

POLITYKA KONKURENCJI NA WSPÓLNYM RYNKU

CEZARY BANASIŃSKI

Wolny Rynek – to jest więcej niż Unia Celna pierwotnie założona w traktacie z 1958 roku. Po pierwsze, to pewnie obszar pozbawiony handlowych granic wewnętrznych, co oznacza zniesienie ceł i ograniczeń ilościowych i wszelkich innych ograniczeń o podobnym skutku – to jest pierwszy element. Drugi element Wspólnego Rynku to przyjęcie, że podstawą Wspólnego Rynku są cztery podstawowe wolności: swoboda przepływu towarów, usług, kapitału, pracowników oraz piąta: swoboda prowadzenia działalności gospodarczej w tym zakładania przedsiębiorstw. Zakładano, że Wspólny Rynek zostanie zbudowany najpóźniej do 1969 roku i co do zasady, jeśli chodzi o bariery celne ten cel osiągnięto – w 1969 roku ogłoszono realizację postanowień traktatu. W praktyce Wspólny Rynek budowany jest na dobrą sprawę do dnia dzisiejszego, co wynika przede wszystkim z faktu, że państwa członkowskie zachowały i nadal zachowują przynajmniej częściowo uprawnienia do określania warunków do funkcjonowania własnych rynków czyli tak naprawdę określają dostęp do własnych rynków – z jednym zastrzeżeniem, że te ograniczenia nie mogą naruszać: po pierwsze, wspólnotowych wolności i po drugie muszą pozostawać w proporcji do tego celu, jakim jest wprowadzenie Wspólnego Rynku. I właśnie te kompetencje były podstawą naruszeń zasad Wspólnego Rynku w tym sensie, że państwa członkowskie nie dochowywały wymogu proporcjonalności czyli zasady wypracowanej w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości w Strasburgu, a która potem została przeniesiona do orzecznictwa Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. O co chodzi w zasadzie proporcjonalności? Określony środek musi być proporcjonalny względem celu, jeśli nie będzie proporcjonalny to określony środek jest nielegalny. Dla przykładu: w słynnym sporze w Holandii masła z margaryną państwo holenderskie wprowadziło, chroniąc własny rynek formę kostki dla masła a formę okrągłą dla margaryny – argumentując to ochroną konsumentów, prawem do informowania ich, że mają do czynienia z masłem a nie z margaryną. W związku z tym, że Holandia obok Francji jest głównym producentem masła, natomiast praktycznie nie produkuje margaryny, ten środek został zaskarżony przez Komisję do Trybunału Sprawiedliwości, gdzie Trybunał powiedział, że nie pozostaje w proporcji do celu wprowadzenie formuły określonego opakowania bo to tylko i wyłącznie bo to tylko ogranicza swobodę przepływu towaru między państwami członkowskimi. Inny przykład naruszenia tej zasady to ochrona rynku duńskiego z punktu widzenia ochrony środowiska: Duńczycy wprowadzili zakaz importu piwa w opakowaniach niezwrotnych uzasadniając to tym, że środowisko jest wystarczająco zanieczyszczone i nie chcą aby dalej było zaśmiecanie – oczywiście cel tego był nie budzący wątpliwości, mianowicie ograniczenie napływu towarów z innych państw członkowskich – Trybunał nie miał żadnych wątpliwości, że ten środek nie pozostaje w proporcji do zakładanego celu. Tak więc zasada proporcjonalności jest bardzo istotna.

Druga kwestia to wymóg aby zastosowany środek nie naruszał podstawowych wolności wspólnotowych – zasada ta mówi m.in. o tym, że wyrób wprowadzony w sposób legalny w jednym państwie członkowskim nadaje się do sprzedaży we wszystkich państwach członkowskich. Oznacza to zniesienie jakichkolwiek ograniczeń, które by blokowały swobodną realizację czterech wolności wspólnotowych.

Te dwa kryteria pozwoliły na dokończenie integracji rynków narodowych i zniesienie barier o charakterze handlowym. Te kryteria umożliwiły poddanie presji konkurencyjnej rynki narodowe.

Tu dochodzimy do polityki konkurencji i odpowiedzi na pytanie dlaczego mechanizm konkurencji potrzebny jest w gospodarce. Zgadza się wszyscy, że konkurencja w gospodarce jest niezbędna. Po pierwsze, dzięki konkurencji rośnie coś co nazywamy konkurencyjnością danej gospodarki. Po drugie, dzięki konkurencji rośnie produktywność czy efektywność przedsiębiorcy. I po trzecie nie można mówić o skutecznej o polityce konkurencji, jeśli nie przekłada się to na ochronę konsumentów – tak naprawdę ostatecznym celem polityki konkurencji powinna być ochrona konsumentów w postaci większej innowacyjności, niższych cen – jeśli to możliwe oraz poprawy jakości świadczonych usług czy oferowanych towarów. I możemy postawić sobie taką tezę, że Wspólny Rynek nigdy nie osiągnąłby dzisiejszego poziomu, gdyby nie udało się usunąć tych barier, które nie mają już charakteru barier publicznie – prawnych czyli tych, które tworzyły państwa członkowskie, ale także barier o charakterze czysto prywatnym czyli tych barier, które tworzyli sami przedsiębiorcy, którzy nie chcieli dopuścić do tego, aby postępująca integracja odebrała im albo rentę monopolistyczną albo korzyści wynikające ze spadku cen.

