

PROBLEMY WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

PRACE I MATERIAŁY INSTYTUTU HANDLU ZAGRANICZNEGO NR 27

Praca zbiorowa pod redakcją Hanny Treder
Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot 2009

Spis artykułów (streszczenia):

Sławomir Antkiewicz, Dłużne papiery wartościowe emitowane przez banki działające na polskim rynku

Bankowe instrumenty finansowe zawierają przyrzeczenie wypłaty kwoty nominalnej i naliczenia odsetek przez bank, stanowiąc równocześnie dowód powierzenia środków pieniężnych bankowi. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie papierów wartościowych o charakterze wierzyielskim, które mogą być emitowane przez banki działające w Polsce. Niektóre z tych instrumentów będą cieszyły się coraz większym zainteresowaniem inwestorów, w miarę rozwoju polskiego rynku finansowego. Nie dotyczy to jedynie bonów pieniężnych, które przewidziane zostały jako instrument tymczasowy, przydatny na rynku o niewysokim stopniu rozwoju. Popularność dłużnych papierów wartościowych emitowanych przez banki zależy od stopnia płynności sektora bankowego. Stopniowy spadek nadpłynności determinować będzie spadek zainteresowania bonami pieniężnymi oraz wzrost emisji certyfikatów depozytowych.

Opracowanie omawia przede wszystkim bony pieniężne emitowane przez bank centralny. Duży nacisk położono na charakterystykę tych walorów. Kolejnym instrumentem przedstawionym w opracowaniu są certyfikaty depozytowe emitowane przez banki komercyjne. Zwrócono uwagę na wycenę tych papierów wartościowych.

Joanna Bednarz, Znaczenie ochrony znaków towarowych w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw

Znak towarowy jest wynikiem innowacyjności i kreatywności przedsiębiorstw. Posiada on szczególną wartość odróżniającą dane przedsiębiorstwo od innych i dzięki temu pozwala na wytworzenie się tożsamości firmy, a więc wyodrębnienie jej z tła i nadanie odpowiedniego wizerunku (funkcja oznaczenia pochodzenia). Utożsamia on bowiem osobowość firmy (tzw. brand personality), tworzy pozytywną opinię i popularność wśród konsumentów, zachęcając klientów do nabywania towarów nim oznaczonych (funkcja jakościowa i reklamowa). Cechy te sprawiają, że w gospodarce rynkowej znak towarowy jest elementem większości istotnych przedsięwzięć gospodarczych. Brak odpowiedniego zabezpieczenia praw do własnych znaków towarowych może utrudnić, a niekiedy nawet ograniczyć, rozwój przedsiębiorstwa. Może również spowodować ich utratę na rzecz większych konkurentów. Odpowiednia ochrona znaków towarowych pozwala powstrzymać potencjalne naruszenia praw oraz umożliwia czerpanie korzyści materialnych z ich eksploatacji. Prawo z rejestracji znaku towarowego daje ponadto możliwość przeciwstawienia się używaniu znaku, które mogłoby zniszczyć funkcje oznaczenia pochodzenia będącego pod ochroną.

Sprawy dotyczące ochrony prawnej znaków towarowych w Polsce reguluje ustawa Prawo własności przemysłowej, a także rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 8 lipca 2002 roku w sprawie dokonywania i rozpatrywania zgłoszeń znaków towarowych.

Zgodnie z zawartą tam definicją znakiem towarowym może być każde oznaczenie, które można przedstawić w sposób graficzny, jeżeli oznaczenie takie nadaje się do odróżnienia towarów jednego przedsiębiorstwa od towarów innego przedsiębiorstwa. Znaki towarowe najczęściej występują w formie oznaczeń: słownych (wyrazy, zdania, slogany), słowno-graficznych (oznaczenia, w których występują zarówno elementy słowne, jak i graficzne) oraz graficznych (rysunki, ornamenty). Jednocześnie w obrocie gospodarczym producenci dość często posługują się znakami towarowymi przestrzennymi (dotyczy to formy towaru lub opakowania), dźwiękowymi (melodie, inne sygnały dźwiękowe), przestrzenno-słowno-graficznymi, przestrzenno-graficznymi oraz kompozycjami kolorystycznymi.

