na konkretne działania.

Wydaje się, że problemy uwidocznione podczas pandemii COVID-19 nie polegają na tym, że produkcja wielu wyrobów, w tym ważnych podzespołów, jest akurat skoncentrowana w Chinach, ale że ma to miejsce w niewielkiej liczbie zakładów na terenie tego państwa. W pierwszej kolejności należałoby zatem myśleć nie tyle o przenoszeniu produkcji z Chin, ale o jej dywersyfikacji, czyli poszerzeniu listy dostawców danego wyrobu o kolejnych kontrahentów. Całkowita (daleko posunięta) nacjonalizacja lub regionalizacja łańcucha dostaw jest tak samo nieefektywna i ryzykowna, jak zaopatrywanie się we wszystkie produkty w jednym kraju. Alternatywą jest dywersyfikacja źródeł zaopatrzenia, a to oznacza zbudowanie solidnej sieci dostaw obejmującej wielu dostawców z Chin i innych państw azjatyckich, a także z USA i Europy, którzy będą się wzajemnie uzupełniać oraz w razie potrzeby zastępować. Wszystkie krytyczne wyroby oraz ich podzespoły powinny mieć swoje rezerwowe źródła zaopatrzenia, także w innym regionie geograficznym. Dzięki temu łańcuchy dostaw zyskają większą sprawność, elastyczność i odporność na czynniki zakłócające.

Polska w światowym handlu towarowym

Z danych GUS wynika, że na tle innych państw UE Polska od początku pandemii COVID-19 stosunkowo dobrze radzi sobie w eksporcie towarów (tabela 1, s. 133). Załamanie produkcji przemysłowej w okresie marzec-maj 2020 r. było u nas płytsze niż w innych państwach Unii i szybciej – bo już w czerwcu – uwidoczniła się poprawa, ale wyraźne ożywienie przetwórstwa nastąpiło jednak dopiero od września 2020 r. Wspomniany przejściowy spadek produkcji przemysłowej spowodował, że polski eksport (wyrażony w euro) wzrósł w 2020 r. w porównaniu z rokiem poprzednim tylko o 0,7%, co jednak w porównaniu z pozostałymi państwami Unii okazało się wynikiem całkiem dobrym. Sytuacja radykalnie poprawiła się w 2021 r., w którym odnotowano wzrost eksportu o niemal 1/5, przy jednoczesnym pogorszeniu salda wymiany (skutek dużego wzrostu cen importowanych surowców i wyrobów kooperacyjnych na rynkach międzynarodowych). W konsekwencji Polska znalazła się w grupie państw, które zwiększyły udział w światowym eksporcie towarowym. W 2020 r. wskaźnik ten wyniósł zgodnie z danymi WTO 1,54%, co oznacza wzrost w stosunku do poziomu z 2019 r. o 0,14 punktu proc.

W następstwie sankcji nałożonych na Rosję przez państwa zachodnie, a także w wyniku rosyjskich retorsji eksport Polski może ulec przejściowemu zmniejszeniu²⁶. Jak jednak wynika z doświadczeń

²⁶ Jest to bardzo prawdopodobne z uwagi na rolę, jaką Rosja dotychczas odgrywała w polskim handlu zagranicznym. Zgodnie z danymi GUS w 2021 r. Rosja zajęła 7 miejsce wśród czołowych importerów polskich

Tabela 1. Wolumen oraz dynamika obrotów handlu zagranicznego Polski w latach 2019–2020

Wyszczególnienie		2019	2020	2021
Eksport	w mld euro	238,2	239,9	285,8
	przyrost proc. rok do roku	6,5	0,7	19,1
Import	w mld euro	237,0	229,4	286,4
	przyrost proc. rok do roku	3,9	-3,2	24,9
Saldo wymiany	w mld euro	1,2	10,5	-0,6

Dane (wartość i dynamika) dotyczą okresu styczeń-listopad.