Polityka konkurencji jest bardzo specyficzną polityką, podobnie jak prawo konkurencji dlatego, że instytucje antymonopolowe nigdy nie interweniują w swobodę działalności firm wtedy kiedy struktura rynku nie jest doskonała. Jeśli struktura rynku nie jest doskonała to prawo antymonopolowe nie ma pola działania tylko przygląda się, jak rynek sobie z tym radzi – może być tak, że sam rynek będzie dążył do pogorszenia struktury konkurencyjnej natomiast nie jest rolą prawa antymonopolowego ingerowanie w rynek czy kreowania procesów na rynku. Natomiast celem polityki konkurencji jest zawsze obniżenie barier wejścia do sektora i to też nie zawsze, a tylko wtedy, kiedy suma korzyści przeważa nad kosztami ingerencji w dane procesy rynkowe. I to jest generalna reguła prawa konkurencji, która ma chronić samodzielność podmiotów na rynku a nie ingerować w ich funkcjonowanie. I stąd też realizacja polityki konkurencji polega na trzech kwestiach:

1. na ściganiu zmnów kartelowych
2. na ściganiu nadużywania pozycji dominującej
3. na prewencyjnej kontroli koncentracji

Jeśli chodzi o dwie pierwsze kwestie one znalazły się już w Traktacie Rzymskim w art. 81 i 82 – tam są podstawy traktatowe ochrony konkurencji, natomiast jeśli chodzi o praktykę prewencyjnej kontroli łączy to ona pojawiła się dopiero w latach 70 – tych i nie ma swoich podstaw traktatowych – to pierwotnie pozostawiono poza regulacjami wspólnotowymi.

Pierwsza podstawa, artykuł 81 zakazuje porozumień, uzgodnionych praktyk i decyzji związków przedsiębiorców. W świetle orzecznictwa porozumienie nie musi być wcale porozumieniem sformalizowanym - umową w której strony się zobowiązują, że od danego dnia stosują wspólną cenę czy regulują inaczej sytuację na rynku. W grę wchodzi też gentlemańskie porozumienia czy nawet porozumienia dorozumiane, które nie są sformalizowane. Istotne jest, jak stwierdziła Komisja w sprawie Bayer, że

strony w zrozumiały dla siebie sposób wyraziły wzajemnie wolę porozumienia się odnośnie danej kwestii.

Druga kwestia to tkz. uzgodnione praktyki - czyli takie działania, które nie są jeszcze porozumieniem, ale mamy już do czynienia z koordynowaniem działań. Jak mamy producenta – dostawcę, który narzuca dystrybutorom określone zachowania i tak naprawdę nie mają oni specjalnie wyboru i sposób dorozumiały akceptują ograniczanie konkurencji na rynku. To jest reguła, która w całości przekłada się na prawo narodowe i pozostałych krajów, i dopuszcza możliwość ścigania związków przedsiębiorstw – ostatni przykład to weterynarze świętokrzyskim, którzy w ustalili sobie cenę minimalną - wycofali się z tego uznając zasadność zarzutów urzędu antymonopolowego.

Porozumienia w myśl przepisów mają dwojaki charakter: są to albo porozumienia horyzontalne, najbardziej niebezpieczne bo między konkurentami, albo wertykalne zawierane pomiędzy różnymi szczeblami najczęściej obrotu. Natomiast nie wszystkie porozumienia są przez prawo wspólnotowe zakazane.

Wyłączone są dwie kategorie: w odniesieniu do horyzontalnych to są takie, w których łączny udział uczestników danego rynku nie przekracza 10% w przypadku porozumień horyzontalnych i 15% w przypadku porozumień wertykalnych. I druga kategoria to są porozumienia, które oparte są na klauzuli rozsądku czyli takie porozumienia, które wprawdzie ograniczają konkurencję, ale których korzyści dla rynku lub konsumentów są ewidentne i wymierne: np. porozumienia dot. badań i rozwoju, które mogą ograniczać konkurencję, ale których celem jest albo obniżenie cen albo podniesienie jakości.