Optymalnym rozwiązaniem dla przedsiębiorstwa jest zastrzeżenie znaku towarowego jeszcze przed wprowadzeniem towaru na rynek lub też przed rozpoczęciem świadczenia usług, które mają być tym znakiem towarowym oznaczane. Uzyskanie ochrony znaku towarowego na terytorium Polski oraz za granicą jest możliwe w trybie: krajowym, regionalnym lub międzynarodowym. Zgłoszenia należy dokonać w Urzędzie Patentowym RP lub innym odpowiednim urzędzie ds. ochrony własności przemysłowej. Od momentu dokonania prawidłowego zgłoszenia uzyskuje się pierwszeństwo do uzyskania prawa wyłącznego. Czas niezbędny do uzyskania ochrony oraz okres ochrony znaku towarowego różni się istotnie w poszczególnych państwach. W Polsce czas oczekiwania na udzielenie prawa ochronnego wynosi obecnie ok. 3 lata, a prawo ochronne udzielane jest na 10 lat od daty dokonania zgłoszenia. Może ono zostać przedłużone na wniosek uprawnionego i po wniesieniu stosownej opłaty na kolejne okresy 10-letnie (bez ograniczeń).

Magdalena Bielenia-Grajewska, Aspekt dyskursywny korporacyjnej odpowiedzialności biznesu w funkcjonowaniu polskich instytucji finansowych

Celem opracowania jest przedstawienie idei społecznej odpowiedzialności korporacyjnej polskich instytucji finansowych. W kształtowaniu strategii CSR istotną rolę odgrywa retoryka, co w połączeniu z lingwistyczno-ekonomicznymi zainteresowaniami naukowymi autorki tekstu zainicjowało powstanie artykułu, którego celem jest określenie dyskursywnego wymiaru działalności banków i funduszy inwestycyjnych działających w Polsce. Wieloaspektowość dyskursywności i interdyscyplinarność pojęć omawianych w ramach badań nad językiem i retoryką umożliwia ukazanie roli zarówno całego tekstu, jak i pojedynczego słowa w kształtowaniu języka CSR, reprezentację opisywanych grup społecznych i ich problemów oraz kreowanie tożsamości i wizerunku danej firmy. Przedstawienie głównych aspektów dyskursywności badanego sektora w ramach praktykowania idei CSR poparte jest przykładami pochodzącymi z materiałów wybranych banków, funduszy inwestycyjnych oraz firm ubezpieczeniowych.

Małgorzata Janicka, Determinanty przepływów kapitałowych w gospodarce światowej

Immanentną cechą współczesnej gospodarki światowej są ogromne i wciąż rosnące przepływy kapitałowe. Warunkiem koniecznym działania determinant stymulujących przepływ kapitałów jest zniesienie przez kraje barier ograniczających swobodę przepływu środków finansowych. Zniesienie tych barier może jednak nie wpłynąć na kierunki przepływów kapitałowych bądź ich wolumen w takim stopniu, w jakim oczekują tego kraje

dokonujące liberalizacji. Ważne jest zatem uzyskanie odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki decydują o kierunkach, strukturze i wielkości przepływów kapitałowych w skali gospodarki światowej? Celem artykułu jest charakterystyka wiodących czynników warunkujących te przepływy.

Najogólniej czynniki można podzielić na czynniki o charakterze wewnętrznym, endogenicznym („pull”) i zewnętrznym, egzogenicznym („push”). Kształtowanie się czynników wewnętrznych uzależnione jest od kraju dokonującego liberalizacji, natomiast kształtowanie się czynników zewnętrznych jest od niego niezależne i wynika z sytuacji panującej w otoczeniu zewnętrznym. W analizach dotyczących determinant przepływów kapitałowych zdecydowanie więcej uwagi poświęca się czynnikom o charakterze wewnętrznym, co może stwarzać błędne wrażenie, że czynniki te są dominujące wobec czynników o charakterze zewnętrznym. Tymczasem rzecz wygląda odwrotnie – to czynniki „pull” można uznać za nadrzędne w stosunku do czynników „push” – dzięki nim na międzynarodowym rynku finansowym pojawiają się wolne środki finansowe. Aby nastąpił przepływ kapitału między krajami najpierw musi pojawić się bodziec skłaniający inwestorów w krajach „nadwyżkowych” do lokowania środków finansowych poza ich granicami. Jeśli takiego bodźca nie ma, nie ma także środków finansowych, które wpływają na rynki zagraniczne. O ile czynniki typu „pull” pozwalają odpowiedzieć na pytanie, czy są warunki sprzyjające wzrostowi dostępnych zasobów inwestycyjnych na rynku światowym, czynniki typu „push” charakteryzujące poszczególne kraje pozwalają wskazać, jakie są uwarunkowania wielkości i struktury napływów kapitałów do tych krajów.