Źródło: Lata 2019–2020 – *Rocznik handlu zagranicznego 2021*, GUS, Warszawa 2021, s. 22. Rok 2021 – *Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w okresie styczeń-grudzień 2021 r.*, „Informacja Sygnalna” z 15.2.2022 r., GUS, s. 2.

po wprowadzeniu przez UE sankcji przeciwko Rosji w 2014 r. w związku z aneksją Krymu, ograniczenie możliwości dostaw na rynek rosyjski może zostać zrekompen-sowane wzmocnieniem innych kierunków wywozu, ale wymaga to czasu oraz spowoduje dodatkowe koszty (marketing, wydłużone trasy dowozu towarów). Ponadto, z uwagi na skalę sankcji przeciwko Rosji, w których uczestniczą praktycznie wszystkie państwa zachodnie, znalezienie tym razem alternatywnych miejsc sprzedaży polskich wyrobów może być trudniejsze niż w latach 2014–2015. Nowych możliwości eksportowych będzie poszukiwać bowiem równocześnie wiele państw, co zwiększy konkurencję między oferowanymi przez nie wyrobami. Głównym czynnikiem, który zadecydował o relatywnie dobrych wynikach polskiego eksportu w warunkach pandemii był stosunkowo wysoki – znacznie wyższy niż w większości państw UE – stopień dywersyfikacji towarowej wywozu. Stanowiło to następstwo:

- wyraźnie mniejszego niż w wielu państwach Unii udziału w polskim eksporcie wyrobów przemysłu motoryzacyjnego, a to głównie ta branża przetwórstwa najmocniej ucierpiała po wybuchu pandemii w 2020 r. Mimo że również w przypadku Polski eksport samochodów oraz części i podzespołów do ich produkcji w okresie marzec-maj 2020 r. znacząco się obniżył, to jednak nie wpłynęło to w tak istotny sposób na całość polskiego wywozu, jak w państwach UE zaliczanych do czołowych dostawców wyrobów motoryzacyjnych na rynki międzynarodowe;
- dużego znaczenia w strukturze polskiego eksportu wyrobów, na które popyt zagraniczny zmalał w mniejszym stopniu niż w przypadku wyrobów motoryzacyjnych bądź nawet wzrósł. Ułatwiło to zamortyzowanie spadku polskiego eksportu w czasie wiosennego lockdownu. W okresie marzec-maj 2020 r. o blisko 14% (licząc rok do roku) zmniejszył się polski eksport urządzeń elektrycznych, o 7% komputerów,

wyrobów, z udziałem wynoszącym 2,8% w łącznym eksporcie Polski, a także 3 miejsce wśród głównych dostawców na polski rynek, z udziałem na poziomie 5%.

wyrobów elektronicznych i optycznych, a o 5% wyrobów przemysłu chemicznego. Jednocześnie wyraźnie wzrósł eksport leków i produktów farmaceutycznych (o 23%), wyrobów tytoniowych (o 14%) oraz odzieży, napojów i artykułów spożywczych. Wzrost dotyczył zatem blisko 1/5 polskich dostaw za granicę;

- zwiększonego światowego popytu na dobra konsumpcyjne trwałego użytku (sprzęt AGD, sprzęt RTV, meble), które odgrywają relatywnie dużą rolę w polskim eksporcie. Stanowiło to konsekwencję wprowadzenia ograniczeń w funkcjonowaniu wielu sektorów usługowych, co spowodowało przesunięcie popytu na dobra konsumpcyjne;

- aktywnego włączenia się polskich przedsiębiorców w globalne łańcuchy dostaw związane z elektromobilnością, która podczas pandemii zyskała na znaczeniu. Polskie firmy umocniły swoją pozycję nie tylko jako producenci i eksporterzy autobusów elektrycznych, ale również stali się jednym z ważniejszych dostawców baterii litowo-jonowych, w tym przede wszystkim na rynek niemiecki;

- słabszego niż w wielu innych państwach UE oddziaływania na zdolności wytwórcze, w tym na produkcję eksportową, utrudnień wywołanych przez przejściowe braki w zaopatrzeniu w materiały i wyroby kooperacyjne importowane z krajów Azji. Było to możliwe dzięki zapasom potrzebnych komponentów do produkcji zgromadzonym przed wybuchem pandemii,

a także dlatego, że największe braki w światowych dostawach kooperacyjnych wystąpiły w asortymencie wyrobów, które miały mniejsze znaczenie dla utrzymania ciągłości produkcji krajowej.