Druga podstawa traktatowa to art. 82 i zakaz nadużywania pozycji dominującej. Tu mamy do czynienia nie z porozumieniem, ale z jednym przedsiębiorcą, który jest na tyle silny, że może dyktować warunki na rynku. Trybunał Sprawiedliwości najpierw w sprawie Continental Can a potem w sprawie Houtmane La Roche powiedział, że posiadanie określonej pozycji rynkowej oznacza, że przedsiębiorca wpływa na zachowania czy dyktuje pewne zachowania na rynku w sposób niezależny od konkurentów, kontrahentów i konsumentów czyli tak naprawdę ma taką pozycję, że nikt nie może z nim efektywnie i skutecznie konkurować. Taki przedsiębiorca może robić różne rzeczy najczęściej ustala ceny; super nagannym zachowaniem jest działanie na zasadzie cen antydumpingowych przez krótki okres po to aby totalnie zlikwidować konkurencję. Chociaż warto podkreślić, że stosowanie nadmiernie niskich cen nigdy nie będzie zabronione jeśli nie będzie pozycji dominującej. Przyjmuje się we wszystkich ustawodawstwach państw członkowskich w tym w prawie wspólnotowym, że próg dominacji wynosi 40% czyli jeśli mamy przedsiębiorstwo w 40% udziałem w rynku to mówimy, że mamy do czynienia z podmiotem o pozycji dominującej. Czyli jeśli nie ma 40% udziału w rynku to trudno mówić o nadużywaniu pozycji dominującej. Przekładając to na polskie warunki to problem hipermarketów – dlaczego urząd antymonopolowy milczy? – będzie milczał, dlatego że żaden z hipermarketów nie ma pozycji dominującej na poziomie 40% na rynku.

I trzecia kwestia to nie tylko sankcjonowanie zachowań antykonkurencyjnych, ale zapobieganie nadmiernemu skupieniu siły rynkowej – czyli coś co nazywamy prewencyjną kontrolą koncentracji. Tu chcę powiedzieć, że przepisy antymonopolowe nie zajmują się wzrostem wewnętrznym danej firmy. Wzrost wewnętrzny danej firmy jest poza zasięgiem przepisów antymonopolowych z pewnym wyjątkiem, o którym za chwilę. Przepisy antymonopolowe koncentrują się na fuzjach czyli na wzroście zewnętrznym w ten sposób, że rośnie pozycja

przedsiębiorcy na rynku wskutek różnego rodzaju połączeń. Jak wspominałem, z pewnym wyjątkiem – ten wyjątek dotyczy sfery radiofonii i telewizji – różnie przepisy to normują ale w części państw europejskich przyjęto taką regułę, że jeśli określony podmiot uzyska więcej niż określony próg udziału w rynku: reklam czy oglądalności to właściwa władza publiczna, niekoniecznie urząd antymonopolowy ingeruje i nakazuje zejście z tej pozycji. Chodzi tu o to, że koncentracja kapitału może się przełożyć na koncentrację poglądów czyli odejście od pluralizmu – ale jak powiedziałem nie wszystkie państwa członkowskie to normują i tu obowiązują zupełnie inne kryteria.

Dzisiaj problematykę koncentracji reguluje rozporządzenie 139 z 2004 roku, w tym kontekście na szczególną uwagę zasługują cztery kwestie. Pierwsza kwestia reguluje tylko koncentrację o wymiarze wspólnotowym, czyli taką, które mają charakter transgraniczny; rozporządzenie wprowadza zasadę trzy plus czyli więcej niż trzy państwa członkowskie plus obrót 50 mld Euro – to dotyczy naprawdę dużych firm. Druga zasada to zasada jednego okienka – nie trzeba zgłaszać koncentracji we wszystkich urzędach antymonopolowych, tylko w Komisji Europejskiej. Trzecia kwestia, istnieją wyjątki od wyłączności Komisji Europejskiej na wyrażenie zgody – mianowicie sam przedsiębiorca może zgłosić, że chce dokonać koncentracji w określonym państwie członkowskim z uwagi np. na fakt, że on ma tam swoją siedzibę i wpływ na rynek w tym państwie będzie największy. To samo może zrobić też urząd antymonopolowy państwa członkowskiego - może żądać przekazania sprawy do niego jeszcze na etapie wstępnej notyfikacji. Kolejna kwestia: każda koncentracja, która jest dokonywana w Komisji lub w jednym urzędzie antymonopolowym jest notyfikowana do wszystkich 24 urzędów antymonopolowych – Polska znalazła się od pierwszego maja w sieci urzędów antymonopolowych i ta notyfikacja jest dokonywana w ciągu miesiąca wszystkim państwom, które mają 30 dni na zgłoszenie uwag, czy chcą tą koncentrację zablokować, czy chcą wprowadzić określone warunki. W myśl rozporządzenia przyjmuje się, że za niezgodne ze Wspólnym Rynkiem, są te koncentracje, które prowadzą do ograniczenia efektywnej konkurencji w szczególności poprzez utworzenie lub wzmocnienie pozycji dominującej. Co to znaczy? To znaczy, że pod wpływem presji ze strony państw członkowskich a także lepszych doświadczeń amerykańskiego prawa antymonopolowego Komisja zdecydowała się odejść do testu dominacji na rzecz testu istotnego ograniczenia konkurencji – wcześniej obowiązywał test dominacji, czyli jeśli podmiot uzyskałby lub wzmocnił pozycję dominującą to powinno się odmówić zgody. I tak też było w polskiej ustawie antymonopolowej. 1 maja Komisja odeszła od testu dominacji na rzecz testu znacznego ograniczenia konkurencji – może być dominacja, ale jeśli konkurencja nie jest istotnie ograniczona: np. brak jest barier celnych, jest łatwość wejścia na rynek, koncentracja w sektorze nie przekłada się na koncentrację na rynku to w takich sytuacjach powinno odejść się od testu dominacji i badać według innych reguł. Komisja konsekwentnie nie chciała odejść od testu dominacji na rzecz jednego kryterium – wprowadziła podwójne kryterium – istotne ograniczenie konkurencji w szczególności pozycja dominująca zostanie umocniona lub nie powstanie – to jest dość rozsądne dlatego, że pozwala zachować dotychczasowe orzecznictwo dotyczące pozycji dominującej i koncentracji - zresztą to samo jest w polskiej ustawie antymonopolowej. To są bardzo istotne przepisy, one mają godzić w te zachowania, które z kolei są nakierowane na ograniczenie integracji i parę przykładów:

Horyzontalny podział rynków: przedsiębiorcy niemieccy i holenderscy, którzy produkowali chininę zawarli gentlemen agreement, że będą sprzedawali chininę tylko

na swoim rynku i nie będą ze sobą konkurowali – bardzo szybko dołączyli do nich Brytyjczycy i Francuzi, z czasem wszyscy porozumieli się też co do ustalania ceny. Ten kartel był niebezpieczny, bo blokował efektywność gospodarczą - bo zyski były oczywiste i po drugie blokował integrację, gdyż pomimo, że otwarto granicę w 1969 roku to tak naprawdę te granice narodowe zostały w całości utrzymane. Komisja rozbiła ten kartel.

Inna kwestia to tkz. import paralelny to jest kwestia wyrównywania cen – tam gdzie jest drogo ściąga się towary z obszaru, gdzie jest taniej, i te ceny krok po kroku się wyrównują. I tu pojawiła się kwestia tkz. klauzul absolutnej wyłączności terytorialnej – to jest klauzula, która bardzo często występuje przy porozumieniach dystrybucyjnych, gdzie zobowiązuje się dystrybutora do zakazu sprzedaży poza określonym terytorium i zakazu sprzedaży określonym klientom – czyli mamy tu zakaz sprzedaż i czynny poza danym terytorium np. Francji i bierny w tym sensie, że jeśli Niemiec przyjedzie do Francji to też nie wolno mu sprzedać. Klauzula ta ma na celu wyeliminowanie sytuacji w której hurtownik pochodzący z obszaru na którym panują wyższe ceny zaopatruje się u hurtowników z obszarów o niższym poziomie cen. Takie zjawisko nosi nazwę importu paralelnego i odgrywa pozytywną rolę w integracji rynków i jednocześnie jest zwalczane przez tych przedsiębiorców, którzy czerpią zyski z istotnej różnicy w poziomie cen na różnych terytoriach. Tak była w sprawie Addalatu, to była sprawa, gdzie Bayer usiłował narzucić hiszpańskim dystrybutorom zakaz sprzedaży do Wielkiej Brytanii a potem do innych państw członkowskich – w związku z tym, że Bayer nie miał pozycji dominującej – 40% udziału w rynku. Komisja usiłowała to podciągnąć pod porozumienie, ale nie udało się tego wykazać, ostatecznie przegrała w sądzie - nie zawsze da się to udowodnić. Przykładem blokowania integracji rozwoju wspólnego rynku jeśli chodzi o art. 82 może być sprawa United Brands i słynna sprawa bananów, gdzie dostawca bananów narzucał różne ceny swoim dystrybutorom w zależności od państwa członkowskiego narzucał klauzule dotyczące zakazu odsprzedaży na inne terytorium czy wręcz ograniczał dostawy do popytu na danym terytorium tylko po to aby czerpać zyski z różnicy cen – efekt był taki, że ta różnica cen była dość długo utrzymywana i w zasadzie nie znajdowała żadnego uzasadnienia, że w Niemczech banany były dwukrotnie droższe niż w Irlandii dlatego, że nie można było dokonywać tego importu paralelnego – w tym przypadku Komisji udało się wygrać tą sprawę – Trybunał uznał, że jest to istotne dlatego, że tego rodzaju decyzje skutkują tym, że porozumienia bądź inne umowy dotknięte są sankcją nieważności.