Magdalena Jażdżewska-Gutta, Ocena konwergencji nominalnej w Polsce, Czechach i na Węgrzech na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej

Konwergencja nominalna stała się warunkiem koniecznym dla utworzenia unii walutowej, a obecnie jest wymagana przy wstępowaniu kolejnych państw do strefy euro. Kryteria progowe, według których oceniany jest poziom zbieżności nazywane są kryteriami konwergencji nominalnej, ponieważ opierają się na kryteriach wyznaczonych w sposób ilościowy. W praktyce polega to na wyznaczeniu pewnych wartości granicznych dla danych wskaźników gospodarczych, według których oceniana jest konwergencja danego kraju z Unią Europejską. Do kryteriów tych zalicza się kryterium stabilności cen, kryterium długoterminowych stóp procentowych, dwa kryteria fiskalne (deficytu budżetowego oraz długu publicznego) oraz kryterium stabilności kursu walutowego.

Kryterium inflacyjne oparte jest na 12-miesięcznej średniej wartości HICP. Wartość dla danego kraju porównuje się do wartości referencyjnej będącej średnią arytmetyczną stóp inflacji w trzech krajach o najniższej inflacji, powiększoną o 1,5 punktu procentowego. Zauważalne są wahania stopy inflacji w poprzednich latach w Polsce, Czechach i na Węgrzech. Od 2002 r. Polska i Czechy przez większość czasu spełniały to kryterium, jednakże w 2009 r. wszystkie kraje przekroczyły wartość referencyjną.

Kryterium długoterminowych stóp procentowych ma na celu sprawdzenie, czy konwergencja danego kraju ma charakter stały. Jest ono spełnione wtedy, gdy poziom długoterminowych stóp procentowych kształtuje się poniżej wyznaczonej wartości referencyjnej równej średniej arytmetycznej długoterminowych stóp procentowych (opartych najczęściej na długoterminowych obligacjach państwowych) w trzech krajach o najniższej inflacji powiększonej o 2 punkty procentowe.

Biorąc pod uwagę 12-miesięczną średnią długoterminową stopę procentową w analizowanych krajach i porównując ją do wartości referencyjnej, wynoszącej w marcu 2009 r. 6,16%, można zauważyć, że zarówno Polska, jak i Czechy spełniły to kryterium.

Kryteria fiskalne związane są z dopuszczalną wielkością deficytu budżetowego oraz długu publicznego. Wysokość deficytu budżetowego nie powinna przekraczać 3% PKB.

W Polsce od 2000 r. występował deficyt budżetowy większy niż 3% PKB i dopiero w 2007 r. rząd zdołał ograniczyć deficyt do 2% PKB, dzięki czemu w lipcu 2008 r. Komisja Europejska zdjęła z Polski procedurę nadmiernego deficytu. Jednakże już w 2008 r. deficyt uległ ponownemu zwiększeniu. W Czechach deficyt budżetowy kształtował się na zmiennym poziomie w stosunku do PKB. Największy deficyt budżetowy wystąpił w latach 2002-2003. Za 2008 r. czeski deficyt budżetowy wyniósł 1,5% PKB. Spośród analizowanych państw, największy problem z deficytem budżetowym mają Węgry, które od momentu przystąpienia do Unii Europejskiej w żadnym roku nie spełniły tego kryterium.

Kolejne z kryteriów fiskalnych zakłada, że wielkość długu publicznego nie może przekraczać 60% PKB. Wartość długu publicznego w Polsce w stosunku do PKB, mimo widocznego pogorszenia sytuacji makroekonomicznej, nadal utrzymuje się poniżej 60%. Spośród analizowanych krajów najniższy wskaźnik długu publicznego do PKB występuje w Czechach. Węgry są jedynym z nowych państw członkowskich, nie będących w strefie euro, które w 2008 r. nie spełniło kryterium długu publicznego (wyniósł on 73% PKB).

Warunkiem, który każdy z kandydatów do strefy euro musi spełnić, jest przebywanie w systemie ERM II przez co najmniej 2 lata bez poważnych napięć, co w praktyce oznacza utrzymanie kursu walutowego w pobliżu ustalonego kursu centralnego przy zachowaniu pasma wahań +/-15% od kursu centralnego.

Do połowy 2008 r. waluty Polski, Czech i Węgier systematycznie umacniały się w stosunku do euro. Pod koniec 2008 r. nastąpiła silna deprecjacja złotego i forinta. Kurs korony czeskiej podlegał najmniejszym wahaniom.

Spośród analizowanych krajów, Polska i Czechy nie spełniają wszystkich kryteriów, natomiast Węgry nie spełniają żadnego. Ponadto, żaden z wymienionych krajów do maja 2009 r. nie przystąpił do ERM II, tym bardziej, że sytuacja gospodarcza i związane z kryzysem wahania kursów walutowych nie sprzyjają takim decyzjom. Można przypuszczać, że planowane przez wspomniane kraje daty przyjęcia wspólnej waluty, przesuną się na kolejne lata.