Polska jako miejsce lokalizacji mocy wytwórczych

Polska w perspektywie może zwiększyć swój udział w światowym eksporcie towarowym w następstwie włączenia się w proces powrotu do Europy kapitału zachodnioeuropejskiego ulokowanego w Chinach i innych państwach azjatyckich. Oczywiście tak się stanie tylko wówczas, gdy zostanie uznana za wystarczająco atrakcyjne miejsce do inwestowania. Aktualne oceny atrakcyjności Polski są pod tym względem niejednoznaczne. Faktem jest, że inwestorzy zagraniczni od wielu lat lokują u nas kapitały – w 2021 r. nowe inwestycje typu *greenfield*, a więc dotyczące budowy obiektów produkcyjnych od podstaw, osiągnęły zgodnie z danymi Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH) łączną wartość około 3,5 mld euro, podczas gdy w poprzednich dwóch latach takie inwestycje wyniosły 2,7 mld euro w 2020 r. oraz 2,8 mld euro w 2019 r.²⁷ Może to świadczyć o dobrej opinii inwestorów zagranicznych o Polsce, jako miejscu prowadzenia działalności biznesowej. Jednocześnie trudno definitywnie stwierdzić, czy wspomniana wielkość BIZ jest adekwatna do atutów Polski sprzyjających napływowi kapitału obcego, takich jak: położenie w centralnej

²⁷ A golden year for PAIH, Portal PAIH, <https://www.paih.gov.pl/202201/golden_year_for_paih>, (dostęp 10.1.2022). C. Lyttle: *Poland enjoys rekord year for FDI attraction in 2021*, Portal Investmentmonitor, <<https://investmentmonitor.ai/news/poland-fdi-2021-record-year-investment>>, (dostęp 25.1.2022).

części Europy na przecięciu głównych szlaków handlowych Wschód–Zachód i Północ–Południe, dobry punkt wyjściowy do ekspansji gospodarczej na inne państwa regionu, chłonny rynek wewnętrzny oraz członkostwo w Unii Europejskiej²⁸. Można zatem postawić pytanie czy gdyby Polska w szerszym zakresie spełniała warunki przyciągające BIZ, to czy takie inwestycje nie byłyby znacząco większe. Symptomatyczne, że przedsiębiorcy krajowi od kilku lat – mimo stabilnego wzrostu polskiej gospodarki (z wyjątkiem 2020 r.) oraz dużego popytu wewnętrznego i zagranicznego na wyroby wytwarzane w Polsce – ewidentnie wstrzymują się z uruchamianiem większych projektów inwestycyjnych, uznając że związane z tym ryzyko

ekonomiczne jest zbyt wysokie. Wskazują na to dane dotyczące stopy inwestycji, która od wielu lat kształtuje się na bardzo niskim poziomie 17-20%, a w okresie 2020–2021 uległa jeszcze obniżeniu do 16,6%²⁹. Oczywiście można wskazać raporty, które przedstawiają Polskę jako atrakcyjne miejsce do lokowania kapitału zagranicznego³⁰, jednocześnie inne dostępne opracowania eksperckie są w takich ocenach bardziej wstrzemięźliwe³¹. W sumie, dotychczasowa zdolność przyciągania przez Polskę kapitału zagranicznego, której wyrazem jest relatywnie duża wartość BIZ ulokowanych w Polsce w minionych latach, może okazać się niewystarczająca w wypadku realokacji do Europy zachodnioeuropejskiego potencjału

²⁸ Wśród atutów Polski sprzyjających napływowi BIZ wymienia się często także: szeroko zakrojoną modernizację infrastruktury komunikacyjnej, duży zasób wykształconej siły roboczej, szybki wzrost gospodarczy oraz stabilność polityczną i społeczną państwa. W minionych kilku latach siła pozytywnego oddziaływania tych czynników na decyzje inwestorów zagranicznych zmniejszyła się. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji na rynku pracy i narastającego deficytu fachowców, a także sukcesywnego wzrostu kosztów pracy, przyspieszonego w końcowych miesiącach 2021 r. wskutek nasilającej się presji inflacyjnej. W Polsce pojawiły się też napięcia polityczne i społeczne, których wyrazem są demonstracje i wystąpienia przeciwników polityki prowadzonej przez rząd, jak również brak akceptacji dla niektórych zjawisk występujących w życiu społecznym i politycznym. Wątpliwości zaczyna też budzić stabilność makroekonomiczna państwa w średnim przedziale czasu, która może ulec pogorszeniu wskutek gospodarczych konsekwencji pandemii oraz kierunków działań zaradczych podjętych przez rząd.