Jak widać prawo antymonopolowe jest dość ograniczone, ma ograniczoną możliwość ingerowania w rynek; zmierza do tego, by chronić samodzielność nigdy nie ingeruje w samodzielność. Prawo antymonopolowe nie może mieć na celu ochrony konkurencji - jeśli ktoś kogoś na rynku legalnie wykończy to jest to sprawa wykończonego – inaczej chronilibyśmy nieefektywne przedsiębiorstwa. Prawo antymonopolowe nie jest tym instrumentem, a urzędy antymonopolowe nie są instytucją do ustalania cen.

Dlaczego Orlen ustala ceny według cen światowych a nie dokonuje kalkulacji kosztów – w przeszłości kiedyś ten problem był podniesiony przez urząd antymonopolowy pod wpływem pewnej presji politycznej zaryzykowano sięgnąć w tę formułę kosztową, sąd wyjął na sprawie podręcznik ekonomii i powiedział, że ceny tak długo jak długo nie ma w przepisach nakazu kalkulowania kosztów mają charakter umowny – cenę ustala popyt i podaż.

Jak wygląda polskie prawo? - jest w całości zharmonizowane w tym zakresie w jakim to było konieczne natomiast od pierwszego maja nie ma co harmonizować, bo obowiązują dwa rozporządzenia wspólnotowe, które się stosuje z mocy własnej i polski urząd antymonopolowy oprócz tej podstawy, która ma w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów może bezpośrednio stosować postanowienia Traktatu Rzymskiego. Dzisiaj prowadzone są dwa postępowania na podstawie tych przepisów: jedna dotyczy guma do życia Wrigley – który jak się okazuje jest absolutnym monopolistą na polskim rynku, nie ma innej gumy i blokuje wejście innych, i drugie dotyczące zmony bankowej w związku z opłatą inter change gdzie nasze banki chroniąc siebie ustaliły najwyższe opłaty za używanie kart płatniczych na rynku europejskim, wyższe nawet niż sugerowane przez Visa czy Master Card dla danego regionu.

Jest wiele sytuacji gdzie urząd antymonopolowy pełni funkcje sygnalne – zwraca się do określonych ministrów o wszczęcie określonych postępowań czy procedur podobnie jak podjęcie decyzji legislacyjnej.

W Unii Europejskiej politykę konkurencji dawano zawsze bardzo silnemu i mocnemu komisarzowi, tam nie było nigdy słabego komisarza. Tu trzeba mieć świadomość, że uderza się w bardzo żywotne interesy przedsiębiorców na rynku i bardzo często w żywotne interesy układów polityczno – gospodarczych. To powiązanie polityka – gospodarka jest duże.

Większa rola Parlamentu Europejskiego – to jest coś co nazwano demokratycznym deficytem Wspólnot Europejskich i Unii Europejskiej. Ten problem rozstrzygnął konsekwentnie Trybunał Sprawiedliwości, który w paru wyrokach wprost powiedział, że intencją założycieli Wspólnot było jakby odsunięcie na bok zmiennych wyborów parlamentarnych na rzecz integracji na poziomie władzy wykonawczej, która jest mniej poddana presji demokratyzmu a przez co łatwiejsza jest szansa na uzgodnienie wspólnych stanowisk. I jedynym wyjściem by zniwelować ten deficyt demokratyzmu jest wzmocnienie procedur demokratycznych w państwach członkowskich i to w pewnym sensie potwierdził w swoim wyroku Federalny Trybunał Konstytucyjny Niemiec, który powiedział „tak długo jak długo władza wspólnotowa będzie stała na straży fundamentalnych praw i obowiązków obywateli Niemiec tak długo Trybunał Konstytucyjny nie będzie ingerował w deficyt demokratyzmu. W późniejszym wyroku odwrócił tę tezę, że będzie ingerował, jeżeli tamta władza nie będzie tych praw respektować i to potwierdził Europejski Trybunał Sprawiedliwości, który powiedział, że odwołuje się do praw i obowiązków, które są fundamentem państwa demokratycznego i w potem w Traktacie z Maastricht a potem Amsterdamskim bardzo wyraźnie powiedziano, że państwo, które nie przestrzega standardów demokratycznego państwa członkowskiego może być czasowo wykluczone ze Wspólnoty tj z integracji politycznej.

MICHAŁ CHYCZEWSKI

SYTUACJA POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

W Polsce od kilku kwartałów mamy silny wzrost gospodarczy, który jest napędzany przez popyt wewnętrzny i popyt zewnętrzny, co z kolei powoduje wzrost produkcji sprzedanej przemysłu i jednocześnie bardzo intensywny wzrost cen producentów.