Radosław Koszewski, Znaczenie zjawiska free-riding dla działalności konsorcjum eksportowego

W artykule przedstawiono zjawisko pasożytnictwa (free riding), czyli unikanie przez członków grupy realizacji wobec niej swoich obowiązków. Zostało ono przedstawione na przykładzie specyficznego rodzaju aliansu, jakim jest konsorcjum eksportowe. Jest ono dobrowolnym porozumieniem pomiędzy dwiema lub większą liczbą małych i średnich przedsiębiorstw, którego celem jest wspólny rozwój sprzedaży na zagraniczne rynki. W jego ramach przedsiębiorstwa decydują się na koordynację wspólnych działań dotyczących całego eksportu lub eksportu na określone rynki.

Zjawisko pasożytnictwa należy do grupy zjawisk nazywanych dylematami społecznymi (social dilemmas). Są to sytuacje, w których kierowanie się indywidualną racjonalnością prowadzi do braku społecznej racjonalności działań. Zachowanie, które jest racjonalne z punktu widzenia jednostki prowadzi do sytuacji, w której wszystkie jednostki w danej społeczności lub grupie osiągają mniejsze korzyści, niż gdyby przyjęły one inne zachowanie – mniej korzystne z ich indywidualnego punktu widzenia. Główną przeszkodą w przezwyciężeniu dylematów społecznych nie jest brak racjonalności poszczególnych jednostek, ale brak możliwości ich wpływu na zmianę zachowania innych jednostek w danej społeczności. Określenie free rider odnosi się do członka grupy, który czerpie korzyści z członkostwa w grupie, ale nie ponosi kosztu proporcjonalnego do udziału w otrzymanej korzyści.

Kluczowe znaczenie dla zrozumienia zjawiska pasożytnictwa ma rozróżnienie pomiędzy dobrami prywatnymi (private goods) a publicznymi (public goods). Dobro określa się jako prywatne, kiedy jest możliwe lub ekonomicznie uzasadnione wykluczenie jednego albo wielu członków grupy z korzystania z niego. Jego przeciwieństwem jest dobro publiczne, gdyż z udziału w korzystaniu z niego nie jest możliwe lub ekonomicznie uzasadnione wykluczenie któregośkolwiek członka grupy. Konsorcjum eksportowe należy do kategorii dóbr publicznych.

W wyniku istnienia zjawiska pasożytnictwa powstaje dobro o niższej niż oczekiwana wartość, tym samym każdy z udziałów w nim jest niższy niż oczekiwany. Obniża to atrakcyjność przynależności do konsorcjum eksportowego, a w skrajnych wypadkach może doprowadzić do jego rozwiązania.

Tomasz Michałowski, Strefa franka CFA jako przykład pozaeuropejskiej unii walutowej

Strefa franka CFA to obszar obejmujący 14 krajów Afryki o łącznej populacji około 125 mln osób i terytorium o powierzchni powyżej 6,5 mln km². Strefę tę tworzą dwie oddzielne unie walutowe: Zachodnioafrykańska Unia Gospodarcza i Walutowa oraz Wspólnota Gospodarcza i Walutowa Afryki Środkowej.

Strefa franka CFA powstała w 1945 r., wyrastając na gruncie politycznych i gospodarczych związków łączących Francję z jej dawnymi koloniami w Afryce. Po uzyskaniu niepodległości prawie wszystkie były francuskie kolonie zdecydowały się pozostać w strefie. W późniejszym okresie do strefy dołączyły dwa kraje nie posiadające statusu byłych kolonii francuskich.

Obowiązujące obecnie zasady funkcjonowania strefy franka CFA oparte są na porozumieniach podpisanych w latach 1972-1973 r. przez Francję z dwoma regionalnymi bankami centralnymi krajów analizowanego bloku walutowego. Oprócz powiązania kursem sztywnym CFA z frankiem francuskim (obecnie euro) podpisane porozumienia przewidują pełną swobodę przepływu kapitału w obrębie strefy. Ministerstwo Skarbu Francji gwarantuje wymienialność franka CFA i jest zobligowane do konwertowania w każdym czasie CFA na euro. W zamian dwa regionalne banki centralne krajów strefy, które skupiają rezerwy walutowe krajów członkowskich, mają obowiązek deponowania większości tych rezerw na specjalnych rachunkach operacyjnych prowadzonych przez Ministerstwo Skarbu Francji.