²⁹ *Produkt krajowy brutto w 2021 r. – szacunek wstępny*, GUS, „Informacje Sygnalne”, 31.1.2022.

³⁰ Zob. np. wyniki badań pn. *Klimat inwestycyjny w Polsce*, prowadzonych przez PAIH we współpracy z firmą audytorsko-doradczą Grant Thornton – najnowsza (12) edycja tego badania miała miejsce w 2018 r. *Utrzymuje się dobry klimat dla biznesu. Wnioski z 12. Edycji badania Klimat inwestycyjny w Polsce*, Grant Thornton 2019, <https://grantthornton.pl/wp-content/uploads/2019/06/Raport2019_Utrzymuje-sie-dobry-klimat-FINAL.pdf>. Inym opracowaniem, w którym przedstawiono Polskę jako atrakcyjne miejsce lokowania BIZ jest raport EY Polska z 2020 r. pt. *Jak będą wyglądać bezpośrednie inwestycje zagraniczne po pandemii COVID-19. Wyniki corocznego badania EY „Atrakcyjność inwestycyjna Europy”*, EY 2020. „Informacja prasowa” EY z 28.5.2020.

³¹ W rankingach dotyczących lat 2016–2021 opracowywanych corocznie przez międzynarodową firmę konsultingową A.T.Kearney zajmującą się m.in. oceną atrakcyjności inwestycyjnej państw, Polska w ogóle nie była uwzględniana w grupie państw uznawanych za dobre miejsce do inwestowania na świecie. We wcześniejszych raportach została umieszczona na 19 miejscu (2013 r.) oraz na 23 miejscu (2015 r.). Zob. np. *The 2021 Foreign Direct Investment (FDI) Confidence Index*, A.T.Kearney 2021, <<https://www.kearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index/2021-full-report>>. Z kolei w indeksie pn. *Global Best to Invest 2021*, przygotowanym przez amerykańską firmę badawczą Convey Analytics na podstawie wyników badań ankietowych wśród 5000 przedsiębiorców na świecie, Polska została sklasyfikowana na 43 miejscu (na 78 państw objętych badaniem). W poprzednich edycjach zajmowała pozycję od 31 w 2017 r. do 34 w 2020 r. Portal USNews, <<https://www.usnews.com/news/best-countries/overall-rankings>>.

produkcyjnego z Chin i innych azjatyckich krajów niskokosztowych. Ponadto agresja Rosji na Ukrainę i powstałe na tym tle silne napięcia polityczne oraz daleko idące obostrzenia w relacjach gospodarczych między krajami zachodnimi a Rosją, które prawdopodobnie będą utrzymywały się przez długi czas po zakończeniu działań zbrojnych na Ukrainie, mogą działać zniechęcająco na inwestorów zagranicznych, zwłaszcza że mają oni do wyboru inne lokalizacje dla swojego kapitału, nieobciążone takimi obciążeniami.

Decyzje inwestorów zagranicznych o ulokowaniu w Polsce przynoszonych z Azji zakładów wytwórczych stanowiąc będą funkcję kilku czynników. Po pierwsze, niezbędny jest postęp w procesie transformacji technologicznej polskiego przetwórstwa oraz upowszechniania standardów przemysłu 4.0. Otworzy to drogę do zwiększenia portfela zamówień krajowych przedsiębiorców, a ponadto da możliwość zmiany miejsca zajmowanego dotąd przez polskie firmy uczestniczące w łańcuchach tworzenia wartości dodanej organizowanych przez korporacje międzynarodowe w kierunku bardziej zyskownych segmentów tych łańcuchów. Inaczej mówiąc, transformacja technologiczna polskiego przemysłu powinna zostać powiązana ze zmianą modelu biznesowego, polegającą na położeniu większego nacisku w cyklu wytwarzania wyrobu na fazę przedprodukcyjną (prace badawczo-rozwojowe, wzornictwo, logistyka) i fazę poprodukcyjną (marketing, serwisowanie), kosztem fazy związanej z samą fabrykacją wyrobów. Często będzie to jednak wymagać daleko idących zmian w strukturze firmy,

układzie kompetencji oraz organizacji procesu produkcji, na co nie wszyscy przedsiębiorcy wyrażają gotowość. W tym kontekście ważne jest, że moce wytwórcze, które będą ewentualnie relokowane do Polski już obecnie w szerokim zakresie wykorzystują przełomowe techniki produkcji, mogą więc być przeniesione tylko do środowiska o podobnym zaawansowaniu technologicznym. Kwestia upowszechnienia w polskim przetwórstwie standardów przemysłu 4.0 jest także istotna dla perspektywy dalszego udziału naszych przedsiębiorców w światowych łańcuchach dostaw kooperacyjnych, ze względu na kurczenie się pola do działania w tych łańcuchach dla przedsiębiorców stosujących tradycyjne techniki wytwarzania.