Ten wzrost cen produkcji sprzedanej przemysłu jest dużo silniejszy niż wzrost cen konsumentów. Jednocześnie w tym samym czasie bardzo silnie rosła wydajność pracy przy dosyć niewielkim wzroście płac. Jak weźmiemy pod uwagę, że intensywnie rosną ceny i intensywnie rośnie sprzedaż a jednocześnie jednostkowe koszty pracy spadają wychodzi nam na to, że bardzo intensywnie rosną marże przedsiębiorstw a wzrost marż razem ze wzrostem produkcji powoduje coraz lepsze wyniki finansowe przedsiębiorstw. Co przedsiębiorstwa robiły z tymi zyskami? Przede wszystkim je akumulowały. Wraz z przyspieszeniem gospodarczym, ze wzrostem produkcji i wzrostem cen mamy bardzo intensywny wzrost depozytów bankowych i stąd pojawiły się oczekiwania, że przedsiębiorstwa zaczną bardzo szybko te pieniądze inwestować – ale to nie nastąpiło. Z drugiej strony, jak spojrzymy na wykorzystanie mocy produkcyjnej przedsiębiorstw jest ono powyżej 80% i jest to historyczne maximum obecnie i jednocześnie jak spojrzymy na prognozy popytu wewnętrznego to w zestawieniu z wysokim wykorzystaniem mocy produkcyjnych możemy się spodziewać, że przedsiębiorstwa będą coraz częściej inwestować swoje zakumulowane zyski.

Bardzo wyraźnie jest widoczne, że w dwóch ostatnich kwartałach ten wzrost gospodarczy oprócz wzrostu spożycia indywidualnego oraz dość dużej kontrybucji eksportu netto był powodowany w zasadniczym stopniu przez zmiany zapasów. Także widać, że ta faza wzrostu gospodarczego w Polsce łączy się z pewnym szykowaniem się na to, co dopiero nadejdzie. Jak popatrzymy na badania ankietowe koniunktury prowadzone przez NBP to okazuje się, że przedsiębiorstwa oczekują dalszego wzrostu popytu wewnętrznego, spożycia indywidualnego, wzrostu eksportu. Widzimy więc, że przed tą fazą inwestycyjną przedsiębiorstwa przez dwa ostatnie kwartały istotnie zwiększały zapasy. Jeśli spojrzymy na wzrost gospodarczy z dłuższej perspektywy od drugiego kwartału roku 2002, to widzimy że to popyt wewnętrzny napędza ten wzrost i eksport netto.

Intensywnie rosła produkcja sprzedana przemysłu, w okolicach kwietnia i maja - wzrost ten, bardziej jednorazowy był spowodowany czynnikami związanymi z wejściem Polski do Unii Europejskiej; z jednej strony bardzo duży wzrost popytu wewnętrznego przed wejściem Polski do UE powodowany obawami o stabilność cen spowodował wzrost produkcji, z drugiej strony obawy przedsiębiorców przed zmianą cen powodowały, że przedsiębiorstwa produkowały dużo więcej i zwiększały zapasy. Nie ma jednoznacznych liderów wzrostu tej produkcji, ale można powiedzieć, że jest to przemysł mechaniczny, szczególnie produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczip jest z 63% wzrostem produkcji. Całkiem niezłe wyniki ma też przemysł metalurgiczny, szczególnie produkcja metali, to jest ok. 22% wzrostu a oprócz tego sprzętu mechanicznego i metali. Natomiast jest charakterystyczne, że ten wzrost gospodarczy, wzrost produkcji przemysłowej jest rozłożony w miarę równolegle pomiędzy poszczególne branże i to szczególnie widoczne, jeśli popatrzymy kwartał po kwartale jak zmniejszały się te różnice - obecnie cały przemysł ma się całkiem niezłe.

Stosunek wzrostu wydajności pracy do poziomu dynamiki płac to kluczowy czynnik siły polskich przedsiębiorstw - ten niesamowity wzrost wydajności pracy jest związany z wysiłkiem restrukturyzacyjnym, który te przedsiębiorstwa przeszły w okresie spowolnienia gospodarczego, kiedy poczyniły wysiłki ograniczenia kosztów. Dzięki temu ten bardzo dynamiczny wzrost produkcji przemysłowej był możliwy przy dosyć niewielkim wzroście zatrudniania, co oczywiście ma negatywny wpływ z punktu widzenia rynku pracy, natomiast z punktu widzenia efektywności i konkurencyjności przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych ma efekt bardzo

pozytywny. Jednocześnie do tej pory żądania płacowe były na stosunkowo umiarkowanym poziomie wahającym się w okolicach zera i bardzo intensywny ok. 10% wzrost wydajności pracy. Mówi się o wskaźniku jednostkowych kosztów pracy, który stanowi różnicę między nominalną średnią dynamiką płac w danym okresie a dynamiką wydajności – w Polsce ten wskaźnik jednostkowych kosztów pracy bardzo intensywnie spadał i tak naprawdę koszty związane z zatrudnieniem spadały.