Strefa franka CFA stanowi przykład unii walutowych krajów słabo rozwiniętych, borykających się z wieloma problemami o charakterze gospodarczym. W debatach na temat przyszości strefy nie brakuje głosów sceptycznych, niemniej jednak zwraca się również

uwagę na korzyści przynależności do omawianego bloku walutowego. Kraje strefy doświadczały w przeszłości znacząco niższej inflacji niż reszta Afryki Subsaharyjskiej, chociaż ich wyniki pod względem wzrostu gospodarczego nie były lepsze. Szttywne powiązanie franka CFA z euro i wymienialność na tę walutę powinny ułatwiać reformy strukturalne, wspierać rozwój handlu i napływ inwestycji oraz zapewniać łatwiejszy dostęp do międzynarodowych rynków finansowych. Pozostawanie w unii walutowej może stanowić również bodziec dla pogłębiania integracji gospodarczej.

Aleksandra Ruchniewicz, Chiński rynek kapitałowy - akcje, obligacje i giełdy papierów wartościowych

Wraz z rosnącą rolą Chin w gospodarce światowej, rośnie również znaczenie chińskiego rynku kapitałowego, w szczególności giełd papierów wartościowych. Sprzyjają temu procesy liberalizacyjne zachodzące na rynkach finansowy Chin, związane m.in. ze stopniowym otwieraniem się tego rynku na inwestorów zagranicznych.

Charakterystyczną cechą chińskiego rynku kapitałowego jest podział akcji pod względem miejsca obrotu i/lub rodzaju emitenta. Wyróżnia się przede wszystkim akcje wprowadzane do obrotu na giełdach chińskich, czyli akcje typu A oraz typu B. Pierwsze z nich są dostępne dla inwestorów krajowych oraz wybranych inwestorów zagranicznych (QFII). Akcje B mogą nabywać zarówno inwestorzy krajowi, jak i zagraniczni.

Kolejnym rodzajem akcji emitowanych przez chińskie firmy są akcje typu H (H shares), czyli takie, które przeznaczone są dla chińskich przedsiębiorstw chcących wprowadzać swoje papiery wartościowe na giełdę w Hongkongu, uważaną za giełdę zagraniczną. Akcje typu H są zatem przedmiotem obrotu wyłącznie na Hong Kong Stock Exchange i denominowane są w tamtejszych dolarach.

Obok rynku akcji, w Chinach funkcjonuje również rynek obligacji. Warto podkreślić, że rynek obligacji w Chinach jest głównie rynkiem obligacji skarbowych (Treasury bonds) oraz finansowych (Financial Bonds). Obligacje finansowe emitowane są przez Chiński Rozwoju oraz Export-Import Bank i uważane są za quasi- rządowe papiery wartościowe.

W Chinach funkcjonują dwie giełdy papierów wartościowych; w Szanghaju i Shenzhen. Giełdy te różnią się pod względem wielkości spółek, których walory są przedmiotem handlu. Na Shanghai Stock Exchange wprowadzane są walory największych spółek, a na Shenzhen Stock Exchange (SZSE) – małych i średnich jak również wysokich technologii. Warto zwrócić szczególną uwagę na giełdę szanghajską, bowiem należy ona do największych giełd na świecie. Pod względem kapitalizacji plasowała się w 2008 roku na miejscu 6.

Chińskie spółki oraz państwo są aktywnymi uczestnikami międzynarodowego rynku kapitałowego – chętnie emitują kwity depozytowe oraz obligacje za granicą. Wydaje się, że ta tendencja ta się utrzyma, bowiem emisje papierów wartościowych na rynkach zagranicznych dają możliwość pozyskania kapitału z tych rynków, często na korzystniejszych warunkach niż na rynku krajowym, oraz są sposobem promocji spółki (zwłaszcza kwity depozytowe).

Beata Stępień, Struktury organizacyjne przedsiębiorstw międzynarodowych jako przejaw wpływu instytucji rynku macierzystego i rynków goszczących

Artykuł przedstawia przedsiębiorstwa międzynarodowe i ich struktury organizacyjne jako instytucjonalne hybrydy: jednoczesnych twórców i biorców reguł gry z otoczenia. Struktury organizacyjne tych potężnych zasobowo podmiotów są z jednej strony odzwierciedleniem ich racjonalnej skłonności do optymalnego wykorzystania własnościowych i lokalizacyjnych przewag konkurencyjnych, a z drugiej odzwierciedlają (jako struktury systemów otwartych) instytucje otoczenia, w których funkcjonują: rynku macierzystego i rynków goszczących. Rozważania prowadzone w niniejszym artykule są bliskie poglądom przedstawicieli nowego instytucjonalizmu w teorii organizacji, choć perspektywa badawcza wywodzi się z typowo ekonomicznego, a nie socjologicznego (co typowe dla przedstawicieli tego nurtu) paradygmatu.