Po drugie, powinny ulec poprawie warunki prowadzenia w Polsce działalności gospodarczej, zwłaszcza przez zwiększenie ich przewidywalności i stabilności. Badania Banku Światowego (w ramach projektów *Doing Business* i *Paying Taxes*), Heritage Foundation (w ramach projektu *Index of Economic Freedom*) oraz OECD (na przykład w związku z publikacjami z serii *Economic Outlook*) wskazują, że w Polsce w tym obszarze niezbędne są poważne zmiany z uwagi na:

- przewlekłość i wysoki koszt procedur administracyjnych związanych z inwestowaniem;
- rozbudowane obowiązki przedsiębiorców w zakresie sprawozdawczości z prowadzonej działalności biznesowej, z czym z kolei związane są liczne procedury kontrolne;
- wysoce skomplikowany, i przy tym mało stabilny, system podatkowy;

- nieefektywnie działające sądy gospodarcze;
- wysokie pozapłacowe koszty pracy;
- częste i zaskakujące zmiany w prawie gospodarczym oraz niska jego jakość.

W raporcie *Global Business Complexity Index 2021* – opracowanym przez TMF Group, globalnego dostawcy usług biznesowych dla firm – Polska znalazła się w gronie dziesięciu państw świata o najbardziej skomplikowanej jurysdykcji³². Jaskrawym wyrazem słabości prawa gospodarczego są wprowadzane od początku 2022 r. przepisy w ramach tzw. Nowego Ładu.

Po trzecie, konieczna jest zmiana zasad formułowania i prowadzenia polityki ekonomicznej państwa w kierunku zwiększenia jej przejrzystości oraz wiarygodności. Przykładem potwierdzającym potrzebę takiej korekty były opóźnione i niejasne działania NBP na przełomie 2021 i 2022 r. w odpowiedzi na nasilającą się w Polsce presję inflacyjną, które zdaniem części ekspertów były nie tylko mało skuteczne, ale nawet przyczyniły się do zwiększenia skali i długości inflacji. Nie ma również wiarygodnych szacunków wpływu Nowego

Ładu na gospodarkę, budżet państwa, budżety samorządów i gospodarstw domowych. Ponadto znacząca część wydatków publicznych jest finansowana z funduszy pozabudżetowych pozostających poza kontrolą parlamentarną – w konsekwencji dane dotyczące budżetu państwa pokazują jedynie częściowo kondycję finansów publicznych w Polsce³³. W zaleceniach Rady UE dla Polski z 18 czerwca 2021 r. wskazano na potrzebę zapewnienia długoterminowej stabilności finansów publicznych³⁴.

Niska wiarygodność polityki ekonomicznej państwa w powiązaniu ze słabością krajowego prawa gospodarczego wywołuje wśród przedsiębiorców poczucie niepewności w sferze biznesu, bowiem uniemożliwia sporządzanie rzetelnego rachunku kosztów wieloletnich projektów inwestycyjnych, a nawet skalkulowanie opłacalności niektórych działań krótkookresowych. Podnosi to ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej i powoduje daleko idącą ostrożność przedsiębiorców w kwestii inwestycji, czego wyrazem jest bardzo niska stopa inwestycji prywatnych.

Po czwarte, pełnego respektowania wymagają uniwersalne standardy

³² *Global Business Complexity Index 2021. Bringing clarity to the complexities of doing business across borders* TMF Group, June 2021, <<https://www.tmf-group.com/en/news-insights/publications/2021/global-business-complexity-index/>>.