Tak więc przedsiębiorstwa są głównym beneficjentem wzrostu gospodarczego, te owoce wzrostu zostały zakumulowane w postaci zysków przedsiębiorstw.

Ciekawie wygląda zestawienie rentownych branż według danych GUS. O ile w 2001 roku 18 branż było rentownych i 18 było nierentownych to dziś 33 branże są rentowne a tylko 3 nierentowne. To też jest konsekwencja z jednej strony wzrostu popytu, wzrostu cen producentów, z drugiej strony ograniczonych żądań płacowych i pewnej stabilizacji wzrostu gospodarczego.

Wracając tego co robią przedsiębiorstwa z zyskami jeśli popatrzymy na podaż pieniądza w podziale na depozyty i kredyty i w podziale na sektor przedsiębiorstw i sektor gospodarstw domowych od dłuższego czasu utrzymuje się taka sama tendencja czyli bardzo intensywny wzrost depozytów przedsiębiorstw przy spadającej czy umiarkowanej dynamice kredytów i odwrotnie w przypadku sektora gospodarstw domowych, to znaczy bardzo intensywnym wzroście kredytów i bardzo umiarkowanej dynamice depozytów. Czyli de facto jeśli popatrzymy na przepływ funduszy w całej gospodarce funkcjonuje to w ten sposób, że w pewnym momencie gospodarstw domowe zaczęły brać coraz więcej kredytów i z tych kredytów był sfinansowany wzrost spożycia, co z kolei w połączeniu ze wzrostem popytu zewnętrznego stymulowało wzrost gospodarczy, stymulowało wzrost produkcji i pozwoliło też na wzrost cen.

Natomiast to, co niepokoi ekonomistów od dłuższego czasu, co jest czynnikiem ryzyka dla stabilności wzrostu gospodarczego w Polsce to bardzo umiarkowana dynamika inwestycji. Widać, że jest ona dość wyraźnie skorelowana z dynamiką zapasów, natomiast nie przyszedł jeszcze taki moment, w którym ten wzrost oparty byłby o inwestycje. A jak byśmy spojrzeli na jakieś porównanie międzynarodowe i trochę dłuższe szeregi czasowe to by się okazało, że w tych krajach, w których silnie rosły inwestycje silny wzrost gospodarczy utrzymał się w dłuższym okresie; natomiast w każdym innym przypadku był on dużo mniej stabilny.

Intensywny wzrost produkcji przemysłowej przy niewielkiej dynamice inwestycji wiąże się z coraz większym wykorzystaniem mocy produkcyjnych, i to wykorzystanie od pierwszego kwartału 2002 roku wzrosło z poziomu 73% do ponad 80%. Poziom powyżej 80% to jest taki poziom, który wywołuje też obawy inflacyjne tzn. w momencie kiedy wykorzystanie mocy jest tak duże rodzi się pytanie czy przedsiębiorstwa nie zaczną szybciej podnosić cen niż zwiększać produkcję. Z drugiej strony tak duże wykorzystanie mocy produkcyjnych przy optymistycznych zapatrywaniach przedsiębiorstw na wzrost popytu sugeruje, że te przedsiębiorstwa wkrótce zaczną inwestować.

Tu też widać jaką rolę odegrają te zakumulowane zyski. Do tej pory w procesie inwestycyjnym w zasadniczym stopniu inwestycje w Polsce finansowane są z zatrzymanych zysków, ani emisja papierów dłużnych, ani akcje, ani kredyt bankowy nie są tak istotnymi źródłami pozyskiwania finansowania działalności inwestycyjnej jak fundusze własne – także można się też spodziewać, że przyspieszenie tej działalności inwestycyjnej doprowadzi do skanalizowania tych zysków i zmniejszenia depozytów bankowych, które są teraz na bardzo wysokim poziomie w przypadku przedsiębiorstw.

Z tego punktu widzenia podwyżki stóp procentowych, z którymi mamy obecnie do czynienia nie zagrażają inwestycją, one wpływają poprzez różne kanały transmisji monetarnej wpływają na stabilność cen natomiast ich przełożenie na inwestycje będzie prawdopodobnie bardzo niewielkie – dlatego z punktu widzenia makroekonomicznego sugestie, że stóp procentowych nie powinno się podwyższać dlatego, że podwyższa się koszt kredytu i to może zahamować inwestycje są błędne.