Monika Szmelter, Swap kredytowy jako najlepiej rozwinięty pochodny instrument kredytowy

Rynek derywatów kredytowych jest obecnie jednym z najszybciej rozwijających się segmentów rynku instrumentów pochodnych. Wachlarz walorów finansowych, które obejmuje jest bardzo szeroki. Derywaty kredytowe są oparte na ryzyku kredytowym obligacji, pożyczki, kredytu bądź innego instrumentu finansowego. Obecnie najlepiej rozwiniętymi pochodnymi instrumentami kredytowymi są swap kredytowy oraz indeksy kredytowe. Swap kredytowy jest transakcją finansową pomiędzy dwiema stronami: nabywającym zabezpieczenie, który transferuje ryzyko kredytowe oraz sprzedającym zabezpieczenie, który przejmuje owo ryzyko. Nabywający zabezpieczenie zobowiązuje się do dokonywania płatności odsetkowych na rzecz sprzedającego je. W zamian za to ma on prawo domagać się od sprzedającego zabezpieczenie w przypadku dotknięcia zdarzeniem kredytowym zabezpieczanej wierzytelności referencyjnej skompensowania skutków tego zdarzenia. Owa rekompensata polega na dokonaniu rozliczenia finansowego czyli rekompensacie utraty jej wartości w okresie pomiędzy momentem zawarcia umowy swapowej i krótko po wystąpieniu zdarzenia kredytowego bądź dostarczeniu wierzytelności rozliczeniowej w zamian za jej nominal – dochodzi wówczas do rozliczenia fizycznego.

Sławomir Wiśniewski, Michał Jonczyński, Zintegrowany System Zarządzania Kompetencjami jako klucz do nowoczesnego zarządzania kapitałem ludzkim w dużych organizacjach – na przykładzie z praktyki

Duża organizacja zatrudniająca tysiące pracowników potrzebuje bardzo precyzyjnie skonstruowanych i efektywnych rozwiązań oraz narzędzi w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi, zarówno w aspekcie zarządzania strategicznego, jak i operacyjnego. O ile w przypadku małych przedsiębiorstw istnieje możliwość skorzystania z ogólnie dostępnych i rozpowszechnionych na rynku, dość standardowych rozwiązań i narzędzi, stanowiących praktyczne wsparcie w zarządzaniu w obszarze HR, to w przypadku dużych podmiotów gospodarczych, koniecznym staje się uwzględnienie tak indywidualnego aspektu, jak skala przedsiębiorstwa i chodzi tu zarówno o zasięg terytorialny działania podmiotu, jak i o wielkość zatrudnienia oraz złożoność procesów wewnętrznych. Waga decyzji menadżerskich dotyczących kapitału ludzkiego zdaje się rosnać współmiernie do skali złożoności struktury przedsiębiorstwa. Brak rozwiązań zintegrowanych w spójnym systemie potęguje ryzyko, w którym decyzje menadżerów dotyczące obszaru zarządzania zasobami ludzkimi nie odpowiadają na rzeczywiste zapotrzebowanie i nie gwarantują spójności działania w skali całej organizacji.

Zintegrowany System Zarządzania Kompetencjami bazuje na Modelu Kompetencyjnym “uszytym na miarę” potrzeb i specyfiki konkretnego przedsiębiorstwa, uwzględniający jego

indywidualną kulturę organizacyjną oraz kluczowe cele biznesowe. System taki daje możliwość wykreowania i realizacji polityki personalnej spójnej dla całej organizacji. Katalog kompetencji wypracowany metodą partycypacji warsztatowej przedstawicieli kluczowych obszarów biznesowych organizacji, będący także merytoryczną podstawą funkcjonowania systemu we wszystkich jego nurtach, od rekrutacji i selekcji pracowników, przez system ocen okresowych, system szkoleń i rozwoju, po nurt dostarczający rozwiązania dla budowy kadry rezerwowej i wdrożenia ścieżek kariery wewnątrz przedsiębiorstwa opartych na zarządzaniu wiedzą, zawiera kluczowe kompetencje, rozumiane jako wiedza – umiejętności – postawa, z podziałem na kompetencje korporacyjne, wspólne dla wszystkich pracowników oraz pozostałe (społeczne, osobiste i menadżerskie) odzwierciedlające specyfikę potrzeb i gwarantujące efektywność zadaniową na danym stanowisku pracy. To właśnie Karta Opisu Stanowiska uwzględniająca m.in. informacje o kluczowych zadaniach na stanowisku pracy oraz profil kompetencyjny wymagany na danym stanowisku, pozwala na precyzyjne sformułowanie oczekiwań zawodowych w stosunku do pracownika i staje się zarazem, wraz ze wskaźnikami efektywności głównym punktem odniesienia we wszystkich działaniach oceniająco-rozwojowych skierowanych do pracowników organizacji.