³³ W 2020 r. w ramach walki z pandemią rząd wyemitował za pośrednictwem Polskiego Funduszu Rozwoju oraz Banku Gospodarstwa Krajowego prawie 170 mld zł nowego długu (obligacji). W konsekwencji w grudniu 2020 r. dług poza kontrolą parlamentu wyniósł już 220 mld zł, a na koniec 2021 r. może wynieść nawet 270 mld zł. W ten sposób nie został przekroczony próg ostrożnościowy 55% udziału długu w PKB oraz próg konstytucyjny wynoszący 60%. Cyt. za: S. Dudek, L. Kotecki, P. Wojciechowski: *Zagrożenia nadmiernego długu publicznego*, Instytut Odpowiedzialnych Finansów, Warszawa 2021, s. 33.

³⁴ Zalecenia Rady z 18.6.2021 w sprawie krajowego programu reform Polski na 2021 r., zawierające opinię Rady na temat przedstawionego przez Polskę programu konwergencji na 2021 r. (Dz.Urz. UE C 304 z 29.7.2021, s. 98).

obowiązujące w UE (w tym dotyczące praworządności³⁵), a także zobowiązania wynikające z zawartych przez Polskę umów gospodarczych. Trwające 19 miesięcy perturbacje z przedłużeniem przez Krajową Radę Radiofonii i Telewizji koncesji dla TVN24, na tle oczekiwań w kwestii zmiany struktury właścicielskiej tej stacji, mogą budzić obawy przyszłych inwestorów o bezpieczeństwo obrotu gospodarczego i zainwestowanego w Polsce kapitału. Kwestia ochrony tych wartości stanowi istotną część Traktatu o stosunkach handlowych i gospodarczych między Rzeczpospolitą Polską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki, sporządzonego w Waszyngtonie 21 marca 1990 r.³⁶ W Zaleceniach Rady UE dla Polski z 20 lipca 2020 r. wskazano w tym kontekście na potrzebę ochrony niezawisłości sądów jako jednego z warunków poprawy klimatu inwestycyjnego³⁷.

Po piąte, konieczne jest kontynuowanie starań o utrzymanie równowagi makroekonomicznej polskiej gospodarki. Obecnie zarówno Komisja Europejska, jak i zdecydowana większość ekspertów uważa, że w przypadku Polski jest ona zagrożona, czego nie można powiedzieć o 15 innych państwach UE, w których Komisja stwierdziła występowanie zakłóceń równowagi makroekonomicznej

o różnym charakterze i różnym stopniu nasilenia³⁸. Obecnie fundamenty polskiej gospodarki są na tyle mocne, że do stagflacji doprowadzić może tylko bardzo duża kumulacja negatywnych czynników. Nie wyklucza to jednak ryzyka pojawienia się z czasem zagrożeń, które mogą spowodować naruszenie równowagi makroekonomicznej Polski. W tym kontekście trzeba wymienić zwłaszcza: niedobory na rynku pracy oraz bardzo wysoką inflację z możliwością pojawienia się spirali cenowo-płacowej, prokonsumpcyjny charakter polityki gospodarczej w powiązaniu z niską skłonnością polskich przedsiębiorców do inwestowania oraz znaczący wzrost zadłużenia publicznego. Perspektywy przewyżczenia ekonomicznych skutków pandemii oraz rozwoju polskiej gospodarki w okresie popandemicznym zależą również od dalszego kształtu relacji Polski z Unią Europejską i związanej z tym dostępności funduszy europejskich, poczynając od środków na odbudowę gospodarki po covidzie oraz na transformację energetyczną. Wiele znaków zapytania niesie ze sobą także: stan przyszłej koniunktury w UE, sytuacja na rynkach surowcowych oraz napięcia polityczne w bezpośrednim otoczeniu Polski, w tym zwłaszcza spowodowane napaścią Rosji na Ukrainę.

³⁵ Krytyczne stanowisko Komisji Europejskiej w kwestii przestrzegania przez Polskę kryterium praworządności zostało przedstawione w *Dokumencie roboczym służb Komisji. Sprawozdanie na temat praworządności z 2021 r. Rozdział dotyczący sytuacji w zakresie praworządności w Polsce*, Komisja Europejska, SWD(2021) 722 final, Bruksela, 20.7.2021.

³⁶ Dz.U. z 1994 r. nr 97, poz. 467.

³⁷ Zalecenia Rady z 20.7.2020..., op.cit.

³⁸ *Konkluzje Rady w sprawie szczegółowych ocen sytuacji w ramach procedury dotyczącej zakłóceń równowagi makroekonomicznej w 2021 r.*, Rada UE, „Komunikat prasowy” z 13.7.2021.