Prognoza PKB i wzrostu inwestycji

Ostatni wzrost jaki mieliśmy rzędu 6% raczej się nam nie powtórzy, ale powinien utrzymać się na stabilnym poziomie i w 2005 roku wyniesie 5,3% procent i struktura tego wzrostu zmieni się istotnie to znaczy dynamika popytu powinna pozostać na podobnym poziomie, ale kontrybucja eksportu netto zmniejszy się dlatego, że z jednej strony będziemy mieli do czynienia z umocnieniem złotego z drugiej strony ze wzrostem inwestycji. Wzrost inwestycji w 2005 r. wyniesie prawdopodobnie ok. 12% i to jest to na co ekonomiści czekają, tzn. zmiana struktury wzrostu gospodarczego w Polsce w ten sposób, aby on był oparty na inwestycjach.

Jeśli spojrzymy na badania koniunktury Narodowego Banku Polskiego to widać wyraźnie, że w rzeczywistości ta aktywność inwestycyjna jest już wysoka i rośnie od początku ożywienia gospodarczego, w ostatnim badaniu blisko 80% przedsiębiorstw zadeklarowało, że ma rozpoczęte inwestycje i widać, że jest to trend wyraźnie wzrostowy.

Badanie pokazuje, że w IV kwartale 2004 roku będziemy mieli do czynienia ze stabilizacją wzrostu gospodarczego i utrzymaniem się cały czas na wysokim poziomie optymizmu przedsiębiorstw. Pojawiają się pewne czynniki ryzyka, które do tej pory nie wystąpiły: w szczególności niepokojący jest spadek optymizmu prognoz dotyczących inwestycji, co by nieco podważało oczekiwania silnego wzrostu dynamiki inwestycji i tak samo pojawia się czynnik ryzyka dla zatrudnienia to znaczy optymizm prognoz zatrudniania pogorszy się. Co jednak jest pocieszające to fakt, że w dalszym ciągu ten optymizm jest większy niż w zeszłym roku. Zgodnie z tym, co by sugerowało umocnienie się złotego nieco maleje optymizm przedsiębiorstw co do zwiększenia eksportu, ale cały czas pozostaje na wysokim poziomie. Generalnie utrzymują się wysokie oczekiwania odnośnie wzrostu popytu wewnętrznego i wzrostu produkcji. Kolejnym optymistycznym wnioskiem z tego badania jest to, że obecny kurs złotego czyli mniej więcej 4,32 za Euro jest cały czas powyżej granicy opłacalności eksportu, który wynosi 4,10 i jest powyżej kursu równowagi czyli kursu wynikającego z relacji makroekonomicznych między Polską a zagranicą, który kształtuje się na poziomie 4,22 za Euro. To pokazuje też do jakiego momentu on się może umacniać, do momentu osiągnięcia poziomu równowagi 4,22 – 4,25 nie powinno być sygnałów ze strony decydentów związanych z ewentualnymi zagrożeniami wynikającymi z silnej waluty. Natomiast nawet jakbyśmy przekroczyli ten kurs równowagi to cały czas będziemy mieli margines opłacalności eksportu - dopiero jak będziemy się zbliżali do niego prawdopodobnie pojawiło by się więcej głosów, że silna waluta zaszkodzi polskiej gospodarce. Jeśli popatrzymy na ogólne wskaźniki koniunktury GUS i NBP utrzymuje się trend wzrostowy; to jest odzwierciedlane we wskaźniku prognoz nowych zamówień, tzn. przedsiębiorstwa ciągle oczekują nowych zamówień. Jeśli popatrzymy na strukturę popytu i oczekiwania przedsiębiorstw to widać, że przedsiębiorstwa oczekują stałej struktury popytu, to znaczy nie oczekują znacznego wzrostu popytu inwestycyjnego, co by potwierdzało tezę o czynniku ryzyka dla inwestycji.

Wydaje się, że przedsiębiorstwa w okresie spowolnienia gospodarczego dzięki restrukturyzacji były teraz w stanie intensywnie zwiększyć wydajność pracy, co w

połączeniu z dosyć niewielkim wzrostem płac prowadziło do wzrostu zysku przedsiębiorstw. Oczekujemy, że wzrost gospodarczy się utrzyma i przedsiębiorcy zaczną dzielić się zyskami z pracownikami i że nawet wtedy nie doprowadzi to do przerzucenia większych kosztów związanych z zatrudnieniem na ceny czyli nie będzie czynnikiem wzrostu inflacji. Mamy dość konkurencyjną pozycję, cały czas kurs walutowy jest powyżej granicy opłacalności eksportu i mamy wzrost popytu wewnętrznego i te pozytywne tendencje w polskiej gospodarce się utrzymają. Czynnikiem ryzyka pozostają inwestycje.