Proces wdrożenia Zintegrowanego Systemu Zarządzania Kompetencjami wymaga jednak wielkiego wsparcia ze strony zarządu i kadry zarządzającej organizacji, w aspekcie zarządzania zmianą i wskazania na szansę podniesienia efektywności planowania, budżetowania i realizacji procesów w obszarze HR, jak i umożliwienia oceny ryzyk kadrowych, możliwości wykorzystania potencjału ludzkiego oraz efektywności procesów HR, przez pomiar ich wpływu na realizację celów biznesowych.

Najbardziej efektywne rozwiązania Zintegrowanego Systemu Zarządzania Kompetencjami, nie będą jednak możliwe do praktycznego wdrożenia, jeśli nie uzyskają wsparcia systemu informatycznego, skupiającego w sobie wszystkie elementy funkcji kadrowej. Najbardziej logicznym i efektywnym biznesowo zdaje się być rozwiązanie, w którym wypracowane zintegrowane podejście do zarządzania kompetencjami, staje się merytorycznym wkładem do konstruowania i modelowania procesów w dedykowanym temu obszarowi systemie HRM.

Krzysztof Ziółkowski, Zróznicowanie we współczesnej gospodarce światowej i jej geograficzna struktura

Przemiany, jakie nastąpiły w ostatnich latach w gospodarce światowej są rezultatem wielu powiązanych ze sobą czynników. Należą do nich zarówno zmiany w otoczeniu zewnętrznym wielu podmiotów gospodarki światowej, m. in. korporacji transnarodowych, jak i pojawiające się szanse i zagrożenia, które te zmiany wymuszają. Niewątpliwie jedną z najważniejszych przyczyn zachodzących zmian w gospodarce światowej są przemiany na międzynarodowych rynkach finansowych. Wśród nich wymienia się: globalizację, liberalizację i deregulację, postęp informatyczny i zmiany w telekomunikacji, postęp w integracji europejskiej i wprowadzenie euro oraz liberalizację w ramach WTO . Nie należy też zapomnieć o zmianach zachowań konsumentów, co ma odzwierciedlenie w popycie na różnego rodzaju usługi oraz towary.

Globalizacja zasadniczo zmieniła światową gospodarkę poprzez tworzenie zwycięzców i przegranych. Zmniejszenie nierówności między krajami oraz budowanie gospodarki globalnej jest jednym z najważniejszych wyzwań w dalszym rozwoju naszych czasów .

W wyniku tak głębokich przemian można w gospodarce światowej wyodrębnić pewne jej podmioty, jak np.: przedsiębiorstwa krajowe, korporacje transnarodowe, gospodarki narodowe, czy też różnego rodzaju organizacje międzynarodowe oraz międzynarodowe ugrupowania integracyjne – jest to tzw. instytucjonalna struktura gospodarki światowej. Wyróżnia się w niej także strukturę regionalną/geograficzną. W zależności od przyjętego kryterium/kryteriów takich jak, m. in. kryteria o charakterze ekonomicznym, społecznym, demograficznym, strukturalnym oraz organizacji międzynarodowej określającej te kryteria podziału (np. Organizacja Narodów Zjednoczonych, Bank Światowy) można przyporządkować konkretne kraje do określonej grupy.

W 1990 r. Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (United Nations Development Program – UNDP) opublikował pierwszy ze swoich raportów z serii Human Development Report. Human Development Report z roku 2007/8 przedstawia bardzo duży dystans pod względem rozwoju społeczno-ekonomicznego, który dzieli nasz coraz bardziej integrujący się świat.

Powiedzenie prezydenta Johna F. Kennedyego "powstający przypływ podnosi wszystkie łodzie", można odnieść również do ludzkiego rozwoju, ale kiedy chodzi o ludzki rozwój to przypływ globalnej „prosperity” podnosił niektóre łodzie szybciej niż inne, a niektóre łodzie zostaną szybko zatopione (te które nie poradzą sobie w warunkach „przypływu globalnej prosperity”). Entuzjaści, którzy podkreślają tylko pozytywne aspekty globalizacji, czasem dają się ponieść, zapominają jak świat jest zróżnicowany. Często używają nazwy „globalna wioska” aby określić nowy porządek. Ale patrząc przez pryzmat rozwoju ludzkiego, „globalna wioska” wydaje się być głęboko podzielona na ulice tych co mają i ulice tych co nie mają.