Po szóste, do oceny atrakcyjności Polski jako miejsca lokowania kapitału zagranicznego istotne znaczenie będą miały instrumenty wspierania BIZ. W przypadku Polski pakiet tych instrumentów jest stosunkowo skromny i obejmuje zasadniczo możliwość zwolnienia z podatku CIT w ramach systemu pn. Polska Strefa Inwestycji³⁹, a także uzyskania wsparcia finansowego w ramach rządowego Programu wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2030. Chodzi o przedsięwzięcia produkcyjne, które będą służyć upowszechnianiu innowacyjnych technologii oraz tworzeniu miejsc pracy o wysokiej produktywności.

Po siódme, niezbędne jest zapewnienie bardziej skutecznej niż obecnie ochrony danych przemysłowych, w tym przechowywanych w chmurze. Kwestia cyberbezpieczeństwa stanowi na razie czynnik, do którego wielu polskich przedsiębiorców nie przywiązuje należytej wagi ryzykując poniesienie strat w postaci uszkodzenia infrastruktury informatycznej czy wycieku danych wrażliwych w następstwie ataków hakerskich. Niepokój inwestorów zagranicznych mogą wzbudzić także ujawnione praktyki stosowania w Polsce oprogramowania szpiegującego Pegasus.

Podsumowanie

Wybuch w 2020 r. pandemii COVID-19 doprowadził do poważnych zakłóceń w funkcjonowaniu globalnych łańcuchów

zaopatrzenia rynków międzynarodowych, które okazały się niezdolne do elastycznego reagowania na ograniczenia i bariery w produkcji oraz handlu światowym, jakie wystąpiły w tych nadzwyczajnych warunkach. Spowodowało to nasilenie się dyskusji w kręgach politycznych i biznesowych państw zachodnich w kwestii wzmocnienia bezpieczeństwa dostaw wyrobów o istotnym znaczeniu gospodarczo-społecznym, a także nadmiernej roli, jaką w światowych łańcuchach zaopatrzenia odgrywają Chiny i niektóre inne państwa Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej. W konsekwencji, z czasem należy spodziewać się podjęcia działań zmierzających do zwiększenia elastyczności łańcuchów dostaw w celu wyeliminowania ryzyka zaburzeń w ich funkcjonowaniu w następstwie nadzwyczajnych zdarzeń, takich jak na przykład wybuch pandemii o ogólnoświatowym zasięgu.

Zmiany w łańcuchach dostaw będą miały charakter wielokierunkowy i obejmą:

- przeniesienie części produkcji z Chin oraz niektórych innych państw azjatyckich do państw macierzystych kapitału lub ich bliskich partnerów gospodarczych;
- poszerzenie źródeł zaopatrzenia umiejscowionych w państwach azjatyckich, zwłaszcza w Chinach;
- rozbudowę mocy wytwórczych w krajach zachodnich w celu zmniejszenia zależności od importu wyrobów o krytycznym znaczeniu gospodarczo-społecznym;

³⁹ Podstawę prawną uzyskania zwolnienia z podatku CIT stanowi ustawa z 10.5.2018 o wspieraniu nowych inwestycji (Dz.U. z 2020 r. poz. 1752) oraz ustawa z 20.10.1994 o specjalnych strefach ekonomicznych (Dz.U. z 2020 r. poz. 1670).

- zwiększenie roli zapasów krytycznych wyrobów i ich komponentów, aby uniknąć przerw w produkcji.

Ponieważ dokonanie takich zmian będzie przedsięwzięciem bardzo kosztownym i skomplikowanym pod względem technologicznym oraz organizacyjnym, jest wysoce prawdopodobne, że przebudowa światowych łańcuchów dostaw będzie następować relatywnie wolno, często przy zaangażowaniu środków publicznych. W pierwszej fazie tego procesu nacisk zostanie położony na wyszukiwanie nowych dostawców na terenie Chin oraz innych państw azjatyckich. Polska może skorzystać na zmianach w światowych łańcuchach dostaw w wypadku realokacji mocy produkcyjnych z Azji

do Europy, ale tylko wówczas, gdy zostanie uznana za atrakcyjne miejsce. Proces przebudowy światowych łańcuchów dostaw kosztem Chin jeszcze się na większą skalę nie rozpoczął, a nawet paradoksalnie Chiny okazują się na razie największym beneficjentem czasu pandemii, czego wyrazem jest wzrost ich udziału w światowym eksporcie w latach 2020–2021.

dr PAWEŁ WIECZOREK
specjalizuje się w problematyce
wpływu przemian technologicznych
na międzynarodowe stosunki
gospodarcze oraz perspektywy
rozwojowe gospodarki Polski

Słowa kluczowe: światowy handel towarowy, protekcyjizm handlowy, realokacja (przenoszenie) mocy wytwórczych, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, pandemia COVID-19, Chiny

Bibliografia:

1. *A golden year for PAIH*, Portal PAIH.
2. Ambroziak Ł., Chojna J., Gniadek J., Kępka H., Strzelecki J.: *Szlaki handlowe po pandemii Covid-19*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa, maj 2020 r.
3. Ambroziak Ł., Gniadek J., Strzelecki J., Wąsiński M.: *Globalizacja w czasie pandemii*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa, lipiec 2021.
4. *Apel o pilne wdrożenie polityki gospodarczej nastawionej na promocję prywatnych inwestycji w Polsce*, „Konfederacja Lewiatan”, lipiec 2021.
5. *China's trade surplus hit record in 2021 – with exports jumping 30% amid pandemic demand*, „Time”.
6. Dudek S., Kotecki L., Wojciechowski P.: *Zagrożenia nadmiernego długu publicznego*, Instytut Odpowiedzialnych Finansów, Warszawa 2021.
7. *Global Business Complexity Index 2021. Bringing clarity to the complexities of doing business across borders*, June 2021, TMF Group.
8. *Global trade report – battling out of supply-chain disruptio*, 9.12.2021, Euler Hermes.
9. *High global trade volume growth in 2021 and significant moderation in 2022*, 12 January 2022, IHS Markit.

10. *Jak będą wyglądać bezpośrednie inwestycje zagraniczne po pandemii COVID-19. Wyniki corocznego badania EY „Atrakcyjność inwestycyjna Europy”, EY 2020.*
11. *Japanese companies try to reduce their reliance on Chinese manufacturing*, „The Economist”.
12. Lyttle C.: *Poland enjoys rekord year for FDI attraction in 2021*, „Portal Investmentmonitor”.
13. *„Merchandise trade volume declined in Q3 while trade values continued to rise”, December 2021, WTO.*
14. *Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w okresie styczeń-grudzień 2021 r.*, GUS, Informacja Sygnalna z 15.2.2022 r.
15. *The 2021 Foreign Direct Investment (FDI) Confidence Index*, A.T.Kerney 2021.
16. *Utrzymuje się dobry klimat dla biznesu. Wnioski z 12. Edycji badania „Klimat inwestycyjny w Polsce”, Grant Thornton 2019.*
17. *World Trade Statistical Review 2021*, WTO.
18. *World Investment Report 2021*, „Investment Trends Monitor”, UNCTAD No 40, 19.1.2022.

ABSTRACT

Impact of the COVID-19 Pandemic on the World Trade in the Years 2020–2021

In the situation of the COVID-19 pandemic, many principles have been questioned that previously provided the basis for the world's economy, including the rule of locating production mainly in the so called low-cost countries, i.e. countries where labour costs are lower than in western states. Due to this long-lasting trend – which reflects the globalisation process and which is clearly visible in the economic policy of the western states – an important position of the countries of the Eastern and South-Eastern Asia, especially China, has been displayed. Following an intense inflow of foreign direct investments, as well as the accession to the World Trade Organisation in 2001, China has strengthened its economic position, and it soon started being referred to as “the world's factory”. It is an accurate term, as nowadays one can hardly find a product that would not contain a Chinese added value, such as natural resources, materials, or sub-assemblies. However, the global supply chains established in this way, with a dominating position of China, have become less and less flexible, and more sensitive to disruptions on the international market – while alternative production and trade connections with providers from outside Asia have simultaneously become less and less important. Adverse consequences of stiff supply chains on ensuring stable operations of the economy in all its areas – from the global level to local businesses – have become evident after the outbreak of the COVID-19 pandemic. The article presents these processes and provides potential scenarios for the development of the world's trade.

Paweł Wiczorek, PhD, expert in economic relations

Key words: global trade, trade protectionism, relocation of production capacity, foreign direct investments, COVID-19 pandemic, China