Krystyna Żołądkiewicz, Członkostwo Federacji Rosyjskiej w WTO

Światowa Organizacja Handlu (World Trade Organization – WTO) prowadzi wiele działań zmierzających do zwiększenia przejrzystości polityki handlowej i obniżania protekcjonizmu. Wymaga to członkostwa wszystkich krajów, zwłaszcza tych, które mają znaczący wpływ na sytuację na światowych rynkach. Wśród „wielkich nieobecnych” jest nadal Federacja Rosyjska.

Zgodnie z Artykułem XII WTO członkostwo organizacji jest otwarte dla każdego państwa lub oddzielnego terytorium celnego, a wszystkie państwa przystępują do organizacji w wyniku rokowań, podczas których następuje wymiana koncesji wzajemnych uznanych przez partnerów za równoważne. Proces akcesyjny jest kompleksowy, długi i trudny dla wielu krajów. Zwraca uwagę fakt jego asymetryczności. Generalną zasadą są bardziej rygorystyczne zasady wobec państw kandydujących do WTO, niż podjęte wcześniej przez kraje członkowskie. Nakładane warunki uznawane są przez kraje aplikujące o członkostwo WTO za dosyć trudne, co wpływa na wydłużane się procesu akcesyjnego nawet do kilkunastu lat (np. ponad 14 lat w przypadku Chin czy Ukrainy). Powolny proces akcesyjny dotyczy także Rosji.

Rosja jest największą gospodarką światową, która nie jest członkiem WTO, chociaż złożyła aplikację o członkostwo GATT w czerwcu 1993 r. Z jednej strony proces akcesyjny trwa tak długo ponieważ delegacja rosyjska w trakcie rokowań stała na stanowisku, że przechodzenie do gospodarki rynkowej wymaga znacznego poziomu protekcjonizmu, sprzyjającego wprowadzaniu reform gospodarczych, wsparciu dla rolnictwa i w zakresie usług. Trudnym

problemem były przedsiębiorstwa państwowe, słabość administracji rządowej, zagadnienia związane z funkcjonowaniem i przynależnością Rosji do różnych ugrupowań integracyjnych z krajami wcześniej wchodzącymi w skład ZSRR. Z drugiej strony natomiast już na początku 2007 r. Rosja pomyślnie osiągnęła porozumienia bilateralne z prawie wszystkim krajami członkowskimi. Ogólnie widoczna jest znaczna liberalizacja dostępu do rynku rosyjskiego ale wskazuje się też na pozostające zagrożenia, a rząd Rosji wciąż bulwersuje nowymi decyzjami w polityce handlowej. W postawie Rosji można ponadto dostrzec przejawy wahań, związane z dosyć odległą w czasie możliwością skonsumowania liberalnych warunków dostępu do rynków krajów członkowskich WTO. W obecnej strukturze rosyjskiego eksportu niewielki jest udział przemysłowych towarów przetworzonych, które w znaczącym stopniu korzystałyby z tych preferencji i taka sytuacja szybko nie ulegnie zmianie. Wstąpienie do WTO dzieli także rosyjskie społeczeństwo, a zwłaszcza elity polityczne i biznesowe. Wielu producentów rosyjskich boi się, że nie wytrzyma konkurencji, zwłaszcza sektory, które konkurują z importem. Wydaje się jednak, że członkostwo Rosji w WTO może być ważnym katalizatorem reform gospodarczych w tym kraju i posłuży zwiększeniu konkurencyjności całej gospodarki. Wskazuje się też, że wstąpienie do WTO będzie miernikiem wpływu lobby liberalnego i poszczególnych sektorów na rząd. Z punktu widzenia polskich firm należy raczej życzliwie patrzeć na rosyjskie aspiracje wstąpienia do WTO, tym bardziej, że ta widoczna nieobecność Federacji Rosyjskiej w wielostronnym systemie handlowym zmniejsza korzyści wynikające z funkcjonowania tej uniwersalnej organizacji.

W efekcie przeprowadzonych rozważań nasuwają się także bardziej generalne uwagi. Proces akcesyjny do WTO jest prowadzony przez rządy krajów członkowskich i nie ma propozycji wprowadzenia zmian w tym zakresie. Tymczasem wydaje się, że Sekretariat WTO powinien odgrywać bardziej proaktywną rolę. Negocjacje akcesyjne oznaczają włączanie się nawet najbardziej autarkicznych gospodarek do globalnego systemu handlowego. Dlatego proces akcesyjny powinien przebiegać w odpowiedni sposób. Zbyt wczesna akcesja może powodować erozję systemu, natomiast, jeżeli rokowania akcesyjne trwają ponad dekadę, istnieje duże ryzyko, że nastąpi erozja potencjalnej wartości wprowadzonych reform ekonomicznych i stymulowania dalszych.